



UNIVERZITET U NIŠU
FILOZOFSKI FAKULTET



Stefan N. Đorić

**SOCIJALNO ODBACIVANJE I SARADNJA
U SITUACIJI SOCIJALNE DILEME**

DOKTORSKA DISERTACIJA

Niš, 2021



UNIVERSITY OF NIŠ
FACULTY OF PHILOSOPHY



Stefan N. Đorić

**SOCIAL REJECTION AND COOPERATION
IN SOCIAL DILEMMA SITUATION**

DOCTORAL DISSERTATION

Niš, 2021

Podaci o doktorskoj disertaciji

Mentor:	Dr Vladimir Hedrih, redovni profesor na Univerzitetu u Nišu, Filozofski fakultet
Naslov:	Socijalno odbacivanje i saradnja u situaciji socijalne dileme
Rezime:	<p>Socijalno isključivanje predstavlja neprijatno iskustvo koje rezultira promenama u mišljenju, emocijama, motivima i ponašanju. Predvideti ponašanje osobe nakon što je doživela isključivanje predstavlja važno pitanje, koje je praćeno paradoksalnim odgovorima. Isključena osoba može težiti da nanese štetu drugima (anti-socijalna reakcija), da se prema njima ophodi sa povišenom ingracijom (prosocijalna reakcija), a može se i povući iz daljih socijalnih kontakata. Specifičan kontekst u kome se efekat isključivanja može manifestovati predstavlja i saradnja u situaciji mešanih motiva. Cilj ovog istraživanja bio je testirati hipoteze o prosocijalnoj i antisocijalnoj reakciji u Igru poverenja, konkretno, ispitati da li će socijalno isključivanje rezultovati smanjenom ili povišenom saradnjom. U cilju pružanja iznijansirane slike, i time potencijalno prevazilaženja postojećih kontradiktornosti u literaturi, ispitano je i moderirajući efekat reputacije i pouzdanosti saigrača. Istovremeno su u razmatranje uzete i individualne razlike, konkretno, socijalno - vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje. Primenjen je eksperimentalni randomizirani nacrt bez pretesta, sa tri neponovljena situaciona faktora <i>socijalno isključivanje</i> (isključeni /uključeni / neutralna) x <i>reputacija</i> (poznat / nepoznat saigrač) x <i>pouzdanost</i> (pouzdana / nepouzdana lice), i dva kovarijata koji se odnose na individualne razlike (<i>socijalno vrednosna orijentacija</i> i <i>osetljivost na odbacivanje</i>). Dok je provera efekata situacionih varijabli izvedena tako što su učesnici izlagani različitim uslovima, socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje operacionalizovani su Slajder tehnikom i Upitnikom osetljivosti na odbacivanje (RSQ). Uzorak je obuhvatao 175 učesnika, studenata prve i druge godine psihologije Filozofskog fakulteta u Nišu. Uprkos uspešnoj manipulaciji socijalnim isključivanjem, rezultati ne idu u prilog studijama koje pokazuju da isključivanje ima efekat na saradnju u socijalnoj dilemi. Glavni efekti uočeni su jedino kada su u pitanju varijable poznatost i pouzdanost. Može se pretpostaviti da je iskustvo socijalnog isključivanja predstavljalo svojevrsno upozorenje učesnicima koje ih je načinilo opreznim, ali ne i manje spremnim da analiziraju socijalne znake i odlučuju da sarađuju u Igru poverenja.</p>
Naučna oblast:	Psihologija
Naučna disciplina:	Psihologija
Ključne reči:	socijalno odbacivanje, socijalno isključivanje, ostrakizam, saradnja, socijalna dilema
UDK:	159.9.072:316.6, 159.925.8
CERIF klasifikacija:	S 260
Tip licence kreativne zajednice:	CC BY-NC-ND

Data on Doctoral Dissertation

Supervisor:	Dr Vladimir Hedrih, Full Professor, University of Niš, Faculty of Philosophy
Title:	Social exclusion and cooperation in social dilemma situation
Abstract:	<p>Social exclusion represents an unpleasant experience that results in changes in thinking, emotions, motives and behavior. An attempt to predict a person's behavior after being exposed to social exclusion is an important question, which is accompanied by paradoxical answers. An excluded person may tend to harm others (antisocial reaction), to treat them with increased ingratiation (prosocial reaction), or may withdraw from further social contacts. A specific context in which the effect of social exclusion can be manifested is cooperation in a mixed-motive situation. The aim of this research was to test the hypotheses about the prosocial and antisocial reaction in the Trust game, specifically, to examine whether social exclusion results in reduced or increased cooperation. In order to provide a nuanced perspective, and thus potentially help to overcome existing contradictions in the literature, the moderating effect of partner's reputation and trustworthiness were also examined. At the same time, individual differences were taken into consideration, more precisely, Social - Value Orientation and Rejection Sensitivity. Randomized experimental design without pretest was applied, with three between-subject situational factors <i>Social exclusion (excluded / included / neutral) x Reputation (known / unknown partner) x trustworthiness (trustworthy / untrustworthy)</i>, and two covariates related to individual differences (Social value orientation and Rejection sensitivity). While checking the effects of situational variables was performed by exposing participants to different conditions, Social - Value Orientation and Rejection sensitivity were operationalized with the Slider Technique and the Rejection sensitivity scale (RSQ). The sample included 175 participants, students of the first and second year of Psychology at the Faculty of Philosophy in Nis. Despite the successful manipulation of social exclusion, the results do not support previous studies showing that exclusion has an effect on cooperation in the social dilemma. The main effects were observed only when it comes to variables reputation and trustworthiness. Based on the observed results, It can be assumed that the experience of social exclusion was a negative one, a kind of warning to participants that made them cautious, but no less willing to analyze social signs and decide to cooperate in the Trust Game.</p>
Scientific field:	Psychology
Scientific discipline:	Psychology
Key words:	social rejection, social exclusion, ostracism, cooperation, social dilemma
UDK:	159.9.072:316.6, 159.925.8
CERIF classification:	S 260
Creative Commons Licence Type:	CC BY-NC-ND

SADRŽAJ

1. SOCIJALNA DILEMA	7
1.1 SARADNJA I SOCIJALNA DILEMA	7
1.2 POTENCIJALNO RAZGRANIČENJE SARADNJE I POMAŽUĆEG PONAŠANJA.....	9
1.3 TEORIJA MEĐUZAVISNOSTI (INTERDEPENDENCE THEORY) KAO OKVIR ZA PRECIZNIJE ODREĐENJE SARADNJE I SOCIJALNE DILEME	10
1.4 ISTORIJAT	12
1.5 VRSTE SOCIJALNIH DILEMA	14
1.6 IGRA POVERENJA	15
1.7 PITANJE IZBORA VRSTE STIMULUSA	17
1.8 TEORIJSKE PERSPEKTIVE.....	17
1.8.1 Teorija racionalnog izbora (Rational choice theory).....	18
1.8.2 Teorija ograničene racionalnosti (Bounded rationality).....	19
1.8.3 Evolucionarne teorije	20
1.8.4 Teorija međuzavisnosti kao okvir za predviđanje donošenja odluke u situaciji socijalne dileme.....	22
1.9 ULOGA OPAŽENE POUZDANOSTI U SARADNJI U SITUACIJI SOCIJALNE DILEME.	33
1.10 STRATEGIJE ZA PODSTICANJE SARADNJE	35
2. SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE (ODBACIVANJE, OSTRAKIZAM)	38
2.1 DEFINICIJA I POTENCIJALNO RAZGRANIČENJE TERMINA SOCIJALNO ISKLUČIVANJE, ODBACIVANJE I OSTRAKIZAM	38
2.2 VRSTE SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA I STIMULUSI KOJI MOGU IZAZIVATI OSEĆAJ ODBAČENOSTI	41
2.3 MODEL PRIVREMENE PRETNJE POTREBAMA (A TEMPORAL NEED-THREAT MODEL)	42
2.4 MODEL VIŠESTRUKIH MOTIVA (MULTIMOTIVE MODEL)	44
2.5 EMOCIONALNA REAKCIJA NA SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE	47
2.6 DUGOROČNE POSLEDICE SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA	49
2.7 FAKTORI KOJI POTENCIJALNO ODREĐUJU TIP REAKCIJE NA SOCIJALNO ISKLUČIVANJE.....	50
2.8 ISPITIVANJE I MERENJE SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA (ODBACIVANJA, OSTRAKIZMA)	52
2.9 SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE I SARADNJA U SITUACIJI SOCIJALNE DILEME.....	54
2.10 SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE I OPAŽANJE POUZDANOSTI I DRUGIH SOCIJALNIH ZNAKOVA.....	55
2.11 OSETLJIVOST NA ODBACIVANJE	58
3. METOD	61
3.1 PROBLEM ISTRAŽIVANJA	61

3.2 TEORIJSKI ZNAČAJ ISTRAŽIVANJA	64
3.3 PRAKTIČNI ZNAČAJ ISTRAŽIVANJA.....	65
3.4 CILJEVI ISTRAŽIVANJA.....	65
3.5 VARIJABLE.....	66
3.6 INSTRUMENTI, STIMULUS MATERIJAL I SOFTVER ZA PRIKUPLJANJE PODATAKA	68
3.7 DIZAJN NACRTA	70
3.8 HIPOTEZE	71
3.9 UZORAK.....	71
3.10 PROCEDURA	72
3.11 PLAN STATISTIČKE OBRADE	74
4. REZULTATI.....	75
4.1 KARAKTERISTIKE UZORKA, DESKRIPTIVNI POKAZATELJI I INTERKORELACIJE VARIJABLI.....	75
4.2 PROVERA USPEŠNOSTI MANIPULACIJE SOCIJALNIM ISKLJUČIVANJEM	77
4.3 PROVERA EFEKATA SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE I SOCIJALNO VREDNOSNE ORIJENTACIJE NA BAZIČNE POTREBE.....	77
4.4 EFEKAT SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, REPUTACIJE, POUZDANOSTI I OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE NA EMOCIONALNU REAKCIJU	83
4.5 EFEKAT SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, REPUTACIJE, POUZDANOSTI, SOCIJALNO VREDNOSNE ORIJENTACIJE I OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE NA SARADNJU U IGRI POVERENJA	87
5. DISKUSIJA	93
5.1 EFEKAT SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA NA BAZIČNE POTREBE.....	93
5.2 EFEKAT SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, POZNATOSTI, POUZDANOSTI, SOCIJALNO VREDNOSNE ORIJENTACIJE I OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE NA EMOCIONALNO STANJE	98
5.3 EFEKTI SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, POZNATOSTI, POUZDANOSTI, OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE I SOCIJALNO VREDNOSNE ORIJENTACIJE NA SARADNJU U IGRI POVERENJA.....	101
5.4 (NE)OPRAVDANOST UVOĐENJA TREĆE, NEUTRALNE GRUPE PRI KORIŠĆENJU PARADIGME UPOZNAJTE SE.....	110
5.5 OGRANIČENJA STUDIJE I PRAVCI BUDUĆIH ISTRAŽIVANJA	112
6. ZAKLJUČAK.....	113
LITERATURA	115
PRILOG A	145
PRILOG B	149
PRILOG C	152
BIOGRAFIJA	161

1. SOCIJALNA DILEMA

1.1 SARADNJA I SOCIJALNA DILEMA

Saradnja je sastavni deo čovekovog funkcionisanja. Ako kažemo da dve ili više osoba saraduju, to znači da jedna drugoj olakšavaju ostvarenje ciljeva koji, svako od njih, ili neko od njih, želi da dostigne, iako se, o saradnji može govoriti i kada je potrebno uložiti združeni napor kako bi se ostvario zajednički cilj (Rot, 2006). Saradnja se može sresti, ili se bar, očekuje, u svim grupama, od najmanjih, do onih velikih poput nacija ili država. Bračni partneri moraju naučiti kako da usklade sopstvene različitosti i zajedničkim naporom dostignu cilj uspešnog funkcionisanja u paru. Od studenata koji rade na zajedničkom projektu, očekuje se da ulože podjednak trud da bi projekat bio što bolje ocenjen. Isto važi i za zaposlene u okviru radnih organizacija. Saradnja je neophodna i kada grupa ima mnogo članova: Svaki građanin jedne države, u obavezi je da plaća porez kako bi društvo i njene institucije adekvatno funkcionisali. Činjenica je, međutim, da svi ljudi ne saraduju podjednako, birajući, pritom, da svoje, lične interese stave iznad kolektivnih interesa. U svakoj grupi postoji član koji ulaže manje napora nego ostali. Uvek postoji neko ko će pokušati da uštedi tako što neće platiti kartu u gradskom prevozu. Kad god postoji situacija u kojoj su individualni ciljevi u konfliktu sa kolektivnim ciljevima, postoji tzv. *socijalna dilema* (Komorita & Parks, 1995; Van Lange, Balliet, Parks & VanVugt, 2014). Dos, autor ovog termina, kaže da situaciju socijalne dileme odlikuju dve karakteristike: 1) U bilo kom trenutku odluke, pojedinac dobija veću nagradu za donošenje sebične odluke, nego što bi dobio da je saradivao, bez obzira na odluku drugih sa kojima treba da saraduje, 2) Sve uključene strane dobijaju manju zaradu ako svi donesu odluku da ne saraduju, nego ako donesu odluku da saraduju (Dawes, 1980). Van Lange i saradnici daju savremeniju definiciju, opisujući socijalnu dilemu kao situaciju u kojoj je nesaradljivo ponašanje iskušenje za svaku individuu jer donosi kratkoročno zadovoljenje ličnih ciljeva. Ako svi odaberu nesaradljivo ponašanje, kolektivni ishod je (često, dugoročno) takav da bi bolje bilo da su se svi odlučili za saradnju (Van Lange i sar., 2014, str. 8). Možda se najjasnija slika o tome šta je, zapravo, socijalna dilema, stiče na osnovu konkretnog primera socijalne dileme, i to, najpoznatijeg – *dileme zatvorenika*:

Dvojica pljačkaša uhapšena su tokom krađe i smeštena u zatvor. Pred sobom imaju dve opcije za koje moraju da se odluče, ne znajući pri tom šta je odlučio onaj drugi, ali znajući da odluka saučesnika može uticati i na njegov ishod (prikaz 1). Ukoliko obojica

Prikaz 1. – Matrica dileme zatvorenika

		Zatvorenik B	
		sarađuje	Ne sarađuje
Zatvorenik A	sarađuje	1 godina / 1 godina	slobodan / 3 godine
	Ne sarađuje	3 godine / slobodan	2 godine / 2 godine

Treba napomenuti da se termini "saradnja" i "ne-saradnja" razmatraju iz perspektive zatvorenika, a ne iz perspektive policije. Zatvorenici se posmatraju kao grupa, a samim tim, i obostrano ne-priznavanje zločina kao saradnja. To je suprotno uobičajenoj upotrebi ovih termina u datom kontekstu, gde se nakon što je zatvorenik pristao da prizna zločin u nadi da će mu kazna biti umanjena, kaže da je saradivao.

odluče da ne priznaju zločin (sarađuju), dobiće kaznu u trajanju od jedne godine zatvora. Ukoliko obojica odaberu da priznaju zločin (ne sarađuju), u zatvoru će ostati dve godine.

Situacija postaje kompleksnija kada jedan odluči da prizna, a drugi ne. Tada, onaj koji je priznao zločin dobija 3 godine zatvora, a onaj koji nije priznao biva pušten na slobodu. Dilema zatvorenika jasno pokazuje sukob između ličnih i kolektivnih interesa. Zatvorenik bi najbolje prošao kada ne bi saradivao, a kada bi drugi uradio suprotno. Međutim, on je istovremeno svestan da ako njegov saučesnik takođe odluči da ne sarađuje, sledi gori ishod nego da su obojica odabrali da sarađuju. Matrica isplativosti se može menjati, pa iskušenje učesnika da odabere ne-saradnju može biti jače ili slabije, u zavisnosti od toga kolika je kazna za obostranu ne-saradnju, i kolika je nagrada za saradnju. Kada se za individualnu ne-saradnju dobija, recimo, 6 meseci, a za obostranu godinu dana, veće su šanse da će učesnik odabrati da ne sarađuje. Dilema zatvorenika može imati različite forme, i ne mora se zasnivati isključivo na odnosu dva učesnika (Kollock, 1998; Parks, 2015).

Socijalna dilema predstavlja samo jednu od situacija mešanih motiva. Kad god imamo takvu situaciju (Shelling, 1960), znači da su njeni akteri u međusobnoj zavisnosti. Ipak, treba istaći da međusobna zavisnosti ne zahteva uvek saradnju njenih učesnika, niti se uvek radi o socijalnoj dilemi. Kada se dvojica predsedničkih kandidata nađu u trci za predsedničko mesto, njihovi ciljevi jesu međusobno zavisni. Međutim, ovi ciljevi se ne mogu dostići saradnjom, već, naprotiv, takmičenjem (situacija nulte sume).

1.2 POTENCIJALNO RAZGRANIČENJE SARADNJE I POMAŽUĆEG PONAŠANJA

Način na koji je saradnja određena, čitaocu može istovremeno izgledati i kao opis prosocijalnog ponašanja. U čemu je razlika između ovih konstrukata? Prema određenim autorima, razlike između saradnje i prosocijalnog ponašanja nema, zbog čega se ovi termini koriste kao sinonimi u mnogim radovima (Parks, 2015). Derlega i Grzelak smatraju svako isticanje razlike između saradnje i pomažućeg ponašanja veštačkim, jer se na osnovu analize stepena međuzavisnosti ne može jasno povući granica između pomažućeg ponašanja i saradnje (1982). Recimo, prema određenim autorima, saradnja postoji kada osoba shvata da će njeno ponašanje imati posledice ne samo po drugog, nego i po nju samu. Sa druge strane, kada neko, na primer, odluči da donira krv, to će imati pozitivne posledice isključivo po onoga ko je krv dobio, pa se ovde može govoriti isključivo o pomažućem ponašanju. Derlega i Grzelak smatraju da ovaj kriterijum nije naročito koristan, jer kada osoba odluči da donira krv, ona to može raditi sa idejom da će tako nekome dati primer, i da će, ako njoj bude zatrebala pomoć u budućnosti, neko drugi reagovati na isti način. Time, zapravo, svojim postupkom podstiče saradnju na nivou grupe. Određena stanovišta, međutim, smatraju važnim isticanje razlike između saradnje i pomažućeg ponašanja. Van Vugt i saradnici definišu nekoliko kriterijuma na osnovu kojih se sporni termini mogu razgraničiti: Pre svega, saradnja podrazumeva uključenost više ljudi. Čak i kada osoba volonterski učestvuje u programu druženja sa osobama obolelim od teških bolesti, takvo ponašanje odvija se uvek organizovano u kontekstu većih organizacija. Stoga se ovde ne radi o pomažućem ponašanju, već o saradnji. Dalje, saradnja obično ima za cilj da reši neki problem na nivou grupe, dok druge forme pomažućeg ponašanja olakšavaju teskobu konkretnoj osobi (npr. pomoć prijatelju pri selidbi). Pored toga, saradnja uvek ima pozitivne posledice i po pojedinca. Konačno, ostale forme pomažućeg ponašanja odvijaju se direktno (npr. skočiti odmah u reku kako bismo spasili osobu koja se davi), ali saradnja svoje efekte može ostvarivati i na indirektan način. Recimo, građani plaćaju redovno autobusku kartu, a to potom indirektno vodi boljim uslovima i organizaciji gradskog prevoza (Van Vugt, Biel, Snyder, Tyler & 2000). Pener i saradnici ključ razgraničenja vide u stepenu međuzavisnosti uključenih strana. Kod pomažućeg ponašanja postoji neravnopravan odnos. Jednoj strani je potrebna pomoć, a druga je u stanju da je pruži. Takva razmena odvija se na mezo nivou, u specifičnoj situaciji, inajčešće u dijadnim odnosima. Saradnja je, sa druge strane, fenomen koji se javlja na makro nivou, i kod nje su dve (ili više) strana ravnopravni partneri, međusobno zavisni u smislu da

njihovi postupci imaju reperkusije na lične i kolektivne ciljeve grupe. Prema ovom stanovištu pomažuće ponašanje i saradnja mogu se podvesti pod pojam prosocijalnog ponašanja (Penner, Dovidio, Piliavin, & Schroeder, 2005).

1.3 TEORIJA MEĐUZAVISNOSTI (INTERDEPENDENCE THEORY) KAO OKVIR ZA PRECIZNIJE ODREĐENJE SARADNJE I SOCIJALNE DILEME

Za razliku od tradicionalnih psiholoških teorija koje ljudsko ponašanje pokušavaju da razumeju analizirajući fenomene na nivou pojedinca, Teorija međuzavisnosti akcent stavlja na interpersonalni aspekt. U njenom fokusu nalazi se situacija, čija struktura uslovljava motive, kogniciju, emocije njenih učesnika. Zahvaljujući postulatima teorije, moguće je napraviti razliku između fenomena kao što su saradnja, takmičenje, poverenje, moć, preuzimanje rizika itd. Istovremeno, teorija pruža objašnjenja na osnovu kojih se može razumeti zašto se ljudi ponašaju na određeni način kada se nađu u međusobno zavisnom odnosu (Van Lange, 2015; Kelley, Holmes, Kerr, Reis, Rusbult & Van Lange, 2003; Kelley i Thibault, 1978).

Pre svega, u svaku socijalnu interakciju dva učesnika (A i B) neminovno unose emocije, misli i motive vezane za onog drugog. Pored toga, njihovo ponašanje je uslovljeno i specifičnošću situacije u kojoj su se našli (S). Svaka interakcija, mora imati svoj ishod, što se matematički može predstaviti funkcijom $I = f(S, A, B)$. Odavde sledi da ukoliko želimo da predvidimo ponašanje učesnika, jasno je da moramo upoznati njihove emocije, misli i motive vezane za onog drugog. Međutim, podjednako je važno da u razmatranje uzmemo i činilac koji se odnosi na specifičnu situaciju (S), od čije strukture pre svega zavisi priroda pomenutih konstrukata. U skladu sa tim, autori definišu 6 dimenzija u odnosu na koje razvijaju taksonomiju situacija međuzavisnosti.

1. Step en međusobne zavisnosti: Ova dimenzija opisuje u kojoj meri je željeni ishod osobe A pod njenom kontrolom, pod kontrolom osobe B, ili pod združenom kontrolom. Kada osoba A opaža da je njen ishod isključivo pod njenom kontrolom, kažemo da je nezavisna. Sa druge strane, kada su njeni ishodi određeni i ponašanjem osobe B kažemo da je ona u međuzavisnom odnosu, što kod učesnika može provocirati različite emocije, misli, i ponašanja. Na primer, visok stepen međusobne zavisnosti kod učesnika izaziva osećanje nepoverenja, uznemirenosti, povišenog angažovanja kognitivnih procesa sa ciljem pažljivijeg

nadgledanja situacije. Sa druge strane, kada osoba opaža da ima alternativu, i da joj nije neophodno da ostane u takvoj interakciji, njeno ponašanje će biti praćeno manjom spremnošću na saradnju i kompromis.

2. *Uzajamnost zavisnosti*: Direktno je vezana za pitanje odnosa moći u interakciji. Kada je jedna osoba moćnija od druge, ona ima veću kontrolu nad odlukama i raspoređivanjem resursa, što kod druge osobe može pobuditi nesigurnost uz češće ispoljavanje emocija poput anksioznosti i krivice. Neujednačenost u pogledu ove dimenzije, može rezultirati i različitim načinima ponašanja. Dok se kod osobe visoke moći može manifestovati primena pretnji i sile, kod onih koji su visoko zavisni, može se manifestovati povlačenje i ingracijacija. Ova dimenzija nam može mnogo reći i o načinu na koji se socijalne informacije obrađuju. Dok će kod osoba niže moći pažnja biti fokusirana na detalje a obrada temeljnija, kod visoko moćnih karakteristično je prisustvo stereotipa i površne obrade informacija.

3. *Podudarnost ishoda*: Ishodi koje pojedinci žele ostvariti mogu se podudarati, ali mogu biti i u potpunoj suprotnosti. Stepenn podudarnosti može varirati od ishoda koji se potpuno poklapaju, preko ishoda koji su uslovljeni mešanim motivima do potpuno konfliktnih ishoda. Na primer, dva predsednička kandidata nikako ne mogu imati isti cilj, jer ako jedan pobjedi, drugi je izgubio (situacija nulte sume). S druge strane, dvoje zaposlenih koji rade na zajedničkom projektu imaju isti cilj. Ova dimenzija je posebno važna ukoliko želimo da predvidimo da li će se javiti saradnja ili obmana, poverenje ili nepoverenje. Očekivano, situacije sa konfliktnim ciljevima pogodne su za pojavu takmičarskog ponašanja, pohlepe i straha, ali i pažljivije traženje informacija. Situacije u kojima akteri opažaju cilj kao zajednički, zahtevaju pojavu saradnje, poverenja i fokusiranost pažnje na znake pouzdanosti.

4. *Osnova zavisnosti*: Ovaj faktor opisuje način na koji učesnici u interakciji imaju uticaja jedan na drugoga, konkretno, da li je ishod jednog učesnika unilateralno ili bilateralno određen ponašanjem drugog. Kada nam je potrebna usluga neke osobe, ishod je potpuno određen spremnošću druge osobe da nam pomogne i ništa nije u našim rukama. Međutim, kada želimo da sa nekim ostvarimo uspešnu komunikaciju, to nije nešto što je isključivo u našim rukama, i potrebna je koordinacija oba učesnika da bi ishod bio uspešan.

5. *Temporalna struktura* –Ova dimenzija nam ukazuje da svaka interakcija ima svoju dinamičku komponentu, tj. da se može menjati kroz vreme. Učesnici mogu ulagati napor sada, da bi tu interakciju očuvali, ili ulagati napor da bi je vremenom očuvali, promenili i (ili) ušli u neku novu. Razmatrajući ulogu ovog faktora, možemo naići na fenomene kao što su sposobnost odlaganja zadovoljstva, lojalnost, samokontrola.

6. *Dostupnost informacija*, konačno, odnosi se na to koliko učesnici znaju o situaciji, kako opažaju ostale učesnike i šta očekuju od njih. Postoji razlika između interakcija koje su jasne i poznate, i onih koje to nisu. Razlike u osobinama ličnosti, takođe: Osobe sa generalno niskim opštim poverenjem, drugačije će se ponašati u interakciji od onih koji veruju drugima, a to će uticati i na opažanje ostalih učesnika (Van Lange, Klapwijk, Van Munster, 2011). Uzimanjem u obzir opisane dimenzije, sa dodatnom preciznošću je moguće odrediti situaciju socijalne dileme i napraviti razliku od sličnih njoj. Recimo, dilema zatvorenika je karakteristična po tome što postoji niska podudarnost ishoda i visoka uzajamna zavisnost u postizanju ciljeva. Ishod je određen bilaterano, jer zavisi ne samo od onoga kako se osoba A ponaša, već i od onoga kako se ponaša osoba B. To znači, da će za postizanje kolektivnog cilja biti neophodno primeniti saradnju. Ponašanje u situaciji socijalne dileme, ima i dugoročne posledice, pa se od učesnika očekuje da se trenutno uzdrže od zadovoljavanja sopstvenih interesa, i da ulože resurse u postizanje kolektivnih ciljeva. Na kraju, svaki od učesnika, u zavisnosti od njegove ličnosti i prethodnih iskustva, može drugačije opažati situaciju i svog partnera. Postoje oni koji žive u uverenju da su svi ljudi sebični, i da će u takvoj situaciji uvek zadovoljavati sopstvene interese, i postoje oni koji biraju da ipak ukažu poverenje (Kelley i sar., 2003).

Socijalna dilema se može prepoznati u brojnim socijalnim interakcijama. Međutim, treba biti pažljiv da se u tom prepoznavanju ne ode u drugu krajnost prekomerne generalizacije. Nisu svi odnosi u kojima postoji međusobna zavisnost nužno i socijalna dilema. Kada dve osobe treba da se mimoiđu u uskom hodniku, sve što je potrebno je koordinacija.

1.4 ISTORIJAT

Razmatranja o pojavi i razvoju svesti o tome da je saradnja neophodna za društveni opstanak neodvojiva su od razmatranja o iskonskoj ljudskoj prirodi. Zato se, kao takva, prvo uočavaju kod filozofa. Epikurejci i Piron smatrali su da je suština čovekovog življenja dostizanje zadovoljstva i izbegavanje bola. Ipak, ono po čemu se razlikuju jeste ideja o tome u kom trenutku je zadovoljstvo ispravno dostići. Dok je za Epikurejce neprihvatljivo tragati za trenutnim uživanjem, za Pirona i ostale skeptike, ono je jedina opcija. Savremeniji filozofi poput Džeremija Bentama i Džona Stjuarta Mila, isticali su razliku između zadovoljstava

nižeg i višeg reda, i time postavili jedan od temelja za razumevanje ponašanja u situaciji mešanih motiva. Ljudi su, smatra Mil, sposobni da analiziraju vezu između ponašanja i ishoda. Zbog toga mogu uvideti kakve su dugoročne posledice trenutnog zadovoljenja ličnih ciljeva, pa će na kraju ipak odlučiti da se strpe i odaberu dugoročne dobitke. Svest o tome da naše ponašanje može uticati na druge takođe datira još iz antičkih vremena. Prema Aristotelu, u životu je važno razviti sopstvene potencijale, ali je isto tako važno da imamo nekoga kome ćemo te potencijale pokazati. Hjum je smatrao da čovek mora da pomaže drugima ne zato što je to u njegovoj prirodi, nego da je to jedini način da čovečanstvo opstane. Poseban značaj posvećuje se Adamu Smitu, tvorcu savremene ekonomije. Za njega, sebični izbori koje čovek pravi su neophodni, i oni dugoročno doprinose ostvarenju društveno poželjnih ciljeva. Uvodeći pojam *nevidljive ruke*, on smatra da učestalo zadovoljavanje ličnih interesa, na kraju, vodi osnaživanju ekonomije jedne države. Smit, međutim, takođe ističe da čovek može imati i druge potrebe, poput one da bude prihvaćen. Kada socijalna situacija bude poboljšana, građani će se okrenuti višim ciljevima i truditi se da sarađuju kako ne bi bili odbačeni. Nešto pesimističniji pogled na ljudsku prirodu zauzimaju Hobs i Moris. Prema njima, čovek je po prirodi sebično biće koje zarad opstanka u društvu, mora poštovati pravila i uzdržavati se od egoističnih poriva. Zbog toga svako društvo mora posedovati razvijen kazneni sistem, jer čim kazni nema, čovek prestaje sa uzdržavanjem i zaboravlja na kolektivno dobro (Van Lange i sar., 2014).

Prva sistematična razmatranja na temu ponašanja u situaciji mešanih motiva vezuju se za ekonomistu Emila Borela (Dimand & Dimand, 1992). Posmatrajući partiju pokera, 1920. godine zaključio je da se radi o visoko neizvesnoj situaciji, u kojoj na donošenje odluke ne može uticati isključivo racio, već i drugi psihološki faktori. Svoja zapažanja objavio je u poglavlju pod nazivom *Games, or psychology plays a fundamental role* (*Jeux, ou la Psychologie Joue un Role Fondamental*). Inspirisani ovom idejom, Nojman i Morgenstern 1944. razvili su oblast ekonomije poznatu kao *Teorija igara*, i opisali sopstvena zapažanja u istoimenoj knjizi (Mirowski, 1992). U njoj, autori ističu da se u situacijama mešanih motiva može predvideti strategija koju će čovek zauzeti, i ne samo to. Ponašanje u ovakvim situacijama može se i izračunati na osnovu brojnih aksioma i formula. Nakon toga se Nojmanu i Morgensternu pridružuju Flud i Drešer, sa ciljem da i eksperimentalno provere pretpostavke teorije igara, i to, konkretno, imajući na umu situaciju nukelarnog naoružanja dveju država. Bili su inspirisani činjenicom da u trenutku kada je najracionalnija odluka ostvariti kontakt dveju sukobljenih država i napraviti dogovor o prestanku uvećavanja oružanih rezervi, nijedna ni druga ne postupa na taj način, jer nemaju poverenja da će ona

druga zaista prestati. U pokušaju da operacionalizuju ponašanje, definisali su matricu identičnu dilemi zatvorenika. Smatrajući da će učesnici imati poteškoća da je razumeju, 1950. godine Albert Taker joj je dao kontekst, opisujući je kao dilemu u kojoj dva zatvorenika moraju da donesu najbolju odluku nakon što bivaju uhapšena (Van Lange i sar., 2014). U narednim godinama, došlo je do ekspanzije istraživanja u kojima je dilema zatvorenika korišćena kao glavna istraživačka paradigma. Psihologija, sociologija, politika i naravno, ekonomija, želele su da predvide ponašanje čoveka ili grupa ljudi u situaciji kada treba odabrati između ličnih i kolektivnih interesa.

1.5 VRSTE SOCIJALNIH DILEMA

Mnoštvo situacija u svakodnevnom životu može se okarakterisati kao socijalna dilema. U zavisnosti od toga da li su posledice ponašanja dugoročne ili kratkoročne, da li podrazumevaju davanje resursa ili uzdržavanje od uzimanja istih, razlikujemo dve grupe socijalnih dilema, nazvane *socijalne zamke* i *socijalne prepreke* (Van Lange, De Dreu, 2001; Van Lange i sar., 2014).

Socijalne zamke odnose se na situacije u kojima se od pojedinca očekuje da ograniči uzimanje resursa iz zajedničkog izvora, kako bi ostalo dovoljno resursa i za druge članove, a time obezbedilo kontinuirano i adekvatno funkcionisanje grupe. Trenutno, prekomerno uzimanje resursa, dugoročno može voditi do iscrpljenosti izvora. Recimo, poljoprivrednici seoskih poseda širom Srbije koji nemaju vodovodni sistem, moraju se oslanjati na uzimanje vode iz zajedničkih rezervoara. Dogovor je da se voda sme koristiti isključivo za pojenje stoke, međutim, usled prekomernog korišćenja vode u druge svrhe (npr. navodnjavanje sadnica i njiva), neretko se dešava da u rezervoaru ne ostane vode ni za koga. Još jedan primer je i korišćenje sopstvenog, umesto gradskog ili udruženog prevoza, što za posledicu ima česta zakrčenja u saobraćaju i prekomerno zagađenje vazduha. Razvoju sistematičnog pristupa socijalnim zamkama značajno je doprineo Hardin uvodeći termin *Tragedija zajedničkih dobara* (1968; Van Lange et al., 2014). Posmatrajući ponašanje farmera koji na pašu izvide nekontrolisano veliki broj krava i time dugoročno osiromašuju pašnjake, autor je ukazao na prisustvo konflikta između ličnih i kolektivnih ciljeva. Terminom tragedija zajedničkih dobara danas se označavaju brojni društveno-ekonomski problemi poput prenaseljenosti, pogrešne upotrebe antibiotika čime se osnažuje kolektivna rezistencija,

korišćenje novčane socijalne podrške od strane države onda kada ona realno nije potrebna itd. *Socijalne prepreke* predstavljaju situacije u kojima trenutno ulaganje resursa (novac, trud, vreme) ostvaruje dugoročni efekat na ostvarenje kolektivnog cilja. Primer predstavlja glasačko ponašanje građana, od kojih se očekuje da svojim glasom doprinesu izboru najboljeg političkog kandidata. Takvo ponašanje, svakako, zahteva ulaganje resursa. Na primer, analizu kandidata i njihovih političkih programa, poređenje sa ostalim kandidatima, odlazak na glasanje. Odbijanje da se uloži u dostizanje kolektivnog cilja, pre svega, može voditi njegovom neostvarenju. Za predsednika države može biti odabran čovek čiji će izbor imati negativne posledice po pojedinca koji nije glasao. Posledice, međutim, mogu biti i pozitivne, pa pojedinac iako nije uložio resurs „uživa” kao da jeste. Većina radnih kolektiva suočava se sa ovom vrstom socijalne dileme. Pred zaposlenima se često nalazi određeni broj kolektivnih ciljeva koje treba ostvariti saradnjom. Pojedinac može odabrati da uloži manje truda, oslanjajući se na to da će ostali zaposleni uložiti više, kako bi na kraju svi uživali posledice uspešno ostvarenog cilja, ili, može odabrati da saraduje podjednako kao i ostali.

1.6 IGRA POVERENJA

Sa razvojem Teorije igara, pored dileme zatvorenika razvijale su se i druge paradigme za ispitivanje ponašanja u situaciji socijalne dileme. One se međusobno razlikuju po tome što imaju drugačiju matricu isplativosti, pa se prema tome i nazivaju Dilema pileta, Igra ultimatum, Diktatorska dilema itd. Jedna od često korišćenih, posebno relevantna za ovaj

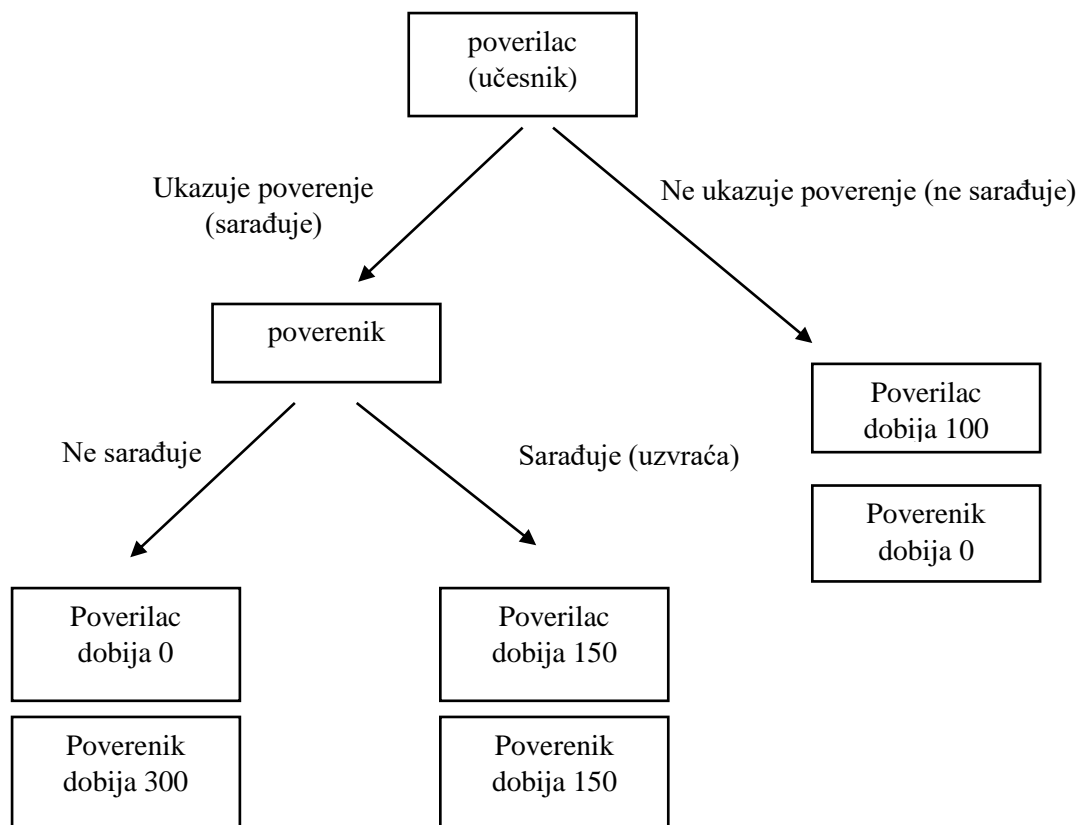


Figura 1. Igra poverenja sa primerom matrice isplativosti

rad je *Igra poverenja*. Zarad sticanja jasnije slike, na figuri 1 prikazana je struktura sa proizvoljnim primerom matrice isplativosti.

Igra poverenja sadrži dve faze. Najpre, poverilac (trustee) dobija određenu količinu stimulansa (npr. 100 poena), i ima zadatak da, ukoliko želi, deo prosledi povereniku (trustor). Nakon toga, eksperimentator će utrostručiti prosleđeni broj poena (100x3), i dodeliti ga povereniku. On tada može doneti dve odluke: Prvu, da svu količinu poena zadrži za sebe (300), i drugu - da polovinu vrati poveriocu. Ukoliko se desi drugi ishod, poverilac će na kraju imati više poena (150) nego što bi imao da je odlučio da ništa ne prosledi povereniku (100). Dakle, dilema je u tome treba li poverilac da ukaže poverenje saigraču, što se manifestuje saradnjom u vidu odluke da mu prosledi određenu količinu poena (Berg, Dickhaut & McCabe, 1995).

Igra poverenja još jednom je pokazala da čovek nije nužno racionalno biće kada treba da odluči da li će zadovoljiti lične ili kolektivne ciljeve. Ako je istina da čovek pri donošenju odluke reaguje isključivo u skladu sa ličnim interesima, zašto je 30 od 32 poverilaca u originalnom istraživanju pristalo da pošalje bar nešto novca povereniku? Berg i saradnici

pretpostavljaju da su ljudi zbog prisutnog poverenja i spremnosti na reciprocitet odlučili da rizikuju i pokažu saradnju u situaciji koju su nazvali „Igra poverenja”.

1.7 PITANJE IZBORA VRSTE STIMULUSA

Istraživanja socijalne dileme u fokusu imaju odnos između učesnikovog iskušenja da ne saraduje i time uveća sopstvenu dobit, i nagrade zbog doprinosa kolektivnom cilju, tj., saradnje. Što je iskušenje veće – manje su šanse da će saradnja nastupiti.

Pitanje adekvatnog odabira vrste stimulansa vezano je za postizanje eksterne, ali i interne validnosti studije. Sa jedne strane, oni koji zagovaraju upotrebu novčanih uloga, pretpostavljaju da će jedino time izazvati dovoljno snažnu reakciju učesnika, koja će, pritom, biti slična reakciji u realnim uslovima. Sa druge strane, nisu sve socijalne dileme u svakodnevnom životu vezane za novac, i stoga njegova upotreba u eksperimentu može angažovati poseban misaoni okvir kod učesnika, rezultirajući odlukama niske eksterne validnosti (Van Lange et al., 2014). Dosadašnje studije koristile su kao stimulans novac, poene, listiće za lutriju, vaučere. Verovatno intuitivno zvuči da novac, kao najopipljiviji stimulans, izaziva i najasnažnije iskušenje i kompetitivno ponašanje (Gumpert, Deutch, Epstein, 1969; Balliet, Mulder & Van Lange, 2011). Međutim, on se u određenim radovima pokazivao i kao podjednako efikasan kao i poeni (Gallo & Sheposh, 1971), a ponekad i kao manje efikasno sredstvom poređenju sa drugim neopipljivim stimulansima (Clark, Sefton, 2001; Stern, 1976). Uzimajući u obzir navedena istraživanja i razmatranje Van Langea, nameće se zaključak da pitanje optimalnog izbora stimulansa ostaje bez jasnog odgovora. Pomenuti autor savetuje da „...se istraživači odluče za jednu vrstu stimulansa, i budu spremni da brane svoju odluku” (Van Lange et al., 2014, str. 33).

1.8 TEORIJSKE PERSPEKTIVE

Predvideti koju odluku će osoba doneti predstavlja izuzetno kompleksan zadatak bez obzira na kontekst. Zato ne iznenađuje što je posvećenost ovom pitanju rezultovala velikim brojem teorija i modela, što ipak, samo delimično pomaže u rasvetljavanju mehanizma koji stoji u osnovi ponašanja u situaciji mešanih motiva. Oblast socijalne dileme proučavana je

intenzivno, ali je uprkos tome često kritikovana zbog odsustva koherentnog teorijskog sistema. Ovom prilikom, navedene su samo najistaknutije teorije, i to one koje se mogu smatrati relevantnim sa stanovišta definisanih hipoteza i tumačenja dobijenih rezultata u ovom radu.

1.8.1 Teorija racionalnog izbora (Rational choice theory)

Ova teorija ima uporište u utilitarizmu, i dugo je predstavljala dominantno stanovište brojnih naučnih disciplina koje imaju za cilj predviđanje ljudskog ponašanja (Burns & Roszkowska, 2016; Simon, 1955). Prema njenim postulatima, u situaciji kada treba da donese odluku svaki čovek vodiće se ličnim interesima, dok će znanja, očekivanja i verovanja zanemarivati. To ga čini homo *economicus-om*. U stanju je da racionalno sagledava situaciju, pažljivo analizira alternative, i na kraju odabere ono što je najbolje isključivo za njega. Treba reći da, zapravo, Teorija racionalnog izbora nije jedna teorija, već se može razlikovati više varijanti (modela) koje susledile jedna drugu u pokušaju da prevaziđu ograničenja prethodnih (Colman, 2003). Ono što je svima njima zajedničko, može se sumirati na sledeći način:

- 1) Osoba u situaciji donošenja odluke u stanju je da identifikuje raspon alternativnih ponašanja koje ima na raspolaganju,
- 2) Osoba je u stanju da proceni posledice koje će imati svaka od alternativa,
- 3) Svaka osoba ima preferencije prema određenoj alternativu u odnosu na druge, rangirajući ih pritom u zavisnosti od toga koliko mogu doprineti zadovoljenju ličnih ciljeva, i
- 4) Osoba uvek bira alternativu koja će joj doneti maksimalnu ličnu dobit.

Teorijama racionalnog izbora danas se upućuju brojne zamerke. Pre svega, ističe se da su previše fokusirane na pojedinca, ne uzimajući u obzir situaciju, niti ulogu psiholoških faktora koji mogu biti prisutni (Burns, Baumgartner & DeVille, 1985; Chai, 2001). Ako ljudi donose odluke koje imaju za posledicu jedino zadovoljenje ličnih interesa, kako to da neki od njih odlučuju da se ponašaju altruistično, da sarađuju, da se uzdrže od antisocijalnih oblika ponašanja? Ne može se reći da su ljudi uvek i u potpunosti upoznati sa njihovim alternativama, niti nagradama i posledicama koje slede. Čovek se često nalazi u dvosmislenim, nejasnim situacijama, kada odluku ne može zasnovati racionalno, već se rukovodi drugim činiocima poput emocija, heuristika i sl. (Renn, Jaeger, Rosa & Webler,

2000). Čak i kada mu je poznato kako može da zadovolji lične ciljeve, ne treba zaboraviti da je čovek i moralno biće, i da je njegovo ponašanje oblikovano kulturom, odnosno, socijalnim normama, zakonom, ulogama koje obavlja. Način na koji će opaziti određenu situaciju, takođe, može biti i pod uticajem uokviravanja (framing-a). Recimo, ukoliko situaciju u kojoj treba da donese odluku predstavimo kao moralnu dilemu, veće su šanse da se neće voditi isključivo zadovoljenjem ličnih ciljeva (Van Lange et al., 2014).

1.8.2 Teorija ograničene racionalnosti (Bounded rationality)

U pokušaju da prevaziđe ograničenja Teorije racionalnog izbora, Sajmon je definisao teoriju koja donosioca odluke neće posmatrati kao svemoćno biće koje dostiže apsolutnu racionalnost zahvaljujući neograničenim kognitivnim kapacitetima (Simon, 1957).

Osnovna pretpostavka teorije jeste da su čovekovi kapaciteti ograničeni u situaciji kada treba da odlučuje. To može biti posledica nedostatka informacija, suženog vremenskog perioda za donošenje odluke, tendencije da se zaključuje bez ulaganja prevelikog napora i drugih faktora. Kao posledicu, ljudi nikad ne donose optimalne, apsolutno racionalne odluke, već odluke koje su *zadovoljavajuće*. Taj termin smatra se ključnim za razumevanje Sajmonove teorije, ali njega treba objasniti u kontekstu preostalih termina. I ovaj model pretpostavlja da svaki čovek ima *alternative*, ali one nisu date same po sebi, već su posledica čovekovog traženja, i upoređivanja sa *nivoom aspiracija*. Kada je alternativa takva da zadovoljava ili prevazilazi čovekov nivo aspiracija, on donosi odluku u skladu sa njom. Pri tom, nivo aspiracija nije fiksiran, već ih čovek može pomerati na gore ili na dole, u zavisnosti od toga koliko drugih alternativa je dostupno. Kada je lako naći mnoštvo drugih zadovoljavajućih alternativa, nivo aspiracija raste, i obrnuto, kada ima malo zadovoljavajućih alternativa, nivo aspiracije opada (Gigerenzer & Selten, 2001).

Teoriju ograničene racionalnosti ne treba posmatrati kao teoriju kompletne iracionalnosti. Ljudi uspevaju da angažuju određeni stepen kognitivnih procesa kada treba doneti odluku, ali se takođe oslanjaju i na prečice. Iako Simons u izvornoj teoriji ne govori mnogo o ulozi konkretnih psiholoških faktora, proistekla istraživanja i teorije ističu važnost društvenih normi, institucija, emocija, pa i poverenja (Dequech, 2001; Kaufman, 1999; Cugueró-Escofet & Rosanas, 2019). Kako se onda pretpostavke ove teorije mogu primeniti u objašnjavanju saradnje? Teško je izvesti generalizaciju u tom smislu, jer je Teorija

ograničene racionalnosti, takođe, rezultovala različitim modelima, od kojih se svaki može odnositi na poseban aspekt socijalne dileme. Na primer, jedan od najistaknutijih modela nazvan *Humanomics*, ističe da se odluka u situaciji mešanih motiva sa dve osobe može predvideti na osnovu odnosa između osećanja zahvalnosti, ozlojeđenosti, želje za dostizanjem kazne i izbegavanjem nagrade (Smith & Wilson, 2019). Sa druge strane, *Model ograničenih izlgeda*, ističe da odluka o tome kome poklanjamo poverenje u Igru poverenja, predstavlja rezultat heurističke obrade informacija koja je zasnovana na očekivanjima o tome kako će se poverenik ponašati (Evans & Krueger, 2016).

Ukratko, značaj teorija ograničene realnosti za proces saradnje ogleda se u napuštanju mehanicističkog tumačenja donošenja odluke i prihvatanju mogućnosti da u njoj učestvuju i psihološki faktori.

1.8.3 Evolucionarne teorije

Na prvi pogled, objasniti iz ugla Teorija evolucije zašto ljudi saraduju može predstavljati veliki izazov. Ako svaka jedinka pokušava da zaštiti i poveća svoj reproduktivni uspeh, zašto onda ljudi odlučuju da doniraju novac, zašto spašavaju druge rizikujući sopstveni život i na kraju, zašto biraju da saraduju? Evolucionarne teorije su direktno proverljive jedino u ponovljenim (iterizovanim) socijalnim dilemama, no, uprkos tome imaju važne implikacije i u ovom radu. Zbog toga će biti obrađene u kratkim crtama.

Teorije evolucije definišu prosocijalno ponašanje kao ponašanje koje ima za cilj da obezbedi beneficije drugoj ili više drugih osoba, bez obzira na to da li će takvo ponašanje imati beneficije i za aktera (Schroeder, Graziano, Barclay, & Van Vugt, 2014). Saradnja se iz ugla evolucionista smatra posebnom vrstom prosocijalnog ponašanja i može biti *skupa*, kada ponašanje ima za cilj da pomogne drugome ali istovremeno zahteva i određenu žrtvu aktera (npr. altruizam), ili da ne bude skupa, kada akter ne trpi nikakve posledice ili zna da će mu se uskoro isplatiti to što je reagovao saradljivo (npr. mutualizam) (West, El Moulden & Gardner, 2011). Ponašanje u situaciji socijalne dileme takođe se može smatrati skupim oblikom saradnje (Van Lange i sar., 2014).

U pokušaju da objasne zašto ljudi saraduju, teoretičari evolucije razvili su veliki broj teorija, koje se mogu svrstati u nekoliko grupa:

1.8.3.1 Selekcija srodnika (*Kin selection*)

Vilijam Hamilton, evolutivni biolog engleskog porekla, prvi je primetio da kod svih živih vrsta postoji tendencija da se pre pomogne nekome ko nam je blizak rod, nego nekomeko nam nije blizak u tom smislu (1964). Objašnjenje se može se naći u fenomenu *Inkluzivne adaptivne vrednosti*. Ona označava težnju svake jedinke da poveća svoj reproduktivni kapacitet i to na dva načina: Tako što će se potruditi da što više umnoži sopstveni genetski materijal, ali da isto tako učini sve da se umnoži genetski materijal srodnika, jer je on vrlo sličan njenom genetskom materijalu (Schroeder et al., 2014). Određena istraživanja dala su potporu ovom stanovištu: Ljudi će u nevolji pre pomoći srođnicima nego osobama sa kojima ne dele genetski materijal, biće manje tolerantni kada čuju uvrede o njima, i ređe će reagovati negativno na nepravdu koju od njih dožive (Burnstein, Crandall, & Kitayama, 1994; Gesselman & Webster, 2012). Selekcija srodnika, pokazalo se, ima efekta i kada je saradnja u pitanju. U istraživanju Krupa i saradnika, učesnici su imali pred sobom socijalnu dilemu u vidu tragedije zajedničkih dobara (varijacija socijalne dileme), verujući pritom, da će moći da vide lice osoba sa kojima treba da sarađuju. Ta lica, eksperimentatori su tako manipulirali da su ona sadržala veći ili manji stepen sličnosti sa licem samog učesnika. Rezultati su pokazali da su ljudi značajno češće prosleđivali dobijene stimulanse ako su naspram sebe imali lica koja signaliziraju viši stepen srodnosti, nego lica koja nisu ličila na učesnika (Krupp, DeBruine, & Barclay, 2008).

1.8.3.2 Teorija recipročnog altruizma

Činjenica je da ljudi odlučuju da sarađuju čak i sa osobama koje su im potpuno nepoznate. Kako se, onda, iz ugla Evolucionarne psihologije može objasniti ovakav potez?

Ljudi sarađuju sa onima koji im nisu srođnici zato što se nadaju da će im, ako zatreba, u budućnosti biti uzvraćeno (Trivers, 1971; Buss, 2012). Ovde se, međutim, javlja tzv. *problem varanja*, koji formira situaciju socijalne dileme. Ako je osoba A odlučila da pomogne osobi B, kako može biti sigurna da će osoba B uzvratiti uslugu? Akselrod je 1984. godine sproveo istraživanje nalik turniru, gde su učesnici imali prilike da preko kompjutera igraju veliki broj simulacija dileme zatvorenika. Autor dolazi do zaključka da je dominantna strategija koju učesnici zauzimaju strategija koju je nazvao Milo za drago (Tit-for-tat). To

znači da će učesnik najčešće imitirati poteze saigrača. Ako igra prvi, on će najverovatnije odabrati saradnju, a sledeći korak zavisi od druge strane. Ako saigrač uzvratu saradnjom, učesnik ponovo odgovara saradnjom. Ukoliko, međutim, saigrač na saradnju odgovori ne-saradnjom, učesnik u sledećem koraku odbija da saraduje. Ako u trećem koraku saigrač ovoga puta pokaže saradnju, učesnik iskazuje neku vrstu oprostaja i takođe uzvraća saradnjom (Axelrod, 1984). Igranje dileme zatvorenika, u ovoj situaciji, imalo je ograničenja: npr. učesnik ne može, kao u realnom životu, odabrati trenutak u kome hoće da izađe iz situacije i nađe novog partnera. Takođe, u realnom životu često postoji asimetrija u odnosu moći, i jedna strana ne može imati potpunu slobodu da odabere ili ne odabere da saraduje (Buss, 2012). No, uprkos tome, ovo istraživanje dovelo je do ekspanzije novih dilema i pitanja na koje treba pružiti odgovor. Jedno od njih, bilo je usmereno na pitanje šta se dešava kada saradnja ne uključuje direktnu razmenu, već se recipročna reakcija očekuje u budućnosti? Dakle, ako osoba A pomogne osobi B, kako može biti sigurna da će u budućnosti osoba B uzvratiti? Takođe, ako je osoba A sada odlučila da pomogne osobi B, da li to može uticati na šansu da osoba A u budućnosti dobije pomoć od drugih osoba? Ova pitanja odnose se na fenomen *indirektnog reciprociteta*. Prema istoimenoj teoriji, svaki put kada ljudi odaberu da saraduju ili da ne saraduju, oni stiču određenu *reputaciju* (Nowak & Sigmund, 1990), a kada ljudi biraju sa kime će saradivati, oni žele da znaju što više o njihovom saigraču. Tako će reputacija biti važna odrednica ponašanja u situaciji saradnje (Wu, Balliet, & Van Lange, 2016). Takođe, određene teorije sugerisu da ljudi kroz evoluciju razvijaju sposobnosti koje im pomažu da prepoznaju prevaranta (imaju istančano pamćenje za lica koja su ih prevarila, sposobnost da prevarantima signaliziraju da će se osećati loše ako budu prevareni, predvideti troškove i koristi od svakog preduzetog poteza itd.) (Cosmides & Tooby, 1992; Buss, 2012).

1.8.4 Teorija međuzavisnosti kao okvir za predviđanje donošenja odluke u situaciji socijalne dileme

Nakon što analiziramo 6 prethodno opisanih dimenzija i time spoznamo strukturu situacije, a samim tim i psihološke procese koji se mogu javiti, Teorija međuzavisnosti nam omogućava i da predvidimo hoće li će se saradnja javiti u situaciji socijalne dileme (Kelley & Thibaut, 1978).

Autori ističu da ukoliko želimo da podstaknemo ljude na saradnju, najpre moramo razlikovati *zadatu situaciju (matricu)* od *efektivne (situacije) matrice*. Zadana matrica predstavlja preferenciju osobe da ishode sopstvenog ponašanja posmatra iz ugla trenutnih ličnih interesa, dok efektivna matrica podrazumeva donošenje odluke koja će nastati kao posledica razmatranja širih društvenih i vremenskih posledica, kako za samu osobu, tako i za druge. Dakle, kada se nađe u situaciji da saraduje, osoba će uzeti u razmatranje i očekivanja partnera, dugoročne ciljeve, razmotriti strategije itd. Da bi ljudi što više saradivali, potrebno je izvršiti *transformaciju*, odnosno, pokrenuti osobu da u situaciji međuzavisnosti razmotri kakve će posledice njegova odluka imati i po druge učesnike u budućnosti. Na primer, stanovnik jedne države može koristiti sredstva finansijske socijalne podrške kada mu objektivno nisu potrebni, a može odabrati i da to ne učini, jer će postati svestan da takvo ponašanje može dugoročno škoditi adekvatnom funkcionisanju društva i njegovih institucija (a time i blagostanju ostalih članova). Očigledno je da je proces transformacije oblikovan kognicijom i emocijama učesnika u interakciji. Sistemi vrednosti, bazične potrebe, ciljevi i društvene norme takođe imaju nezanemarljiv uticaj. Primera radi, osoba A može osećati sniženo poverenje u institucije i generalno nisko poverenje u čovečanstvo. Kao posledicu toga, u situaciji socijalne dileme može poći od očekivanja da će je saigrač izigrati, zbog čega oseća strah, i bira opciju da ne saraduje kako ne bi bila povređena (Van Lange i sar., 2011). Treba istaći da transformacija nije nužno proces koji uključuje povećani mentalni napor, već se može odvijati i automatski, nesvesno (Rusbult & Van Lange, 1996). Povećano ulaganje kognitivnog napora primećeno je kada je situacija visoko neizvesna, nosi veliki rizik, i podrazumeva saradnju sa nepoznatim partnerom (Van Lange i sar., 2014).

Nakon što su termini zadate i efektivne matrice uvedeni, istraživači su se posvetili pronalaženju faktora koji mogu biti facilitatori procesa transformacije. Teorija međuzavisnosti pretpostavlja da je svaka odluka u socijalnoj dilemi, posledica dejstva tri grupe faktora: 1) psiholoških (npr. uloga motiva, uokviravanja, emocionalnog stanja itd.) 2) strukturalnih (karakteristike odluke i/ili socijalne situacije) 3) dinamičkih (npr. način na koji će osoba reagovati u situaciji kada treba da reciprocira, da li će praštati ili se svetiti u situaciji kada reciprocitet izostane). Krenućemo od prve grupe:

1.8.4.1 Psihološki faktori

Jedan od važnih doprinosa Teorije međuzavisnosti jeste isticanje uloge psiholoških konstrukata koju oni mogu imati u procesu saradnje. S obzirom na to da se ne radi o jasno definisanom modelu, autori ne daju iscrpnu listu psiholoških faktora, pa će u ovom radu biti prikazani samo oni koji se mogu smatrati relevantnim sa aspekta problema istraživanja.

1.8.4.1.1 Socijalno vrednosna orijentacija

Termin *Socijalno vrednosna orijentacija* prvi je u naučnu literaturu uveo Mek Klinton (McClintock 1972). Njime je želeo da ukaže na to da svi ljudi imaju dispoziciju da na određeni način reaguju u situaciji kada se sa drugom osobom nađu u odnosu međusobne zavisnosti. Implikacije ovog stanovišta su, stoga, primenljive i na problem saradnje u situaciji socijalne dileme.

Definicija socijalno vrednosne orijentacije kaže da je to stabilna preferencija za željeni obrazac ličnih i tuđih ishoda (Smeesters, Warlop, & Yzerbyt, 2003). Time autori ističu da kada se osoba nađe u situaciji socijalne dileme, ona uzima u razmatranje koliko će na kraju dobiti ona, a koliko partner. Tako se izdvajaju dve dimenzije, od kojih jedna opisuje važnost koju osoba pridaje sopstvenim ishodima, i druga, koja se odnosi na važnost koju osoba pripisuje tuđim ishodima (McClintock, 1972; Van Lange & Rusbult, 2012). Kasnije je uočen značaj još jedne, treće dimenzije, koja se odnosi na to koliko je ljudima važna ravnopravnost u ishodima (Van Lange, 1999). Na osnovu toga se može izdvojiti nekoliko tipova ljudi. *Prosocijalno orijentisani* žele da maksimalno uvećaju združene (zajedničke) ishode. Njima je važno da postignu pozitivne lične ishode, da istovremeno i drugi iskuse pozitivne posledice, ali da ishodi pritom budu definisani pravedno. Prosocijalni su svesni da se ovakav rezultat može dostići saradnjom, u koju najčešće i biraju da se upuste, zbog čega se ovaj tip još naziva i *saradnici*. Sa druge strane, postoje i *pro-self* orijentisani pojedinci. Ovaj se tip ponekad dodatno deli na dva podtipa, pa tako razlikujemo *individualiste* i *takmičare*. Kada se nađu u situaciji socijalne dileme, individualisti imaju jedini cilj da maksimalno uvećaju sopstvenu dobit. To ne znači da oni nikada ne sarađuju, ali čak i kada donesu takvu odluku, oni ostaju nezainteresovani za ishode druge strane, i jedino ostaju fokusirani na svoj. Takmičari, sa druge strane, situaciju gledaju kroz kategorije pobednik – gubitnik, i ne samo što im je važno da sopstvena dobit bude što veća, nego pri tom žele da tuđi dobitak bude što

manji. Pored navedenih tipova, ponekad se u literaturi sreću i drugi poput *altruiste*, *mučenika*, *mazohiste* i sl. Oni su, međutim, retko sastavni deo istraživanja i u najvećem broju radova svi prethodno pomenuti tipovi svedeni su na dva, prosocijalni, i pro-self (Bogaert, Boone, & Declerck, 2008a; Van Lange, Otten, Bruin, & Joireman, 1997; Smeesters et al., 2003). Brojna istraživanja potvrdila su da je socijalno vrednosna orijentacija snažan prediktor ponašanja u situaciji socijalne dileme. Prosocijalno orijentisani učesnici značajno češće su donosili odluku da sarađuju od pro-self orijentisanih kako u socijalnim zamkama, tako i u socijalnim preprekama (Balliet, Parks, & Joireman, 2009; Cremer & Lange, 2001; Pletzer et al., 2018; Smeesters et al., 2003). Socijalno vrednosna orijentacija, pokazalo se, poseduje i snažnu eksternu validnost: Primećeno je da prosocijalno orijentisane osobe značajno češće doniraju novac u dobrotvorne svrhe i pomažu siromašnima (Van Lange, Schippers & Balliet, 2011), svojim ponašanjem značajno više doprinose organizacionoj kulturi (Nauta, De Dreu & Van der Vaart, 2002), i češće ulažu napor u očuvanje životne sredine (Joireman, Lasane, Bennet, Richards & Solaimani, 2001). Dakle, može se konstatovati da prosocijalno orijentisani pojedinci imaju sklonost da češće vrše transformaciju iz zadate u efektivnu matricu od poedinaca pro-self orijentacije.

Razumeti poreklo socijalno vrednosne orijentacije još uvek predstavlja izazov za istraživače. Pretpostavlja se da je njen nastanak delimično uslovljen iskustvima koje osoba doživljava u svakodnevnim socijalnim interakcijama, od detinjstva do odraslog doba (Bogaert et al., 2008; Kelley & Thibaut, 1987). Van Lange i saradnici primetili su da je kod prosocijalno orijentisanih, češće razvijen siguran obrazac afektivne vezanosti i prisutan veći broj braće i sestara nego kod pro-self. Takođe, isto istraživanje utvrdilo je da broj prosocijalno orijentisanih raste sa starošću učesnika (Van Lange et al., 1997). Istraživanja posvećena relacijama između socijalno vrednosne orijentacije i osobina ličnosti nešto su ređa. U radu Hilbiga i saradnika, dimenzija poštenje/skromnost (Hexaco model ličnosti) pokazala se kao značajan prediktor socijalno vrednosne orijentacije (Hilbig, Glöckner, & Zettler, 2014), a takođe je primećeno i da su prosocijalni značajno empatičniji od pro-self orijentisanih (Declerck & Bogaert, 2008).

Opisani radovi nedvosmisleno ukazuju da je socijalno vrednosna orijentacija značajan prediktor saradnje, međutim, ne može se tvrditi da je sa sigurnošću poznat mehanizam koji stoji u osnovi pomenutog odnosa. Pored toga što su određeni radovi pokazali da pro-socijalno orijentisani pokazuju veći stepen socijalne odgovornosti i brige da ishodi budu pravedni (DeCremer & Van Lange, 2001; DeCremer, Tyler, & den Ouden, 2005), određeni broj istraživanja bio je usmeren na ispitivanje načina na koji ova dva tipa ljudi opažaju situaciju

socijalne dileme. Van Lange i saradnici polaze od pretpostavke da svaki čovek određenu odluku posmatra kao racionalnu, ili kao iracionalnu. Za pro-socijalno orijentisane, racionalno je saradivati, a za pro-self - neracionalno. Oni ponašanje u situaciji socijalne dileme ocenjuju kao odraz niske inteligencije, i stoga zadržati što više stimulansa za sebe predstavlja pametan potez (Van Lange, Liebrand, & Kuhlman, 1990). Sličan pogled opisan je u hipotezi nazvanoj *moć iznad moralnosti*. Iz nje proizilazi pretpostavka da pro-socijalno orijentisani cene iskrenost, poštenje, pravednost, pa je za njih ponašanje u situaciji socijalne dileme često posmatrano iz ugla ovih atributa. Sa druge strane, pro-self orijentisani posmatraju socijalnu dilemu kao situaciju u kojoj treba pokazati dominaciju, nadmoć, a to se može postići prisvajanjem što veće količine stimulansa. Hipoteza, međutim, nije uvek dobijala potvrdu (Bogaert et al., 2008a; Liebrand, Jansen, Rijken, & Suhre, 1986). Istraživanja su takođe pokazala da ova dva tipa ljudi imaju različita očekivanja o tome kako će se drugi ponašati u situaciji socijalne dileme. Najsnažniju empirijsku proveru dobila je *hipoteza triangulacije*, prema kojoj pro-self orijentisani pretpostavljaju da su svi ljudi isti kao i oni, i da će, kad god je to moguće, u socijalnoj dilemi reagovati sebično. Sa druge strane, pro-socijalno orijentisani imaju znatno heterogeniji pogled na distribuciju socijalno vrednosnih orijentacija u populaciji. Za njih, ljudi mogu biti i saradljivi i sebični, pa je važno što uspešnije identifikovati znake pouzdanosti (Van Lange, 1992). Pretpostavlja se da je u osnovi ovakvih očekivanja različito iskustvo koje su ovi tipovi ljudi imali u situacijama kada je trebalo saradivati. Pro-socijalno orijentisani saraduju znatno češće, pa imaju prilike da vide da se ljudi mogu ponašati na isti, ali i suprotan način. Međutim, pro-self orijentisani izbegavaju da saraduju, zbog čega i ne mogu da se nađu u situaciji da promene svoja očekivanja o ponašanju drugih (Smeesters et al., 2003). Zbog toga su određeni autori proverili pretpostavku da su prosocijalno orijentisani bolji od pro-self orijentisanih u prepoznavanju prevaranata. Tako je uočeno da informacije koje signaliziraju moralno i iskreno ponašanje izazivaju povišen nivo saradnje kod učesnika pro-socijalne orijentacije, zanemarujući pritom informacije o inteligenciji učesnika (Van Lange & Kuhlman, 1994). Autori zaključuju da je u datom kontekstu moralnost važnija od inteligencije, jer predstavlja bolji indikator pouzdanosti. Postoji takođe pretpostavka da su pro-socijalno orijentisani bolji u dekodiraju neverbalnih znaka partnera, što se može pripisati višem stepenu mentalizacije (Declerck & Bogaert, 2008). Prema saznanju autora ovog rada, do sada nije sprovedeno istraživanje koje bi kao stimulus materijal koristilo neutralan izraz lica sa ciljem da ispita odnos između socijalno vrednosne orijentacije, opažene pouzdanosti i saradnje.

Oснаživanje grupnog identiteta se nekoliko puta pokazalo kao značajan faktor u podsticanju saradnje (Brewer & Kramer, 1986; Kramer & Brewer, 1984). Ispitavši da li će socijalno vrednosna orijentacija moderirati pomenuti odnos, nekoliko autora je primetilo da osnaživanje osećaja grupne pripadnosti podstiče pro-self orijentisane da ulože više nego inače stimulansa. Takođe je primećeno da pro-self orijentisane osobe ulažu u partnerske odnose utoliko više, ukoliko je osećaj privrženosti viši (De Cremer & Van Dijk, 2002; De Cremer & Van Vugt, 1999; Van Lange, Agnew, Harinck & Steemers, 1997). Može se pretpostaviti da pojačan osećaj pripadnosti kod osoba pro-self orijentacije povećava stepen njihove identifikacije sa grupom, kao i svest o važnosti tuđih ciljeva. Takva vrsta svesti, kod prosocijalnih postoji i inače, zbog čega se značajan efekat kod njih ne uočava.

Na kraju, treba još jednom naglasiti da je socijalno vrednosna orijentacija dispozicija, i stoga njena manifestacija može biti različita u zavisnosti od konteksta. Recimo, Van Lange ističe da efekat socijalno vrednosne orijentacije može biti snažniji u dvosmislenim, nego u jasnim situacijama (Van Lange, 2000). Takođe, prosocijalno orijentisani neće saradivati uvek, pogotovu ako se osete eksploatisanima, ili ako ne opažaju da je partner neko kome treba pokloniti poverenje. S obzirom na to da je njihov pogled na svet heterogen, za njih je od posebne važnosti da adekvatno prepoznaju znake pouzdanosti, koji će im signalizirati da je partner vredan rizika i da se treba upustiti u saradnju sa njim/njom (Bogaert et al., 2008a). Sa druge strane, pro-self orijentisani takođe mogu odabrati da saraduju. Ako procene da će zbog ne-saradnje dobiti negativnu reputaciju (Feinberg, Willer, Stellar, & Keltner, 2012), ako im se ojača osećaj pripadanja grupi i socijalnog identiteta (De Cremer & Van Vugt, 1999; De Cremer & Van Dijk, 2002) ili ne otkrije ukupan broj odluka koje treba da donesu (Van Lange, et al., 2011).

1.8.4.1.2 Poverenje

Poverenje se najčešće definiše kao prihvatanje sopstvene ranjivosti zasnovano na pozitivnim očekivanjima ili uverenjima o namerama i ponašanjima druge osobe ili drugih ljudi generalno (Rousseau, Sitkin, Burt, & Camerer, 1998). Ono zato može imati veoma važnu ulogu pri donošenju odluke u situaciji socijalne dileme. Kada osoba treba da saraduje, želi da bude sigurna da će joj biti uzvrćeno istom merom, a za to mora imati na raspolaganju

što više informacija o partneru. To nije uvek moguće, i u takvim situacijama poverenje ima izuzetno dragocenu ulogu (Van Lange, 2014).

Brojna istraživanja potvrdila su da poverenje može imati pozitivan efekat na saradnju. (Ferrin, Bligh, & Kohles, 2008; Balliet & Van Lange, 2012; Parks, Henager, & Scamahorn, 1996). Učesnici kod kojih je primećen visok stepen poverenja, saradivali su znatno češće nego učesnici sa niskim poverenjem. Pomenuta istraživanja su, takođe, ukazala da poverenje treba posmatrati kao multidimenzionalni koncept. Autori iz ove oblasti najčešće ističu razliku između poverenja kao stanja (situaciono), i dispozicionog poverenja, još nazivanog i opšte poverenje. Dok se poverenje kao stanje odnosi na specifičan kontekst u kome se osoba nalazi (npr. poverenje u određenog kolegu da će zaista saradivati u određenom tipu zajedničkog zadatka), opšte poverenje odnosi se na tendenciju da verujemo ljudima generalno, bez obzira na to da li ih poznajemo ili ne (Kim, Ferrin, Cooper, Dirks, 2004; Bergh et al., 1995).

Iako se u literaturi poverenje vrlo često opisuje kao najvažniji facilitator saradnje, to ne znači da saradnja bez njega nije moguća. U situaciji kada je opšte poverenje nisko među članovima grupe, grupa će pokušati da održi saradnju kroz snažnije insistiranje na pridržavanju normi, oslanjanje na reputaciju i druge zakonske forme (Cook, Hardin, Levi, 2005).

1.8.4.1.3 Emocije

Uprkos svesti o tome da emocije mogu biti pokretač ponašanja, postoji relativno mali broj radova koji je razmatrao njihovu ulogu u donošenju odluke o saradnji (Peters, Västfjäll, Gärling & Slovic, 2006).

Čini se da je na osnovu prisutnog emocionalnog stanja teško predvideti kako će se neko ponašati u situaciji mešanih motiva. Sada već klasični radovi ukazuju da pozitivno raspoloženje, ali i trenutno pobuđene pozitivne emocije čine čoveka otvorenijim, altruističnijim i sklonijim prosocijalnom ponašanju (Isen & Geva, 1987; Aderman, 1972). Savremeni radovi, takođe potvrđuju da ljudi koji osećaju pozitivne emocije, poklanjaju više poverenja, ponašaju se altruističnije (Kirchsteiger, Rigotti, and Rustichini, 2006; Kessler, McCellan, and Schotter, 2016) i više saraduju u socijalnoj dilemi u poređenju sa gnevnim učesnicima (Drouvelis & Grosskopf, 2016). Sa druge strane, uočen je i suprotan obrazac.

Pozitivno raspoloženje može ostvariti i efekat u vidu snižene saradnje u Igri diktatora. Konkretno, učesnici kod kojih su indukovane pozitivne emocije sarađivali su značajno manje u poređenju sa kontrolnom grupom, dok je prisustvo negativnih emocija rezultovalo povišenom saradnjom u odnosu na kontrolnu grupu (Tan & Forgas, 2010). I u drugim vrstama socijalne dileme uočen je isti efekat (Hertel & Fiedler, 1994). Teorijska osnova takođe se može smatrati kontradiktornom. Odnos između emocija i saradnje tumačen je na mnogo načina. Kao svrsishodna, ističe se klasifikacija koju daju Hertel i saradnici (Hertel, Neuhof, Theuer & Kerr, 2000) 1) *Primovanje ponašajnih koncepata*: Prema objašnjenjima iz ove grupe, prisustvo emocija olakšava pristup socijalnim kategorijama i konceptima u pamćenju, koji na kraju utiču na saradnju. Na primer, pretpostavlja se da pozitivne emocije kod ljudi primaju koncepte koji su povezani sa saradnjom (npr. prijateljstvo, ljubav, uspeh). Sa druge strane, ne-saradnja kao ponašanje povezano je sa negativnim emocijama poput krivice i konflikta. Ovo objašnjenje ima i svoje propuste: Recimo, saradnja kao ponašajna opcija može biti vezana i za negativne emocije, jer ona može podrazumevati i strah da ne budemo izigrani, ili osećanje ljutnje ako se to već desilo. Isto tako, i ne-saradnja kod ljudi može biti vezana za pozitivne emocije, pogotovu onih koji su skloni takmičenju. 2) *Priistranost u opažanju partnera i/ili situacije*: Neki autori smatraju da pozitivne emocije izazivaju optimističan pogled na saradnike i šansu da budu izigrani u situaciji socijalne dileme, zbog čega češće biraju da sarađuju nego oni u neutralnom stanju (npr. Forgas, 1998). To, s jedne strane ima pozitivne posledice, jer opažanje partnera u pozitivnom svetlu vodi povišenom poverenju, što je, opet, preduslov uspešne saradnje. Međutim, postoje i istraživanja koja su u suprotnosti sa ovom pretpostavkom. Recimo, šta je sa ljudima koji kada opaze druge kao visoko saradljive, upravo koriste tu situaciju da profitiraju? Isto tako, kod određenog broja ljudi primećeno je da kada saradnika opaze kao sklonog lenčarenju, pojačavaju uloženi napor kako zajednički zadatak ne bi propao. 3) *Model održavanja raspoloženja* implicira da pozitivno raspoloženi ljudi sarađuju više od neutralno i negativno raspoložениh, jer čineći dobra dela pokušavaju da održe prisutne emocije. I ovom shvatanju upućene su zamerke. Pre svega, primećeno je da pozitivno raspoloženi ljudi sarađuju manje, jer ne žele da budu izigrani, i tako izgube dobro raspoloženje. Ponekad, ljudi koji su pozitivno raspoloženi izbegavaju da sarađuju jer smatraju da su dovoljno toga učinili za grupu (Hertel & Fielder, 1994). Isto tako, negativno raspoloženi ljudi mogu pokušati da promene svoje raspoloženje time što će učiniti dobro delo (Tan & Forgas, 2010).

Nameće se zaključak da je odnos između emocionalnog stanja i saradnje kompleksan, i da ga treba ispitivati u specifičnim kontekstima, a ulogu emocija razmotriti iz različitih

uglova. Recimo, rad Hertela i saradnika pokazao je da emocionalno stanje nije ostvarilo glavni efekat na saradnju, već je moderiralo efekat kognitivnih procesa, konkretno, heurističkog načina obrade podataka (Hertel et al., 2000).

1.8.4.2 Strukturalni faktori

Pored opisanih psiholoških faktora, na odluku u situaciji socijalne dileme mogu delovati i preostale dve grupe. Stoga je ukratko dat i njihov prikaz.

Strukturalni faktori odnose se, pre svega, na varijacije u matrici isplativosti, čineći time odluku o saradnji manje ili više privlačnom. Recimo, učesnik u dilemi zatvorenika saradivaće manje ukoliko zna da će mu takav izbor doneti slobodu, nego ako zna da će u zatvoru provesti 6 meseci. On istovremeno uzima u razmatranje i snagu posledica odluke o saradnji: Ukoliko se matrica isplativosti tako postavi da je saradnja visoko stimulišući izbor (npr. samo 1 godina zatvora), učesnik će biti u manjem iskušenju da obmane, nego ako zna da će saradnja rezultirati boravkom u zatvoru u trajanju od 2 godine (Van Lange i sar., 2014). Zatim, određena istraživanja, pokazala su da nagrada i kazna mogu uspešno oblikovati proces saradnje. Očekivano, ukoliko nagrada sledi ili prethodi saradnji, ona će je dodatno podsticati (Balliet, Mulder, & Lange, 2011). Efekat kazne na proces saradnje u socijalnoj dilemi je, međutim, daleko kompleksniji. Dok se ona može pokazati kao efikasno sredstvo (Balliet et al., 2011), određeni eksperimenti (Pleasant & Barclay, 2018) pokazuju da kažnjavanje može voditi i razvoju negativnih posledica kao što je snižen nivo saradnje, ili osveta. Tip kazne (negativna reputacija, pretnja isključivanjem, isključivanje) može biti važan faktor, a ishod je takođe uslovljen interakcijom sa drugim varijablama poput poverenja u institucije, generalnog poverenja, kulture itd. (Balliet & Van Lange, 2013). Asimetrija u moći ili resursima, još jedan je od strukturalnih faktora koji može uticati na nivo saradnje. Osobe na visokim položajima, sklonije su da se ponašaju sebičnije u socijalnim dilemama, ali i osobe koje su finansijski ugroženije (Van Dijk & De Cremer, 2006). Treba naglasiti da se radi o uzorku studenata iz Holandije, i da se u pitanje može dovesti generalizacija navedenih rezultata na kulture koje nisu tako ekonomski blagorodne, ili istočnjačke kulture. U literaturi se spominju i drugi relevantni faktori poput nejasnoće situacije, anonimnosti, veličine grupe (Van Lange i sar., 2014).

1.8.4.3 Dinamički faktor

Još jedan važan aspekt situacije mešanih motiva jeste da li odluku treba doneti u jednoj rundi (one-shoot dilemma), ili u više njih (iterated dilemma). Na primer, nošenje maske u situacijama virusne epidemije kada se virus prenosi kapljičnim putem, predstavlja primer socijalne dileme u više rundi. Svaki put kada osoba odbije da nosi masku, ona pomalo ugrožava javno zdravlje jedne države. Sa druge strane, kada zaposleni treba da donese odluku o tome da li da potroši dodatno vreme kako bi pomogao kolegi ili da umesto toga ode kući, postoji jedna runda socijalna dilema.

Psihološki fenomeni koji se javljaju u jednostrukoj, ponekad se razlikuju od onih koji se javljaju u višestrukoj dilemi (Van Lange et al., 2014). Recimo, može se postaviti pitanje šta se dešava kada osoba donese odluku, zatim spozna odluku saigrača, i ponovo se nađe u situaciji da sa njima saraduje? Određena istraživanja pokazuju da će se veliki broj ljudi voditi strategijom „Milo za drago” (Axelrod, 1984), koja je već opisana u prethodnim pasusima. Sledeći dinamički faktor koji određuje ponašanje u kontekstu situacije mešanih motiva jeste informacija o tome koliko rundi će igra trajati. Istraživanja pokazuju da saradljivost učesnika u poslednjoj rundi značajno opada, jer su svesni da neće biti prilike da saigrač uzvрати na isti način. Sa druge strane, kada učesnik ne zna koliko puta će morati da donese odluku o saradnji, saradivaće više, jer ne želi da zbog suprotnog ponašanja doživi odmazdu, ili razvije negativnu reputaciju (Rappaport & Dale, 1967; Roth & Murnighan, 1978; Bo, 2005). Akselrod smatra da ako želimo da podstaknemo saradnju kod ljudi, treba razvijati tzv. *senku budućnosti*. tj. ne-znanje o tome nakon koliko poteza će se igra završiti (Axelrod, 1984, str. 126). Odluku o tome hoće li istraživač saopštiti krajnju tačku ili ne, svakako, treba zasnovati na teorijskoj perspektivi i u skladu sa tipom realne situacije (socijalne dileme) koju istraživač želi da ispita (Van Lange et al., 2014). Na pitanje o višestrukoj socijalnoj dilemi, nadovezuje se i pretpostavka o tome da će ljudi različito saradivati sa osobama u zavisnosti od toga koliko su im poznati, i koliko često će morati da saraduju sa njima. Andreoni (1988) je prvi eksperimentalno proverio ulogu ovog faktora, dovodeći jednu grupu učesnika u situaciju da više puta igraju dilemu sa istom osobom (tzv. partnerima), dok je druga grupa učesnika iz runde u rundu imala novog saigrača (tzv. strance). Iako je autor očekivao da će učesnici više saradivati sa partnerom, jer u toj situaciji dolazi do razvoja reputacije, rezultati su bili suprotni. Istraživači su tako, još jednom, dobili dokaz da se ponašanje u situaciji saradnje ne može objasniti isključivo potrebom da se uveća sopstvena dobit, već da postoje i drugi faktori koji mogu uticati na odluku. No, istraživanja koja su usledila nisu dala jednoznačne rezultate.

Određeni radovi potvrdili su Andreonijeve nalaze (Palfrey i Prisby , 1996), ali su drugi uočili da razlika u saradnji sa partnerima i strancima nisu tako izražene (Weiman, 1994; Brandts, Saijo & Schram, 2004). Kompleksnosti doprinosi i to što je naknadno bilo radova u kojima suučesnici dosledno više saradivali sa partnerima nego sa strancima (Kesser & Van Winden, 2000; Ghidoni, Cleave & Suetens, 2009). U literaturi su prisutna različita tumačenja. Recimo, iako prilikom saradnje sa strancima mogu znatno bezbednije da reaguju sebično i uvećaju sopstvenu dobit, učesnici nastavljaju da saraduju zbog efekta poznatog kao „Topla rukavica” (engl. Warm glow). Osećaj da reaguje na socijalno poželjan način formira pozitivnu samopercepciju i pozitivno emocionalno stanje, zbog čega učesnik nastavlja da saraduje iako to predstavlja odluku višeg rizika (Andreoni & James, 1990). Sa druge strane, oni koji izveštavaju o povišenoj saradnji sa partnerima, to pripisuju efektu reputacije koja se vremenom gradi na osnovu učesnikovih odluka, ali i odluka partnera. Svest o tome da će iz runde u rundu saradnik pratiti njihove poteze i u skladu s tim prilagođavati svoj stepen saradnje, kod učesnika pobuđuje određenu dozu opreznosti i rezultira povišenom saradnjom nego u situaciji u kojoj se saučesnik stalno menja (Kreps, Milgrom, Roberts, Wilson, 1982; Ghidoni et al., 2019). Polfri i Prisbi, zastupaju stanovište da ni reputacija, niti altruizam nisu značajne odrednice saradnje. Iako u njihovom radu učesnici saraduju više sa strancima, detaljnijom analizom autori primećuju visoku heterogenost u odgovorima učesnika, a posebno u grupi onih učesnika koji su saradivali sa strancima. U radu je istovremeno veliki procenat varijanse bio neobjašnjen (visoka greška merenja). Autori zaključuju da je odluka o (ne)saradnji prožeta visokim nivoom konfuzije kod učesnika, i da se promene u preferencijama najverovatnije ne menjaju linearno (1997). Sve u svemu, do danas nije razjašnjeno zbog čega se kod nekih učesnika javlja preferencija da saraduju sa partnerima, kod drugih sa strancima, a kod nekih ove preferencije izostaju (Andreoni & Croson, 2008). Navedene kontradiktornosti još jednom nameću zaključak da se potencijalno rešenje može naći ispitivanjem kognitivnih, emocionalnih i motivacionih procesa u specifičnim situacijama u kojima se saradljivost sa partnerima i (ili) strancima očekuje.

Pored opisanih, postoje i drugi, ovom prilikom manje relevantni dinamički faktori koji mogu uticati na proces saradnje. Recimo, kao izuzetno važno sredstvo za održavanje saradnje u višestrukoj dilemi, ističe se komunikacija, ali i štetno dejstvo buke, koja može rezultirati nesporazumima i takodovesti do odmazde u vidu snižene saradnje (Van Lange et al., 2014).

1.9 ULOGA OPAŽENE POUZDANOSTI U SARADNJI U SITUACIJI SOCIJALNE DILEME

Lice predstavlja bogat izvor informacija o osobinama, osećanjima, namerama drugih ljudi. Iako je dokazano da ono što zaključujemo na osnovu lica nije uvek reprezentativno (Todorov, Olivola, Dotsch, & Mende-siedlecki, 2016), ljudi se često oslanjaju na ovaj izvor kada formiraju impresiju o osobi koju posmatraju. Opisujući druge koje srećemo u svakodnevnoj socijalnoj interakciji, koristimo veliki broj prideva, ali se, svi oni, prema shvatanju Osterhofa i Todorova, mogu svesti na dve dimenzije višeg reda - dominantnost i pouzdanost (2014).

Opažanje pouzdanosti je brz i automatizovan proces. Odvija se u roku od 33 do 100 milisekundi, a produženo prikazivanje lica ne utiče na promenu formirane impresije (Todorov, Pakrashi & Oosterhof, 2009). Studije u kojima je primenjena magentna rezonanca, potvrđuju da se pri opažanju „nepouzdanih” lica mogu aktivirati određene regije u mozgu poput amigdale i insule (Rule, Tskhay, Freeman & Ambady, 2014). Zbog čega nam je opažanje pouzdanosti tako važno? Ukoliko se vratimo na definiciju poverenja, onda je jasno da kada se nađemo u situaciji da nekome pokažemo svoju ranjivost, želimo da budemo sigurni da drugi to neće iskoristiti. Stoga ono ima uticaja na brojne odluke u svakodnevnom životu. Na osnovu impresije o pouzdanosti, često biramo za koga ćemo glasati (Little, Roberts, Jones, & DeBruine, 2012), koga ćemo zaposliti (Klotz, Da, Veiga, Buckley, & Gavin, 2013) pa čak i koga treba osuditi strožijom kaznom u sudskom procesu (Todorov et al., 2016). Opažanje znakova lica koji signaliziraju pouzdanost ima važnu ulogu i u situaciji kada postoji socijalna dilema. Doneti odluku da saradujemo, sa sobom nosi određenu dozu bojazni da ćemo na kraju biti izigrani, jer postoji mogućnost da nam neće biti uzvraćeno istom merom. Zato učesnici pokušavaju da identifikuju što više pouzdanih znakova, kako bi stekli određenu dozu poverenja u druge učesnike dileme. Mnoga istraživanja potvrđuju ovu pretpostavku: Primećeno je, pre svega, da eksperimentalno pobuđeni motivi za saradnju i za takmičenje kod ljudi izazivaju povećanu osetljivost za lica koja signaliziraju afilijativnost ili dominantnost, ali i povećanu diskriminativnost kada su u pitanju ekspresija sreće i ljutnje, ili ekspresija različitih vrsta osmeha (Johnston, Miles, & Macrae, 2010; Sacco & Hugenberg, 2012). Kada se nađu u situaciji da treba da saraduju, ljudi donose odluku da ulože više stimulansa kada partnera opaze kao pouzdanog (Rezlescu, Duchaine, Olivola, & Chater, 2012; Wout & Sanfey, 2008; Wu et al., 2018), a ova tendencija primećena je čak i kod dece (Ewing, Caulfield, Read, & Rhodes, 2015).

Situacija u kojoj sa nekim treba saradivati, a da pritom o toj osobi ne znamo ništa, nije retka, itada prepoznavanje znakova pouzdanosti na licu opažene osobe predstavlja jedini izvor informacija (Kelley et al., 2013). Međutim, šta se dešava kada o osobi sa kojom treba da saradujemo, imamo informacije iz različitih izvora? Konkretno, da li se i kako naša odluka menja nakon što doživimo neprijatno iskustvo sa osobom, a potom saznamo da je vredna saradnje? Do danas, prema saznanju autora ovog rada, sprovedeno je nekoliko istraživanja na ovu temu. Čang i njegovi saradnici doveli su učesnike u situaciju da najpre opaze pouzdanost osobe sa kojom treba da saraduju, a potom su varirali stepen u kome su te osobe zaista saradivale u igri poverenja. Prema autorima, način na koji će učesnici integrisati podatke iz različitih izvora može se predvideti na osnovu tri hipoteze koje proizilaze iz teorije o učenju pomoću potkrepljenja (eng. Reinforcement learning): 1) Inicijalizacija (Initialization) u osnovi ima pretpostavku da će opažena pouzdanost u početku uticati na nivo saradnje, ali da će vremenom impresija biti prevaziđena pod uticajem priliva novih informacija o tome koliko saigrač zaista saraduje. 2) Pristrasnost usled potvrđivanja (Confirmation bias), hipoteza koja sugeriše da će nove informacije biti prilagođene prvoj impresiji koja će i dalje ostaviti naj snažniji efekat. Dakle, učenje novih informacija biće pod uticajem impresije o pouzdanosti. 3) Hipoteza o dinamičkom uverenju (Dynamic Belief Model), konačno, predviđa da će u početku biti važna opažena pouzdanost, ali da će se ona vremenom prilagođavati pod uticajem novih informacija o tome koliko saigrač zaista saraduje tokom eksperimenta, kao što će se i novopristigle informacije prilagođavati impresiji. Ova hipoteza implicira da su oba izvora podjednako važna. Rezultati navedenog istraživanja, dali su potporu upravo trećoj pretpostavci (Chang, Doll, van 't Wout, Frank, & Sanfey, 2010). Dve godine kasnije, sprovedeno je istraživanje sa sličnim problemom i nešto drugačijom metodologijom. Autori su zaključili da se pod uticajem informacija o prethodnom ponašanju saradnika u socijalnoj dilemi, impresija o njegovoj pouzdanosti održala i ostvarila značajan efekat na saradnju, iako znatno slabije. Istraživači, međutim, ne spominju prethodno pomenuta teorijska objašnjenja, niti nude bilo kakvo tumačenje dobijenih rezultata (Rezlescu et al., 2012). Druga grupa istraživača, izvestila je o suprotnim rezultatima: Iako su učesnici doživeli da ih saradnici prevare u situaciji kada treba saradivati, njihova procena pouzdanosti nije se promenila značajno u odnosu na početnu fazu istraživanja. Procena pouzdanosti partnerovog lica nakon Igre poverenja nije bila pod uticajem realnog, doživljenog iskustva sa njim. Čak i kada partner nije saradivao, dešavalo se da mu učesnik pripiše visoku pouzdanost. Autori zaključuju da je efekat impresije o pouzdanosti izuzetno snažan i teško promenljiv (Wout & Sanfey, 2008).

1.10 STRATEGIJE ZA PODSTICANJE SARADNJE

Svi prethodno opisani faktori koji mogu uticati na ponašanje u situaciji socijalne dileme, zapravo, predstavljaju i glavno uporište za podsticanje saradnje.

Na primer, strategije mogu podrazumevati manipulaciju nivoom isplativosti matrice. To znači da ako želimo da podstaknemo ljude na saradnju, treba povećati nagradu za takav izbor ponašanja, ili primeniti kaznu za suprotan (Balliet et al., 2011). Uvođenje autoriteta koji će nadgledati da li je uzimanje/davanje resursa optimalno, takođe je važan faktor, kao i pitanje da li autoritet treba da bude zvanična institucija ili neko od članova grupe (Messick & et al, 1983). Prisustvo komunikacije među članovima grupe, pokazalo se, može osnaživati proces saradnje (Balliet, 2010), dok sa porastom broj članova saradnja opada (Barcelo & Capraro, 2015).

Na saradnju se može uticati i delovanjem na psihološke faktore. Njihov efekat se ne odnosi toliko na matricu isplativosti, koliko na promenu perspektive iz koje pojedinac posmatra socijalnu dilemu, sa ciljem da saradnju počne da opaža kao privlačniji izbor. Svaki put kada pokušamo da razumemo nečije ponašanje, okrećemo se analizi motiva koji su takvo ponašanje pokrenuli. Zato Van Lange i njegovi saradnici definišu *4xI model*, prema kojem je svaka odluka u socijalnoj dilemi posledica pokušaja da se zadovolji neki od četiri bazična motiva: *za pripadanjem, za razumevanjem, za samo-poboljšanjem i motiv za poverenjem* (Van Lange et al., 2014). Da bismo ljude podstakli na saradnju, sve što treba uraditi je primeniti neku od sledećih strategija, koje služe osnaživanju pomenutih motiva:

1. Identitet –Ljudi imaju motiv da se vežu i da pripadaju grupama (Baumeister & Leary, 1995), a nekoliko istraživanja primetilo je vezu između ovog motiva i ponašanja u socijalnoj dilemi (De Cremer & Leonardelli, 2014; De Cremer & Van Vugt, 1999). U literaturi se mogu sresti brojni mehanizmi kao objašnjenje za ovu povezanost: Pre svega, kada je kod osobe motiv za pripadanjem osujećen, ona će želeti da se priključi određenoj grupi kako bi taj motiv ponovo zadovoljila. Zbog toga je spremna na širok spektar ponašanja koja se od članova jedne grupe mogu očekivati, a saradnja je jedno od njih (De Cremer & Alberts, 2004). Takođe, kada je osoba uključena u zajednicu, više će voditi računa o reputaciji, i stoga češće odlučivati da radi ono što je zajednici od koristi (npr. Milinski, Semmann, Krambeck, & Marotzke, 2006). Na primer, ukoliko se na postere koji se zalažu za smanjeno prljanje ulica nacrtaju i oči, ljudi će razviti osećaj da ih neko posmatra, pa će u značajno manjoj meri bacati đubre nego ako posteri sadrže isključivo tekstualnu poruku (Griskevicius, Cantú, & Vugt,

2012). Još jedna grupa strategija koja se primenjuje u cilju podsticanja saradnje jeste pretnja isključivanjem osobe iz grupe, ukoliko nastavi da se ponaša isključivo u skladu sa sopstvenim interesima (Ouwerkerk, Kerr, Gallucci & Van Lange, 2005). Dalje, određeni broj radova ukazao je da nivo socijalne identifikacije utiče na očekivano ponašanje drugih članova. Kada osoba pokazuje snažnu vezanost za svoju grupu, ona će imati veće poverenje u ostale pripadnike te grupe, i stoga od njih očekivati visok nivo reciprociteta (Foddy & Dawes, 2008; Kramer & Wei, 1999). Ljudi, često, ne vole kada su u manjini. Ako dobiju informaciju da većina drugih ljudi uredno plaća zajedničke troškove ili prijavljuje porez, postoji mogućnost da će saradnja biti veća. Na kraju, porodica je grupa kojoj većina ljudi pripada, i želi da pripada. Zato poruke za podsticanje saradnje zasnovane na ovoj strategiji često skreću pažnju ljudima na dugoročne posledice koje će od nje imati njihovi potomci (Van Lange et al, 2014).

2. *Informisanje* – Ova strategija vezana je za motiv za razumevanjem, koji podrazumeva težnju svakog čoveka da ima jasnu sliku o tome kako svet oko njega funkcioniše. Nejasnoća često predstavlja razlog zbog koga ljudi nisu svesni koliko odmažu dostizanje grupnih ciljeva. Na primer, kada ljudi prekomerno uzimaju resurse poput nekontrolisanog pećanja u javnim rezervatima, optimistično veruju da izvor neće presušiti tako lako, i da resursa ima dovoljno za sve ostale članove (Opotow & Weiss, 2000). Uloga pravovremenog informisanja važna je i u kriznim situacijama. One su, recimo, često praćene prekomernim nagomilavanjem hrane, jer ljudi podcenjuju dugoročnu dostupnost ovog resursa. Tačno informisanje građanstva o aktuelnom stanju izvora, razlozima zbog kojih je kriza nastala ili detaljan prikaz posledica koje će se javiti ako se nekontrolisano uzimanje resursa nastavi, značajno mogu podstaći saradnju (Van Lange et al., 2014).

3. *Institucije*– Kao što je već pomenuto, postavljanje autoriteta koji će sprečiti da se članovi grupe ponašaju kao slepi putnici još jedna je od strategija za podsticanje saradnje. Kada ljudi treba da sarađuju, na svaki mogući način žele da budu sigurni da neće biti izigrani, tj., žele da imaju poverenja u druge ljude. Ova strategija ima upravo taj zadatak – da kroz definisanje normi i pravila ponašanja čije će sprovođenje biti nadgledano od strane institucija, kod osobe stvore osećaj da je saradnja siguran izbor (Van Lange et al., 2014). Vakcinacija dece predstavlja jednu od vrsta socijalne dileme. Roditelji ponekad žele da izbegnu minimalne rizike koje ona nosi i stoga odbijaju da vakcinišu svoje dete, ali se, pritom, istovremeno nadaju da će drugi to učiniti, stvoriti kolektivni imunitet i time zaštititi i njihovo dete. Pored informisanja, smatra se, najefikasnija strategija za rešavanje ove dileme jeste

institucionalizacija. Roditelji će vakcinisati svoju decu u znatno većem stepenu ukoliko se nevakcinisanoj deci zabrani da idu u školu, ili kada su izloženi stigmatizaciji i isključivanju iz grupe što to nisu učinili. Uspešnost institucionalizacije zavisi od više faktora, ali je najvažnije da pojedinac mora imati poverenje u institucije, što se najuspešnije postiže ako one reaguju dosledno i pravično (Tyler & DeGoey, 1995).

4. *Stimulansi (Incentives)* O ljudskoj prirodi i večitom balansiranju između sebičnosti i darežljivosti do sada je već bilo reči. Ponašanje je često motivisano pokušajem da se ostvari što veća nagrada, a da se izbegne kazna, i mnoga istraživanja potvrđuju da su nagrada i kazna efikasno sredstvo za podsticanje saradnje. Stimulansi, pritom, ne moraju biti isključivo novčani. Na primer, holandska vlada je kao nagradu onima koji dele prevoz umesto da sami upravljaju vozilom, uvela dodatnu traku na putevima kojom se znatno brže stiže do kuće ili posla (Vugt, Lange, Meertens, Joireman, & Joireman, 2013). U zemljama kao što su Belgija, Grčka, Australija, Turska, glasanje na političkim izborima je obavezno. Ukoliko osoba učini suprotno, pored toga što može biti novčano kažnjena, neke od ovih zemalja primenjuju kazne poput društveno korisnog rada, oduzimanja pasoša na određeno vreme, pa čak i uskraćivanje slobode kretanja (Van Lange et. al., 2014).

2. SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE (ODBACIVANJE, OSTRAKIZAM)

Neprijatan osećaj koji se javlja kada nam neko pokaže da ne pripadamo istoj grupi dugo je budio interesovanje filozofije, antropologije, teoretičara evolucije i drugih disciplina. Zanimljivo je, međutim, da su prva sistematska proučavanja socijalnog isključivanja, odbacivanja i ostrakizma u oblasti psihologije počela tek 90-tih godina dvadesetog veka. U gotovo istom trenutku, trojica velikih naučnika počela su da posvećuju pažnju ovom fenomenu. Baumajster i Liri primetili su da svaki čovek u svojoj prirodi ima potrebu za pripadanjem. U zajedničkom radu, detaljno su opisali svoja zapažanja o ovoj potrebi, dajući istovremeno osvrt i na posledice koje se mogu javiti kada je ona osujećena. Fenomen potrebe za pripadanjem, stoga je, neodvojiv od fenomena socijalnog isključivanja (Baumeister & Leary, 1995). U isto vreme, i Kip Viliijams posvetio se sistematskom proučavanju socijalnog isključivanja, sa posebnim osvrtom na ostrakizam (Williams, 2001; Williams & Nida, 2017).

2.1 DEFINICIJA I POTENCIJALNO RAZGRANIČENJE TERMINA SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE, ODBACIVANJE I OSTRAKIZAM

Istraživači često koriste termine isključivanje, odbacivanje i ostrakizam kao sinonime, ali određena stanovišta insistiraju da između njih treba praviti razliku. To nije lak zadatak, iz više razloga: Prvo, postavlja se pitanje da li termini isključivanje, odbacivanje i ostrakizam podrazumevaju način na koji je neko tretiran, ili način na koji se neko oseća, ili oba? Grupa može vrlo otvoreno pokazivati pojedincu da ga ne želi u svom sastavu, ali da on to uopšte ne primećuje. Isto tako, osoba se može osećati odbačenom iako nema objektivnih naznaka da je zaista tako i tretirana od strane grupe. Dalje, prihvaćenost/isključenost ne moraju nužno biti kategorije, već dimenzija, a naš jezik ne dozvoljava finiju diferencijaciju. Neko može biti isključen od strane svog radnog kolektiva tako da kolege ne uvažavaju njegovo mišljenje, ne pozivaju ga na druženje posle radnog vremena i ne komuniciraju sa njim u potpunosti. Sa druge strane, ista osoba može biti isključivana na diskretniji način, npr., tako što će kolege izbegavati da uspostave kontakt očima sa njom. Na kraju, ta osoba može biti isključena od strane jednog, a prihvaćena od strane drugog dela kolektiva.

Liri smatra da pod *socijalnim isključivanjem* treba podrazumevati bilo koji oblik prekidanja ili pokušaja prekidanja kontakta sa nekom osobom. Za razliku od isključivanja,

odlika *odbacivanja* jeste da je osoba koja je izložena isključivanju želela da upostavi ili očuva kontakt, stalo joj je do njega, odnosno, postoji visoka *relacijska vrednost*. Odbacivanje, stoga, najčešće rezultira negativnim emocijama i promenama u kogniciji i ponašanju. Ukratko, socijalno isključivanje treba razumeti kao širi pojam. Njime se opisuje ponašanje jedne osobe prema drugoj koje može, ali ne mora podrazumevati i odbacivanje (Leary, 2005). Ovo određenje se, međutim, ne uklapa u pretpostavku većine teorija ljudske motivacije koje tvrde da su ljudi po prirodi bića koja generalno žele da budu prihvaćena (Blackhart, Nelson, Knowles, & Baumeister, 2009). Iz ugla evolucionista (npr. Haselton, Nettle & Andrews, 2005), svaka osoba filogenetski je uslovljena da reaguje i na najmanji znak potencijalnog isključivanja, a grupa autora to i potvrđuje primetivši da ljudi reaguju negativno čak i kada im je rečeno da su isključeni od strane pripadnika Kju Kluks klana (Gonsalkorale & Williams, 2007). Nedovoljno sloge postoji i oko pitanja treba li *ostrakizam* posmatrati kao fenomen odvojen od socijalnog isključivanja i odbacivanja. U svom izvornom značenju, ostrakizam (srp. osuda crepovim sudom) označava političku meru u Atini 5. veka pre n. e., kojom je grupa građana proterivala članove društva za koje se sumnjalo da žele da se nametnu kao tirani. Liri se u svojim radovima retko posvećuje ostrakizmu, ali tvrdi da čak iako se jasno povuku granice između spornih fenomena, nema dovoljno radova koji bi uspešno diferenciraju efekte koji ova negativna interpersonalna iskustava proizvode (Richman & Leary, 2009). Viliams je, sa druge strane, dosta radova posvetio ovom fenomenu. Udaljavajući se prilično od njegovog izvornog značenja, ostrakizam definiše kao iskustvo isključenosti ili ignorisanja.

Suštinska razlika između Lirijevog i Viliamsovog pogleda na sporne termine leži u Viliamsovoj pretpostavci da doživljaj ostrakizma kod osobe ne samo da osujećuje potrebu za pripadanjem, već i samopoštovanje, potrebu za kontrolom i potrebu za smislenim postojanjem (Williams & Nida, 2017; Williams, 2001). Sa druge strane, Liri ima drugačije shvatanje koje je definisao u okviru tzv. *hipoteze o sociometru*. Iako se slaže da promene u potrebi za pripadanjem jesu sastavni deo iskustva koje socijalno isključivanje nosi, kontrola i smisljeno postojanje ne mogu se smatrati bazičnim, već samo sekundarnim efektima koji prate specifičnu epizodu odbacivanja. Drugačije rečeno, promene u ovim konstruktima mogu se, a i ne moraju javiti nakon doživljenog isključivanja. Samopoštovanje, za Lirija, takođe ne predstavlja bazičnu potrebu, već merilo, indikator čije variranje treba pratiti ako želimo da znamo kolika je relacijska vrednost odnosa koji je prekinut. Konkretnije, ako doživimo isključivanje od strane osobe do koje nam je stalo, samopoštovanje će opadati, što znači da smo doživeli odbacivanje (Richman & Leary, 2009; Leary, 2005; Leary 2017). Viliams daje

nešto drugačije određenje termina socijalno isključivanje i odbacivanje: Generalno govoreći, socijalno isključivanje podrazumeva da nismo uključeni u neku društvenu grupu (ali ne nužno i ignorisani), dok odbacivanje podrazumeva otvoreno verbalno ili ponašajno pokazivanje pojedincu da nije poželjan član. U istoj knjizi, međutim, autor naglašava da još uvek nije jasno koliko se ovi termini preklapaju, niti jemu moguće dati njihovu preciznu definiciju (Williams, Forgas & Hippel, 2005, str. 2). U poglavlju izdatom 12 godina kasnije, Viliams i njegovi saradnici ostaju pri istom stavu (Ren, Hales, & Williams, 2017, str.14). Na trenutak se čini da se rešenje nazire u određenju stepena otvorenosti doživljenog isključivanja. Ukoliko nam neko jasno šalje poruku da nas ne želi u istoj grupi, radilo bi se o odbacivanju. Ukoliko bi nam, pak, to pokazivao diskretno, ili na neki indirektan način, govorili bismo o ostrakizmu. Liri, međutim, smatra da i ostrakizam može predstavljati otvoreni vid isključivanja. Kada vršnjaci ne žele da bace loptu drugom vršnjaku iz tima, eksplicitno mu pokazuju da ga ne žele na toj poziciji. Sa druge strane, kada nam neko daje kritiku na takav način da nismo sigurni da li je konstruktivna ili posledica želje da nas isključi, može se smatrati implicitnim socijalnim isključivanjem. Na kraju, ukoliko je osoba konstantno ignorisana bez eksplicitnog objašnjenja, to već gubi karakter pasivnog isključivanja (Richman & Leary, 2009, str. 3; Leary, 1990). Autori meta-analize posvećene proučavanju psiholoških posledica isključivanja/odbacivanja/ostrakizma, ne negiraju mogućnost da se radi o različitim fenomenima, ali na osnovu rezultata zaključuju da za sada nema dovoljno podataka da ih tako treba i tretirati (Blackhart et al., 2009).

Kadaje u pitanju određenje drugih termina koji mogu biti vezani za socijalno isključivanje, stepen složnosti među autorima je nešto viši. *Nasilništvo (bullying)* se može definisati kao averzivni fokus na neku osobu, praćen fizičkim, verbalnim ili neverbalnim zlostavljanjem te osobe (Williams et al., 2005). *Diskriminacija* podrazumeva drugačije tretiranje osobe samo na osnovu toga što je član određene grupe (Whitley & Kite, 2010), i uprkos tome što je najčešće negativna, takođe može biti i pozitivna. *Stigmatizacija* se, već više od 50 godina definiše na isti način zahvaljujući čuvenom radu Ervina Goffmana, koji je opisuje kao „diskreditovanje osobe na osnovu karakteristike koju poseduje i koja ugrožava njen identitet” (Goffman, 1963).

2.2 VRSTE SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA I STIMULUSI KOJI MOGU IZAZIVATI OSEĆAJ ODBAČENOSTI

Ne postoji čovek koji nije doživeo odbacivanje u svakodnevnom životu. Istraživanje grupe autora daje pomalo pesimističnu sliku saopštivši da je svako od učesnika izjavio da odbacivanje doživljava na dnevnom nivou (Nezlek, Wesselmann, Wheeler, & Williams, 2012). U tom slučaju se može postaviti pitanje „Šta sve ljudi mogu doživeti kao znak odbacivanja?“.

Nemoguće je navesti svaki vid ponašanja koji se može shvatiti kao isključivanje. Ljudi se, ponekad, tako osećaju čak i kada registruju veoma suptilne znake poput dužih pauza u toku konverzacije (Koudenberg, Postmes & Gordijin, 2013). Ipak, određena klasifikacija može biti korisna, jer se na osnovu nje može predvideti reakcija u situaciji doživljenog isključivanja. Prema Vezelmanu i Viliijamsu možemo razlikovati tri načina na koji se ostrakizam može javiti u toku socijalne interakcije: 1) fizički kontakt, 2) licem u lice kontakt (face-to face) i 3) sajberostrakizam (Wesselman & Williams, 2013). Fizički ostrakizam proučavan je najređe, i odnosi se na odbacivanje koje uključuje potpuno prekidanje fizičkog kontakta, kao što je napuštanje prostorije tokom rasprave, lišavanje slobode, izgnanstvo i sl. Ostrakizam licem u lice predstavlja najbogatiji izvor znakova koji mogu signalizirati isključivanje. Uprkos tome što prostorna blizina objektivno postoji, prisutna je i tendencija emocionalnog distanciranja od osobe koja je isključena. To se može manifestovati kroz izbegavanje uspostavljanja kontakta očima, izbegavanje razgovora sa osobom ili ne slušanje onoga što ona govori itd.). U literaturi se za ovaj vid ostrakizma često sreće termin „tihi tretman“. Na kraju, sajberostrakizam predstavlja relativno novo područje interesovanja, i definiše se kao „isključivanje koje nastaje u okviru elektronskih medija kada je prepoznavanje i komunikacija anticipirana ali se ne događa u okviru prihvatljivog vremenskog intervala“ (p. 1). Tu se, kao primer, može navesti situacija u kojoj izostaje povratni mejl, SMS, telefonski poziv i drugi sl. vidovi komunikacije koju očekujemo od drugih u sajber okruženju. Opisana podela može biti relevantna jer način na koji je neko isključen može odrediti i način na koji će žrtva reagovati. Na primer, iako fizički ostrakizam deluje kao oštrij, Viliijams smatra da je on, zapravo, manje bolno iskustvo od ostalih vrsta. Kada neko napusti prostoriju to može ostaviti prostora da se „strasti stišaju“, da i jedna i druga strana promisle o razlozima takvog ishoda i pokušaju da pronađu rešenje. Kod ostrakizma licem u lice, međutim, osoba je konstantno podsećana na to da je isključena, jer izvor je tu, i stalno emituje signale koji kažu „nisi vredan bilo kakvog odnosa sa mnom“, ili

„Ovako bih funkcionisao da tebe nema”. Takvo stanje može kod odbačenog dovesti do pojačanog besa, tuge, povređenosti, eksalirati u fizički kontakt ili osvetu (Williams, 2011; Wesselman & Williams, 2013).

Posmatranje ostrakizma, takođe, može imati negativne efekte (tzv. *Vikarijski ostrakizam*). Čak iako osoba nije direktno žrtva, prisustvo činu isključivanja kod posmatrača dokazano može izazvati osećaj ugroženosti bazičnih potreba i negativna osećanja (Wesselmann, Bagg, & Williams, 2009).

2.3 MODEL PRIVREMENE PRETNJE POTREBAMA (A TEMPORAL NEED-THREAT MODEL)

Proučavajući način na koji ljudi doživljavaju iskustvo ostrakizma, Vilijams je primetio da svaka osoba prolazi kroz nekoliko faza, koje čine sastavni deo Temporal need-threat modela.

U prvoj fazi, tzv. *fazi minimalnog signala*, osoba najpre uočava znake koji joj signaliziraju da će biti isključena. Opažanje ovih signala odvija se veoma brzo, jer su ljudi tokom evolucije razvili sistem za njihovu detekciju (Wesselmann, Nairne, & Williams, 2012). Naime, prema evolucionističkim psiholozima, opaziti znake isključivanja je od vitalne važnosti, jer je opstanak u grupi jedini mogući način za preživljavanje, bio i ostao (DeWall, Leary & Cottrell, 2013). Zbog toga ljudi mogu biti pojačano osetljivi i na minimalne znake odbacivanja, i u nameri da se zaštite, mogu ih prepoznati i tamo gde realno ne postoje (Williams, 2009; Williams & Nida, 2017). U *refleksivnoj* fazi, kada je osoba primetila znake ostrakizma, primarna reakcija predstavlja *socijalnu bol*. Ta bol, potom, kod osobe budi različite vrste negativnog afekta. Najčešće su to anksioznost, tuga, i ljutnja. Zašto se, zapravo, javljaju ove negativne reakcije? Vilijams smatra da se njihov izvor nalazi u osujećenju četiri osnovne potrebe svakog čoveka: potrebe za pripadanjem, samopoštovanje, potrebe da se opaža kontrola nad sopstvenim okruženjem i potrebe da svoju egzistenciju opažamo kao smislenu, a sebe kao biće vredno pažnje i priznanja. Važno je naglasiti Vilijamsovo insistiranje da su prethodno pomenuti konstrukti potrebe, a ne motivi. Pozivajući se na Baumajstera i Lirija, on smatra da ako je nešto ugroženo do te mere da može imati psihološke i fizičke posledice kao što je slučaj sa pomenutim konstruktima, onda je opravdano nazivati ih potrebama (Williams 2001; Williams, 2009). Vilijams, dalje, u modelu objašnjava kako

vidi mehanizam koji stoji u odnosu između ostrakizma i bazičnih potreba: Potreba za pripadanjem podrazumeva iskonski poriv kod ljudi da sa drugim ljudima formiraju značajne veze i da pripadaju grupama. Isključiti nekoga, znači ne posmatrati ga kao sastavni deo iste grupe kojoj on želi da pripada, pokazujući mu time da je drugačiji, i manje vredan. Ostrakizam, tako, može negativno uticati i na samopouzdanje. U velikom broju slučajeva osoba ne zna ili nije sigurna zašto je isključena. Kada proba da se priseti svega što je rekla ili uradila, krenuće od loših stvari, što se, takođe, može negativno odraziti na sliku o sebi. Ljudi sebe žele i da opaze kao kompetentna bića, bića koja imaju kontrolu nad sopstvenim životnim ishodima. Ostrakizam je unilateralan fenomen, što znači da isključena osoba ne dobija informaciju zašto je isključena, a rasprava, diskusija i sl. najčešće neće ukazati na pravi razlog. Drugim rečima, osoba oseća da ništa nije u njenim rukama i da je nemoćna da promeni situaciju. Na kraju, opažati sopstvenu egzistenciju kao smislenu takođe je važno. Isključiti nekoga, znači pokazati mu da ga ne vidimo, da je "socijalno mrtav" i da se bez njega može, zbog čega ostrakizam pogađa i ovu bazičnu potrebu (Williams, 2009). Odgovor na odbacivanje u refleksivnoj fazi predstavlja snažnu reakciju, koja je otporna na individualne razlike i druge situacione moderatore (DeWall, Wesselmann & Williams, 2013). Primećeno je, recimo, da su učesnici pokazivali znake patnje uprkos tome što im je rečeno da nisu namerno isključeni (Eisenberger et al., 2003), ili, čak, kada im je rečeno da su bili odbačeni od strane pripadnika Kju Kluka Klana (Gonsalkorale & Williams, 2007). Nakon refleksivne faze, sledi *reflektivna*, koja je, kao i prethodna faza, praćena brojnim kognitivnim, emotivnim, ponašajnim i fiziološkim promenama. Isključena osoba probaće da proceni i razume iskustvo koje je doživela, a zatim će pokušati da osnaži bazične potrebe koje su ugrožene pod uticajem ostrakizma. To može učiniti na mnogo različitih načina, koje autor modela grupiše u tri veća klastera: 1) pro-socijalne reakcije (hipoteza rekonekcije) 2) antisocijalne reakcije 3) povlačenje iz daljih socijalnih kontakata. Hipoteza rekonekcije pretpostavlja da kada je osoba isključena, biće sklona korišćenju različitih vidova ingracijacije i indirektnog pokazivanja naklonosti (Maner, Dewall, Baumeister, & Schaller, 2007). Time signalizira da želi ponovo da uspostavi kontakt, ali da to neće učiniti odmah i neposredno, jer istovremeno strahuje da ne bude ponovo povređena (Williams, 2007). Zato se žrtva ostrakizma može lakše konformirati i pokoravati (Carter-Sowell, Chen, & Williams, 2008; Riva, Williams, & Torstrick, 2014), uložiti veći napor u timskom radu (Bozin & Yoder, 2008), i pokazati povišen nivo prosocijalnog ponašanja (Balliet & Ferris, 2013). Hipoteza o antisocijalnoj reakciji podrazumeva da će iskustvo ostrakizma probuditi potrebu da se šteta nanese onima koji su nas isključili, a ponekad, i onima koji nisu (Van Beest,

Carter-Sowell, van Dijk & Williams, 2012; Ren, Wesselmann & Williams, 2018). Treća vrsta ponašanja koja se može javiti kao reakcija na isključivanje jeste izbegavanje, povlačenje iz socijalnih kontakata. Ova tendencija se najčešće uočava kod učesnika koji imaju visoke skorove na socijalnoj anksioznosti i strahu od odbacivanja (Heimberg, Lebowitz, Hope, Schneier, 1995; Murray & Holmes, 2009).

Vilijams ne precizira koliko traje reflektivna, a koliko refleksivna faza. Takođe ne predviđa koliko je isključenoj osobi potrebno vremena da se oporavi od neprijatnog iskustva koje je doživela. Jedino istraživanje na ovu temu sproveda je Zadro sa saradnicima, i utvrdila da su negativne posledice nestale nakon 45 minuta, ali kod onih koji imaju niske skorove na socijalnoj anksioznosti. Kod osoba kod kojih je ova individualna razlika izražena, vreme oporavka trajalo je nešto duže, što su autori pripisali izraženoj ruminaciji (Zadro, Boland, & Richardson, 2006). Još jedan zaključak ove studije glasi da su prethodna istraživanja neuspešno pokušavala da potvrde da će individualne razlike moderirati reakciju na isključivanje zato što su ispitane neposredno nakon doživljenog isključivanja. Ukoliko se ponašanje nakon doživljenog ostrakizma posmatra nakon određenog vremenskog perioda, može se utvrditi da će ono biti moderirano situacionim i dispozicionim faktorima. Autori, konačno, zaključuju da je došlo do prelaska iz reflektivne u refleksivnu fazu.

Na kraju, treba spomenuti i poslednju fazu Vilijamsovog modela, tzv. *fazu rezignacije*. Ona se javlja usled produžene (hronične) izloženosti odbacivanju, i rezultira širokim spektrom negativnih posledica po mentalno zdravlje pojedinca (Riva, Montali, Wirth, Curioni & Williams, 2017).

2.4 MODEL VIŠESTRUKIH MOTIVA (MULTIMOTIVE MODEL)

Williams je Model privremene pretnje potrebama definisao sa ciljem da identifikuje izvore i posledice ostrakizma u svetlu definicije koju sam određuje. Richmanova i Leary, sa druge strane, Multimotiv model opisuju kao sveobuhvatan, ističući time da se na osnovu njegovih postulata mogu predvideti kognitivne, emocionalne i ponašajne reakcije na bilo koju formu interpersonalnog iskustva koje podrazumeva doživljaj socijalnog neprihvatanja (odbacivanje, ostrakizam, pokazivanje nezainteresovanosti, stigmatizacija, izdaja itd...) (Richman & Leary, 2009).

Osnovno polazište ove teorije jeste da svaka neprijatna socijalna reakcija koju osoba doživi od drugih, predstavlja pretnju potrebi da budemo cenjeni i prihvaćeni. Tu potrebu, Baumajster i Liri nazvali su *potrebom za pripadanjem*, ističući da je njena adekvatna zadovoljenost važna za očuvanje subjektivnog blagostanja (Baumeister & Leary, 1995). Efekte doživljenog isključivanja, autori dele na momentalne (globalne), i produžene. Svako uskraćivanje socijalnog prihvatanja, bez obzira na to da li je ono eksplicitno ili implicitno, može rezultirati negativnim emocijama, a pre svega „povređenim osećanjima”. Simultano sa negativnim emocijama, javlja se i sniženo samopoštovanje, čije promene treba pratiti ukoliko želimo da razumemo relacijsku vrednost koju odbačena osoba ima sa izvorom odbacivanja (Hipoteza o sociometru). Ukratko, što je isključena osoba više procenila da je ugroženi odnos manje važan izvoru isključivanja u odnosu na ono koliko je njoj, samopoštovanje i ostali negativni efekti biće izraženiji. Još jedna suštinska razlika između modela Privremene pretnje potrebama i Multimotiv modela, jeste u tome što drugopomenuti ističe važnost načina na koji je osoba interpretirala situaciju. U tome ulogu igra šest faktora: 1) *Percipirana pravednost doživljenog odbacivanja*: Ukoliko osoba percipira doživljeno isključivanje kao fer, opravdano i zasnovano na dobrim razlozima, verovatno je da će zbog toga osećati tugu, kajanje samosažaljevanje. Sa druge strane, ako je doživljeno odbacivanje opaženo kao nepravedno, razviće se negativne misli i emocije poput gneva i ljutnje. 2) *Očekivanje da se veza može popraviti*: Ukoliko isključeni član grupe opazi da postoji mogućnost ponovog povezivanja ili reparacije prekinute veze, misli, emocije i ponašanje biće usmereni na njenu revitalizaciju. Ako, pak, proceni da je veza trajno prekinuta, isključena osoba imaće osećaj da je besmisleno truditi se oko nje. 3) *Vrednost veze za odbačenog* – što je osoba više želela da bude deo grupe koja ju je isključila, to će više želeći da joj se vrati. Sa druge strane, intenzitet te želje biće značajno niži u vezama koje su formirane kratkoročno, i koje podrazumevaju izolovane slučajeve socijalnog isključivanja. 4) *Dostupnost alternativa* – Kada osoba procenjuje da postoje i druge grupe koje će je prihvatiti i time zadovoljiti ugroženu potrebu za pripadanjem, najverovatnije će reagovati povlačenjem. Kada osoba nema alternativu i nemoguće je napustiti grupu (recimo, kolege sa posla), reagovaće tako da tu vezu popravi kako bi izbegla da ponovo doživi neprijatna iskustva. 5) *Hroničnost i pervazivnost* – Određena socijalna isključivanja predstavljaju kratkotrajno iskustvo, kao na primer, kada nam prijatelji pokažu da su ljuti zbog našeg postupka. Ljudi, u tim situacijama, pretpostavljaju da je isključivanje samo epizoda, ali ima situacija u kojima isključivanje može biti i dugotrajno. Kada nas partner, članovi porodice ili pripadnici iste države isključuju mesecima i godinama, govori se o hroničnom odbacivanju koje može imati posledice u vidu ugroženog mentalnog zdravlja,

nasilničkog ponašanja i razvoja bolesti zavisnosti. 6) *Opažena cena isključivanja* – Nakon što je osoba doživela odbacivanje od strane grupe u koju je mnogo uložila, reakcija će biti intenzivnija. Bez obzira da li se radi o uložnim osećanjima, novcu, trudu, osećaj da osoba gubi članstvo kod nje izaziva potrebu da reaguje tako da svoj položaj zadrži. U situaciji kada osoba nije uložila puno, intenzitet i kvalitet reakcije biće drugačiji, i to tako da će najčešće sa lakoćom prihvatiti doživljeno isključivanje (Richman & Leary, 2009; Richman, 2013). Prema Multimotiv modelu, način na koji je osoba interpretirala situaciju određuje i način na koji će reagovati na doživljeno isključivanje. Richmanova i Liri definišu tri motiva u ponašanju koji se mogu javiti istovremeno, ali će preimućstvo najčešće preuzeti jedan, u zavisnosti od načina na koji je odbačena osoba interpretirala događaj: 1) *Odgovori usmereni na osnaživanje odnosa* ispoljavaju se kada osoba proceni da su šanse da dođe do popravljavanja odnosa velike, smatra ugroženu vezu važnom ili procenjuje da su posledice raskidanja takvog odnosa snažne. Konkretno, ova grupa ponašanja podrazumeva da će odbačeni pokušati da osnaži ugroženu relaciju tako što će uložiti veći napor u zajednički cilj (Ouwerkerk, Kerr, Gallucci, & Van Lange, 2005), pokazati povišenu naklonost ili ingracijaciju (Maner et al., 2007), istančanu senzitivnost za socijalne znake (Pickett and Gardner, 2005) i snažniju identifikaciju sa grupom (Schmitt & Branscombe, 2002). 2) *Antisocijalni odgovor* – karakterističan je za situacije u kojima odbačena osoba procenjuje da je tretman koji je doživela ne-fer, ili ugroženu relacijsku vrednost procenjuje kao izuzetno nisku. Tada je repertoar ponašanja odbačene osobe najčešće sužen na agresivno ponašanje. U istraživanju Twengeove i saradnika, agresivnost je otvoreno pokazivana time što su učesnici nakon isključivanja, imali priliku da saigračima emituju jak, neprijatan zvuk, ili dodele veću količinu ljutog jela koju ovi treba da konzumiraju (Twenge, Baumeister, & Tice, 2002). Odbacivanje može rezultovati i drugim negativnim reakcijama poput snižene empatije (DeWall and Baumeister, 2006), sniženog prosocijalnog ponašanja (Twenge, Ciarocco, Baumeister, DeWall, & Bartels, 2007), otežane samoregulacije (Twenge et al., 2002) i povišene sklonosti teorijama zavere i sujeverju (Graeupner & Coman, 2017). Iako mnogo puta potvrđena veza između isključivanja i agresivnosti, Leary ističe da se još uvek sa sigurnošću ne može precizirati šta je tačan uzrok (Leary et al., 2006). 3) *Povlačenje i izbegavanje* autori opisuju kao najmanje ispitanu reakciju na odbacivanje. Stoga sa određenom dozom nesigurnosti pretpostavljaju da se ona javlja kada osoba proceni da su šanse male da dođe do oporavka veze, veza nije procenjena kao važna, postoje alternative u vidu novih veza, ili je izloženost odbacivanju hronična i pervazivna.

Richman i Leary zauzimaju kritičan stav prema sopstvenom modelu. Svesni su da osoba nakon odbacivanja situaciju može interpretirati na više načina istovremeno, što

posledično aktivira različite motive, a potom vodi i oprečnim načinima reagovanja. Na primer, doživljeno odbacivanje od strane partnera može biti praćeno ponašanjem koje ima za cilj očuvanje partnerske veze, ali istovremeno i manifestovanje agresivnog ponašanja zbog osećaja da nam je samopoštovanje poljuljano. Dalje, u razmatranje treba uzeti i vremensku komponentu doživljenog odbacivanja. Ponekad se nakon odbacivanja može ispoljiti povećani napor u osnaživanju ugrožene veze, ali ako odbačena osoba iznenada percipira da to ponašanje ne daje rezultate, može ga zameniti antisocijalnim odgovorom. Na kraju, pomenuta tri motiva mogu se zadovoljiti drugim, specifičnim načinima ponašanja koji se ne mogu objasniti na osnovu šest definisanih faktora, već proizilaze iz drugih relacionih, situacionih i dispozicionih karakteristika (Richman & Leary 2009; Richman, 2013).

2.5 EMOCIONALNA REAKCIJA NA SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE

Kada ljudi opisuju kako su se osećali nakon doživljenog isključivanja, često koriste izraze „povređeno”, „bolno”, „slomljenog srca” (Leary, Springer, Negel, Ansell & Evans, 1998; MacDonald & Leary, 2005; Driscoll, Barclay & Fenske, 2017). Termin „bol” i „povreda” najčešće se vezuje za fizičke stimuluse, međutim, nakon što su primetili da upotreba ovih izraza nije karakteristična samo za njihovu zemlju (SAD), MacDonald i Leary definisali su fenomen *socijalne boli*. Pod tim terminom, podrazumevaju „specifičnu emocionalnu reakciju na percepciju da je osoba isključena iz željenih odnosa ili devalvirana od strane partnera ili grupe čiji deo želi da bude” (2005, str. 202). Socijalna bol, međutim, nije samo metafora. Autori su pretpostavili da je ona vrsta emocionalne reakcije koja se javlja nakon odbacivanja, i da je ta reakcija indukovana aktivacijom centara u mozgu koji se takođe aktiviraju kada osoba doživi fizičku bol. Par godina kasnije, istraživanja su upotrebom fMRI tehnike potvrdila da je kod učesnika neposredno nakon eksperimentalno izazvanog ostrakizma, aktiviran dorzalni anteriorni cingularni korteks, koji se, takođe, aktivira i kada osećamo fizičku bol (Eisenberger & Lieberman, 2003; Masten, Telzer, Fuligni, Lieberman, & Eisenberger, 2012). Takođe je primećeno i da su posledice fizičke i socijalne boli na psihološke reakcije vrlo slične (Riva, Wirth, & Williams, 2011). Socijalna bol, baš kao i fizička, ima važnu funkciju u samo-očuvanju. Njeno prisustvo, signalizira nam da je ugrožena jedna od osnovnih ljudskih potreba – da budemo deo grupe, i tako lakše preživimo. Iako postoji mišljenje da je socijalna bol mešavina različitih negativnih emocija, postoje istraživanja koja tvrde da ona objašnjava jedinstvenu varijansu pri opisu doživljenog

afektivnog stanja nakon isključivanja (Richman & Leary, 2005). Problematičan aspekt socijalne boli jeste njena operacionalizacija. Glavnu razliku između socijalnog bola i ostalih emocija izazvanih odbacivanjem, Liri vidi u tome što jedino socijalna bol predstavlja produkt kognitivne procene žrtve da izvor odbacivanja ne ocenjuje vezu sa njom kao dovoljno vrednu. Sve ostale emocije nastaju kao posledica procene drugih aspekata odbacivanja (Leary, 2016). *Ljutnja*, se, recimo, može javiti ako osoba proceni da je doživljeno odbacivanje stvorilo prepreku ka zadovoljenju potreba i ciljeva, a *tuga*, kada isključivanje stvara osećaj da osoba gubi nešto što joj je važno (npr. raskid partnerskog odnosa). (Buckley, Winkel, & Leary, 2004; Chow, Tiedens, & Govan, 2008; Gallegos & Gasper, 2018; Gerber & Wheeler, 2014; Svetieva, Zadro, Denson, & Dale, 2015).

Još jedna emocija, ili bolje rečeno, odsustvo emocija, primećeno je u istraživanjima socijalnog isključivanja. Naime, nekoliko eksperimenata izvestilo je da učesnici nakon doživljenog isključivanja ispoljavaju stanje *emocionalne utrnutosti, obamrlosti (numbness)*, kao i odsustvo ugroženosti bazičnih potreba (Baumeister, De Wall, & Vohs, 2009; Blackhart et al., 2009; DeWall & Baumeister, 2006; Twenge, Baumeister, & Tice, 2002; Twenge, Catanese, & Baumeister, 2003). Ovakav ishod čini se kontra-intuitivnim. Ako je isključivanje iskustvo koje ugrožava bazične ljudske potrebe poput potrebe za pripadanjem, kako objasniti izostanak bilo kakve emocionalne reakcije? Kao što je već pomenuto, određena istraživanja utvrdila su da se centri u mozgu za socijalnu i fizičku bol poklapaju. Stoga se može povući paralela u vidu pretpostavke da će i jača socijalna bol rezultovati nekom vrstom analgezije. Kao i fizička bol, jaka socijalna bol može izazvati reakciju šoka, a tada emocionalne reakcije najčešće izostaju ili su svedene na minimum. Šok, dalje, pokreće specifičnu reakciju koju Deval i sar. nazivaju *kognitivnom dekonstrukcijom*, opisujući je kao stanje „emocionalne utrnulosti, letargije, opaženog besmisla, izmenjenog opažanja vremena i izbegavanja samousmerene pažnje” (DeWall, Baumeister, & Masicampo, 2009, str. 125). Jedan od faktora koji može biti odgovoran za ovako neočekivane rezultate jeste izbor paradigme za manipulisanje isključivanjem. Dok se *Sajber lopta (Cyberball)* često negativno održavala na emocionalno stanje osobe, *Sam u budućnosti* je u većem broju radova rezultovala zaravnjenim afektom. Pretpostavlja se da je ovo posledica toga što u drugopomenutoj paradigmi, učesnik dobija informaciju da iako će sada uspeti da ostvari socijalne kontakte, u budućnosti će verovatno ostati potpuno sam. Ovakva informacija predstavlja daleko snažniji stimulus od činjenice da nam neko koga ne poznajemo nije dobio loptu (Bernstein & Claypool, 2012). Bernstein takođe dozvoljava mogućnost da se radi o potrebi da sebe prikažemo u boljem svetlu. Kako bi drugima (ali i sebi) dokazali da isključivanje nije ugrozilo njihove bazične potrebe,

učesnici mogu često negirati na upitnicima da je došlo do promene u afektivnom stanju (Bernstein et al., 2013).

Čini se da je pitanje emocionalne reakcije na socijalno isključivanje još jedna tema bez jasnog konsenzusa.

2.6 DUGOROČNE POSLEDICE SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA

Iako je eksperimentalno potvrđeno da kratkoročne epizode socijalnog isključivanja mogu ostvariti negativne efekte na kognitivne, emocionalne i ponašajne aspekte, malo je onih radova koji su se posvetili posledicama u realnim uslovima, ili dugoročnim posledicama. S obzirom na to da bi takva istraživanja podrazumevala primenu istraživačkih nacerta koji su problematični iz ugla etike, postojeća literatura uglavnom je zasnovana na korelacionim analizama.

Imajući u vidu da socijalno isključivanje predstavlja bolno iskustvo, očekivano je da može imati neželjene efekte na subjektivno blagostanje (Zhang & Shi, 2017; Ruggieri, Bendixen, Gabriel, & Alsaker, 2013), a pokazalo se da je u pozitivnoj vezi i sa depresivnošću (DeWall, Gilman, Sharif, Carboni, & Rice, 2012; Niu, Sun, Tian, Fan, & Zhou, 2016) i gubitkom generalnog poverenja udruge (Williams, 2007). Produžena izloženost isključivanju dokazano je povezana i sa sniženim samopouzdanjem, osećajem otuđenosti i bespomoćnosti (Riva et al., 2017). Odbacivanje u partnerskim odnosima ima slične efekte (Stinson, Holmes & He, 2017). Deca i adolescenti predstavljaju osetljive grupe, i stoga je odbacivanje iskustvo koje ima posebno štetne efekte u kontekstu vršnjačkih odnosa. Istraživanja su pokazala da produžena izloženost vršnjačkom socijalnom isključivanju može imati negativne posledice u vidu hronično povišene depresivnosti, anksioznosti, sniženog samopouzdanja i lošeg akademskog postignuća (Buhs, Ladd, & Herald, 2006; Sandstrom & Zakriski, 2004). Slični efekti primećeni su na uzorku studentkinja koje su odbijene za članstvo u sestrinstvu (studentskom udruženju) (Martin, Smart, Richman, & Leary, 2018). Isključivanju nisu izloženi samo pojedinci, već i čitave grupe, i tada govorimo o stigmatizaciji i diskriminaciji koje se mogu manifestovati na manje ili više suptilan način. Njihovi negativni efekti ogledaju se u ugroženom mentalnom zdravlju (Major, Quinton, & McCoy, 2002), prekomernoj upotrebi nedozvoljenih supstanci (Gibbons, Gerrard, Cleveland, Wills, & Brody, 2004) neredovnom uzimanju terapije kod HIV inficiranih (Lyimo et al., 2014) itd. Posledice socijalnog

isključivanja ne moraju imati efekat samo na pojedinca, već i na društvo u kome on živi. Svaka grupa ima svoja obeležja koja odlikuju i njene članove, a koje pojedinac usvaja i tako jasnije formira sliku o sebi. Kada je pojedinac isključen od strane grupe kojoj želi da pripada, ta slika može biti poljuljana. Pored negativnih misli i osećanja, ono rađa i osećaj nesigurnosti, što je posledica ugroženosti prethodno opisanih bazičnih potreba. U toj situaciji, osoba može pokušati da nadvlada ova osećanja tako što će se učlaniti u drugu grupu koja će je prihvatiti. Problem je, što, ponekad, takve grupe od svojih članova zahtevaju zastupanje ekstremnih stavova i ponašanja prema drugim grupama poput etnocentrizma, diskriminacije i agresije u različitim oblicima. Zato autori kao jedan od faktora koji doprinosi članstvu mladih u delinkventskim grupama i terorističkim organizacijama vide upravo socijalno isključivanje (Hogg & Wagoner, 2017). Ispoljavanje agresivnog ponašanja nakon doživljenog isključivanja rezultira i drugim, ponekad katastrofalnim posledicama. Analizirajući slučajeve školskih masakara od 1995. do 2003, Liri i saradnici utvrđuju da je u većini ispitanih slučajeva počinilac masakra bio izložen nekoj od formi socijalnog isključivanja poput maltretiranja, ignorisanja, podsmevanja ili otvorenog odbacivanja (Leary, Kowalski, Smith, & Phillips, 2003). Ipak, ne treba zaboraviti da isključivanje može imati i pozitivne efekte na društveno funkcionisanje. Kao što je već spomenuto, kažnjavanje predstavlja efikasno sredstvo za podsticanje saradnje, ako se članovima koji odbijaju da saradajuju zapreti, ili izvrši njihovo isključivanje iz grupe (Cinyabuguma, Page, & Putterman, 2005; Kerr et al., 2009).

2.7 FAKTORI KOJI POTENCIJALNO ODREĐUJU TIP REAKCIJE NA SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE

Od čega zavisi da li će osoba na isključivanje reagovati prosocijalno, anti-socijalno, ili povlačenjem? Postojeća istraživanja i teorijske perspektive pružaju oprečne rezultate zbog čega se ne može reći da postoji jasan odgovor na ovo pitanje.

Jedan od pokušajada se objasni prisutna kontradiktornost jeste analiza emocija koje su izazvane odbacivanjem. Ukoliko je prisutna ljutnja, pretpostavlja se da će reakcija biti agresivna (npr. Leary, Twenge & Quinlivan, 2006; Chow, Tiedens, & Govan, 2008; Zhang et al., 2019). Ukoliko je, pak, prvenstveno pobuđen osećaj tuge, očekuje se da će reakcija podrazumevati povlačenje iz daljih socijalnih kontakata (Carver & Harmon-Jones, 2009). U literaturi se naglašava i uloga kognitivnih pristrasnosti. Jedna od njih je tzv. hostilni

kognitivni bias, koji ima medijatornu ulogu između ljutnje i agresivnog ponašanja. Njegovo dejstvo ogleda se u opažanju dvosmislenih situacija kao pretećih, što može povećati spremnost da se reaguje agresivno (Anderson i Bushman, 2002). Ljudi koji veruju u sudbinu, kao i oni koji veruju u pravedan svet, isključivanje doživljavaju kao ne-fer ponašanje koje treba kazniti (Chen, DeWall, Poon & Chen, 2012; Poon & Chen 2014). Određena dispoziciona svojstva, takođe, pokazala su pozitivnu povezanost sa agresivnim reagovanjem na isključivanje. Najčešće se ističe značaj *Osetljivosti na odbacivanje* (DeWall & Twenge, 2013), i *narcizma* (Twenge, & Campbell, 2003). Druge varijable pokazale su se kao facilitatori/inhibitori pro-socijalne reakcije. Ukoliko će učesnici imati prilike da se nakon isključivanja uživo sretnu sa osobom koja ih je isključila, šanse su veće da će doći do ingracijacije (Molden i Maner, 2013), a osetljivost na odbacivanje se i u ovoj situaciji pokazala kao značajan pozitivan prediktor (Romero-canyas, Downey, & Rodriguez, 2010). U cilju predviđanja reakcije na doživljeno socijalno isključivanje, autori su ponudili i nešto kompleksnija objašnjenja: Williamspretpostavlja da će odgovor na ostrakizam zavisiti od toga koja je od bazičnih potreba najviše ugrožena, i koju od njih će osoba pokušavati da osnaži. Osećaj ugroženosti samopoštovanja i potrebe za pripadanjem će, najčešće, voditi strategijama približavanja (prosocijalnim), dok će ugroženost potrebe za kontrolom i smislenim postojanjem, najčešće „aktivirati” agresivne tendencije (Williams, 2009). Šiling i Braun daju približno slično tumačenje definišući koncept tzv. *Ciljem vođene redistribucije resursa*. Ovaj model integriše više različitih pristupa iz ugla evolucionističke psihologije, i njegova osnovna pretpostavka jeste da ljudi u najvećem broju slučajeva reaguju prosocijalno jer je njihova potreba za afilijacijom (pandan potrebe za pripadanjem) ugrožena. Ljudi mogu reagovati i agresivno, ali je to ređe slučaj, i predstavlja reakciju na ugroženu potrebu koja se u Kenrikovoj hijerarhiji nalazi na višem stupnju od potrebe za afilijacijom, a naziva se potreba za statusom (pandan potrebi za kontrolom) (Shilling & Brown, 2016). Određeni radovi potvrdili su hipotezu da se na osnovu toga koja je potreba ugrožena može predvideti vrsta reakcije na socijalno isključivanje. Recimo, osnaživanje osećaja kontrole smanjilo je agresivnost kod učesnika (Warburton, Williams, & Cairns, 2006). Ovu hipotezu, međutim, nije uvek lako empirijski proveriti iz više razloga. Pre svega, pod uticajem isključivanja može biti ugroženo više potreba istovremeno. Isto tako, kada osoba proba da osnaži jednu potrebu, može se desiti da istovremeno osnaži i neku drugu. Rezultati studija ne postižu konsenzus ni u pokušaju da odgovore na pitanje koju će od potreba ljudi najpre probati da osnaže. Nouns i saradnici tvrde da je potreba za pripadanjem najsnažnija, dok nedavno sprovedena meta-analiza tvrdi da će ljudi uvek prvo probati da sebi vrata osećaj kontrole, makar to

podrazumevalo i anti-socijalno reagovanje (Gerber & Wheeler, 2014; Knowles, Lucas, Molden, Gardner, & Dean, 2010). Sliku dodatno komplikuju i studije koje su pokazale da iskustvo isključivanja može istovremeno aktivirati i prosocijalne, i anti-socijalne, kao i strategije povlačenja. Ljudi ponekad osećaju potrebu da uspostave nove kontakte, da istovremeno kazne one koji su ih isključili, ali da sve to postignu sa bezbedne distance kako ne bi bili ponovo povređeni. Jedno istraživanje je to i potvrdilo: Nakon eksperimentalno indukovano odbacivanja, učesnici su uvedeni u situaciju da sa novim osobama razgovaraju na određenu temu, jedan-na-jedan, sa krajnjim zadatkom da formiraju impresiju o sagovorniku. Rezultati su pokazali da su isključeni učesnici kroz razgovor pokazivali tendenciju približavanja, ali da su, istovremeno, nove osobe opisivali kao manje srdačne i manje dopadljive, nego što su takve ocene davali učesnici koji nisu bili isključeni. Autori rezultate objašnjavaju time što odbačeni učesnici u kontaktu sa novim osobama pokušavaju da se približe, ali istovremeno i zaštite od novih negativnih iskustava (Sommer & Bernieri, 2015).

Pored pomenutih nedoumica u pokušaju da se precizno predvidi kako osoba reaguje na socijalno isključivanje, ostaju i druge. Recimo, šta se dešava nakon što osoba primeni određenu strategiju? Ukoliko pokuša da uspostavi novi kontakt ili održi postojeći na određeni način koji kod drugih izaziva podsmeh, to može osobu navesti na odluku da strategiju promeni, i da se povuče, ili odabere agresivniji pristup. Ukoliko pak, osoba od samog početka odabere anti-socijalnu strategiju, to kod drugih može takođe probuditi agresivnost, što rezultira spiralom negativnih reakcija koje mogu imati još negativnije efekte po grupu (Richman & Leary, 2009).

2.8 ISPITIVANJE I MERENJE SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA (ODBACIVANJA, OSTRAKIZMA)

Socijalnim isključivanjem se može manipulirati upotrebom nekoliko različitih paradigmi. Sve one u različitoj meri uspešno osujećuju bazične potrebe, i manje ili više uspešno balansiraju između eksterne i interne validnosti. Najčešće upotrebljavane su Sajber lopta (Cyberball), Sam u budućnosti (Future alone), Sociometar.

Paradigma *Upoznajte se* smatra se jednom od najzahtevnijih (*Get-acquinted*) (Twenge et al., 2002). U prvoj fazi koja se odvija uživo, učesnici u grupi saigrača (eksperimentatorovih

saradnika) navode svoje ime, a potom diskutuju na određenu temu kako bi se učesnici što bolje upoznali. Nakon 15 minuta, dobijaju informaciju da će početi druga faza, u kojoj istraživači žele da formiraju grupe u kojima je važno da se članovi međusobno cene i poštuju. Tada učesnik dobija instrukciju da odabere dvoje od učesnika sa kojima bi voleo da saraduje, a potom saznaje (u zavisnosti od nivoa socijalnog isključivanja kojem je randomizacijom dodeljen), da niko od saigrača nije, ili da su svi saigrači izrazili želju da sa njim/njom rade na narednom zadatku.

Opisanoj paradigmi pripisuje se snažna eksterna validnost, međutim, to kao i obično može rezultirati niskom internom validnošću. Činjenica da učesnik uživo vidi i upoznaje druge članove grupe čini da ova situacija zaista liči na realnu, ali istraživaču može biti teško da kontroliše efekat drugih spoljnih varijabli. Pre svega, postoji veća opasnost da učesnik nasluti šta je svrha istraživanja, a ponašanje eksperimentatorovih saradnika mora biti visoko uvežbano (Wirth, 2016). Svaki nekontrolisani neverbalni znak, pokret, ponašanje saučesnika koje nije uniformisano za sve učesnike, može odvesti eksperiment u pogrešnom smeru. Nedostatak ekonomičnosti predstavlja još jedno ograničenje. U prvoj fazi koja traje 15 minuta, uvek mora učestvovati jedan učesnik, a pokušaj da se paralelno ispita više učesnika zahtevao bi korišćenje većeg broja prostorija i još većeg broja saučesnika. Kao pokušaj prevazilaženja ovih ograničenja, Wirth je paradigmu Upoznajte se prilagodio tako što ju je smestio u sajber okruženje. Za razliku od originalne forme, učesnik ne upoznaje uživo druge članove grupe, već preko kompjutera formira utisak o njima na osnovu odgovora za koje misli da im pripadaju, a koji su, zapravo, kontrolisani od strane eksperimentatora (Wirth, Bernstein, Wesselmann, & LeRoy, 2017). Prilagođena verzija korišćena je i u ovom radu.

Pored pomenutih, postoje i druge paradigme. U literaturi je prisutan određeni stepen slaganja da sve izazivaju osećaj socijalne isključenosti, međutim, rezultati često sugerišu da one manipulišu različitim aspektima ovog iskustva. Na primer, sajberlopta već dokazano izaziva promene u 4 bazične potrebe, a rezultira i promenama u emocionalnom reagovanju učesnika. U ovoj paradigmi, troje osoba ima zadatak da međusobno jedan drugome dobacuju loptu. Dvojica su eksperimentatorovi saradnici, a jedan je učesnik. U zavisnosti od toga da li je izložen isključivanju, ili uključivanju, saradnici imaju zadatak da ispitaniku retko ili nikad ne bacaju loptu, odnosno, da mu je bacaju onoliko koliko je bacaju i jedan drugome. Sa druge strane, paradigma Sam u budućnosti ne ostvaruje efekat na osećanja, što se najčešće pripisuje efektu umrtvljivanja (Ren et al., 2017). Naime, u ovoj paradigmi, učesnici imaju zadatak da urade test ličnosti, a nakon toga, eksperimentator saopštava dva moguća ishoda za koja ispitanici veruju da su zasnovani na analizi učinka na

ovim testovima. Grupa uključenih, saznaje da će u budućnosti verovatno ostvariti duge i stabilne veze. Grupa isključenih, dobija informaciju da u budućnosti neće biti u mogućnosti da ostvare dugotrajne veze, i da će najverovatnije ostati sami. Paradigma Upoznajte se je zbog svoje kompleksnosti nešto ređe primenjivana, i stoga posledice koje izaziva nisu u potpunosti poznate. Dok su Wirth i saradnici u svom radu kod isključenih učesnika primetili povišen negativan afekat, u radu Twengeove i saradnika, emocionalno stanje učesnika ostalo je nepromenjeno (Twenge et al. 2002).

Upoznati efekte koje različite paradigme izazivaju, istovremeno znači i bolje upoznati i time razgraničiti fenomene okoćijih određenja postoji sporna terminologija (socijalno isključivanje, odbacivanje, ostrakizam). Ren i saradnici pretpostavljaju da sajberlopta prouzrokuje pojavu ostrakizma u onom smislu u kojem ga Vilijams definiše, a samim tim se i njene posledice mogu razumeti u okviru Modela privremene pretnje potrebama. Sa druge strane, Paradigme Upoznajte se i Sam u budućnosti pomenuti autori shvataju kao sredstva za izazivanje osećaja odbačenosti (Ren, et al., 2017). Za razliku od Sajberlopte, paradigma Upoznate se i tumačenje njenih posledica trenutno se ne vezuju za jedan postojeći teorijski okvir (model).

2.9 SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE I SARADNJA U SITUACIJI SOCIJALNE DILEME

Socijalno isključivanje motiviše čoveka na razne načine ponašanja kojima će pokušati da umanjí posledice neprijatnog iskustva. Jedan od načina je i pojačana, ili smanjena saradnja u situacijama socijalne dileme. Na ovu temu, sprovedeno je tek nekoliko istraživanja. Baš kao što ni ostali radovi posvećeni predviđanju reakcije na doživljeno isključivanje nisu dali jednoznačne rezultate, ni u ovom kontekstu ne može se reći da postoji visok konsenzus.

Primećeno je da su osobe kojima je pretila opasnost od isključivanja ulagale značajno više novca u igri poverenja od onih koji su već bili odbačeni, ili kojima ta opasnost nije pretila. Učesnici su, takođe, češće uzvraćali istom merom (reciprocirali) i donosili odluku da ulože stimulans, čak i kada je rizik od neuzvraćene saradnje bio veliki (Derfler-rozin, Pillutla, & Thau, 2010). Autori zaključuju da neprijatno socijalno iskustvo poput isključivanja ili pretnja istim, kod osoba prvenstveno izaziva adaptivne odgovore. Istraživanje koje su sproveli Baliet i Feris ukazalo je na suprotne rezultate. Odbacivanje u radnom okruženju, kod

učesnika je rezultovalo odbijanjem da se kasnije saraduje sa kolegama koje su ih isključile. Istraživači su, međutim, istakli i važnost orijentisanosti na budućnost. Što su učesnici bili više svesni toga da će i u budućnosti morati da saraduju sa kolegama koje su ih odbacile, kao i da njihovo odbijanje da saraduju može imati negativne posledice po ceo kolektiv, negativan efekat odbacivanja na odluku o saradnji se smanjivao (Balliet & Ferris, 2013). Treba istaći da se ovde radi o specifičnom kontekstu koji se odnosi na radno okruženje, zbog čega su učesnici mogli biti znatno svesniji činjenice da je stepen međusobne zavisnosti prisutan.

Kontradiktorni rezultati uočeni su i kada je u pitanju generalizacija efekta socijalnog isključivanja. Naime, istaknuta studija koju je sprovedla Tvenge ukazala je da čak i kada se učesnici nađu u situaciji da saraduju sa novim osobama, biće podjednako ne-saradljivi kao što su bili i sa osobama koje su ih isključile (2007). Opisani nalazi, u suprotnosti su sa prethodno pomenutim studijama koje suizvestile da će nivo saradnje nakon isključivanja biti manji samo u kontaktu sa osobama koje su izvori isključivanja, a da će žrtve prema novim osobama biti podjednako saradljive kao i učesnici kontrolne grupe (Derfler-Rozin et al., 2010; Hillebrandt, Sebastian, & Blakemore, 2011). U nedavno sprovedenom istraživanju, ni hipoteza o rekonekciji, niti hipoteza o agresivnosti nisu potvrđene. Rezultati su pokazali da su učesnici izloženi ostrakizmu pokazivali niži nivo saradnje, ali samo kada su u pitanju osobe koje su bile izvor. Sa novim osobama, učesnici su saradivali u istoj meri kao i da nisu doživeli ostrakizam (Walasek, Juanchich, & Sirota, 2019). Dobijene veličine efekta bile su niske jačine, i nisu dosledno uočene kroz 3 sprovedena eksperimenta, zbog čega autori ističu da treba uzeti sa rezervom pretpostavku da socijalno isključivanje ostvaruje efekat na saradnju u situaciji socijalne dileme. Nedavno sprovedeno istraživanje po ugledu na studiju Manera i saradnika iz 2007., nije repliciralo efekat rekonekcije (Sunami, Nadzan, & Jaremka, 2019).

2.10 SOCIJALNO ISKLJUČIVANJE I OPAŽANJE POUZDANOSTI I DRUGIH SOCIJALNIH ZNAKOVA

Već je naglašeno da poverenje i opažanje pouzdanosti predstavljaju važan faktor saradnje. Sa druge strane, signal pouzdanosti predstavlja važnu informaciju i za socijalno isključenu osobu, koja nakon neprijatnog iskustva želi da izbegne da opet doživi isto. Socijalno isključivanje ne odražava se samo na naše ponašanje, već može ostvariti i promene na kognitivnom planu.

U radu Devala i saradnika, koristeći različite metodološke pristupe i tehnike, autori uočavaju da su učesnici izloženi socijalnom isključivanju pažnju češće usmeravali ka licima koja se osmehuju od učesnika koji nisu bili odbačeni. Značajne razlike nisu uočene kada su u pitanju lica koja ispoljavaju ljutnju. Autori zaključuju da nakon doživljenog isključivanja, učesnici usmeravaju pažnju ka znacima koji signaliziraju mogućnost novog povezivanja, a osmeh, je svakako, jedan od najsnažnijih znakova prihvatanja. Činjenicu da značajne razlike u usmeravanju pažnje na ekspresiju ljutnje nisu uočene, autori tumače time što je ljudima nakon što su isključeni, ipak bitnije da se povežu, nego što im je bitno da se zaštite od novih, potencijalnih negativnih iskustava u socijalnoj interakciji (DeWall, Maner, & Rouby, 2009). Osećaj isključivanja, takođe može ostvariti efekat na pamćenje učesnika. Nakon što su doživeli odbacivanje, učesnici su se bolje prisećali društvenih događaja o kojima su čitali (Hess & Pickett, 2010; Gardner, Pickett, & Brewer, 2000).

Isključivanje može ostvariti efekat i na percepciju i prosuđivanje. Zastupnici već pomenute teorije *Ciljem vođena redistribucija resursa* ističu da kada osoba doživi odbacivanje, snažan udar emocija utiče na kognitivne procese tako što angažuje resurse koji su neophodni za povratak na pređašnje stanje. Resursa, međutim, nema dovoljno, i potrebno ih je povući sa nekih drugih kognitivnih zadataka. Angažovani resursi biće usmereni na uspešno rešavanje socijalnih zadataka, dok će ne-socijalni zadaci rezultovati neuspehom. To znači, recimo, da će isključeni učesnici biti dobri u prepoznavanju znakova koji signaliziraju moguću ponovnu povezanosti (npr. iskren osmeh, visoka pouzdanost), ali da će biti loši u zadacima kao što su test inteligencije, Stroop test itd. (Shilling & Brown, 2016). Ovo stanovište donekle se poklapa sa rezultatima istraživanja koje je sprovela Pickett i njeni saradnici. Autori su primetili da će kod ljudi kod kojih je generalno prisutna snažnija potreba za pripadanjem, biti izraženaveća tačnost u prepoznavanju emocijau odnosu na one sa niskim nivoom potrebe za pripadanjem. Ovaj efekat pripisuje se *Sistemu za društveni monitoring* (*Social Monitoring System*), koji usmerava pažnju pojedinca i utiče na tačnost prepoznavanja potencijalnih znakova koji mogu olakšati novo povezivanje, ili izbeći novo odbacivanje (Pickett, Gardner, & Knowles, 2004). Sistem za društveni monitoring smatra se visoko adaptivnim, jer služi da čoveku pruži povratnu informaciju o tome da li je sredina u kojoj se trenutno nalazi povoljna za zadovoljenje potrebe za pripadanjem. Zaključak se, međutim, odnosi isključivo na potrebu za pripadanjem kao dispoziciju, a treba naglasiti i da su rezultati zasnovani isključivo na korelacionoj analizi. U istom istraživanju izveden je i pokušaj eksperimentalne manipulacije potrebe za pripadanjem, što je postignuto izlaganjem učesnika iskustvu socijalnog isključivanja. Rezultati su bili dvosmisleni. Dok se u jednom

eksperimentu nije pokazalo da trenutno iskustvo isključivanja ima bilo kakve posledice na tačnost u prepoznavanju socijalnih znakova, drugi eksperiment pokazao je rezultate suprotne očekivanjima. Učesnici koji su bili izloženi socijalnom isključivanju, sa značajno manjom tačnošću su prepoznavali prikazane emocije. Ponuđeno tumačenje glasi da se trenutni osećaj ugroženosti odražava pre svega na pažnju, tako da će isključena osoba pojačano tražiti nove, potencijalne znake povezivanja, a opažanje će biti u drugom planu. To što su ljudi kod kojih je potreba za pripadanjem hronično visoka bolji u raspoznavanju emocija, može se pripisati upravo toj hroničnosti. Ovi učesnici konstantno traže način da zadovolje potrebu, pa su stoga i bolje uvežbani da u socijalnim interakcijama prepoznaju ono što im je potrebno (Pickett et al., 2004). Sa druge strane, bilo je i radova koji su tvrdili suprotno - da su ljudi čak i kada su trenutno isključeni, u stanju da razlikuju iskren od neiskrenog osmeha (Bernstein, Young, Brown, Sacco, & Claypool, 2008). Pokušavajući da ponude rešenje za prisutne kontradiktornosti, Sako i saradnici otkrivaju da osećaj ostrakizma osnažuje među-kategoričko opažanje, ali oslabljuje unutar-kategoričko. To znači, da će isključeni učesnik uspešnije razlikovati znake koji signaliziraju uključivanje od onih koje signaliziraju isključivanje (na primer, osmeh – ljutnja), a manje uspešno razlikovati intenzitet pomenutih emocija (Sacco, Wirth, Hugenberg, Chen, & Williams, 2011). Postoje, međutim, i dokazi da promene u bazičnim potrebama i motivima izazvani ostrakizmom mogu imati suprotan efekat na uspešnost u prepoznavanju socijalno relevantnih znakova. Konkretno, socijalno isključivanje kao posledicu može imati smanjenu senzitivnost i pristrasno opažanje ovih znakova. U istraživanju Manera i saradnika, učesnici su bili eksperimentalno isključeni, a potom su im prikazane fotografije lica ujednačene po stepenu pouzdanosti i privlačnosti. Učesnicima je rečeno da fotografije pripadaju novim osobama sa kojima će se uskoro naći u interakciji, ili poznatim osobama, koje su ih isključile. Prva grupa učesnika, opazala je nova lica sa fotografije kao znatno srdačnija i prijateljskija od kontrolne grupe koja nije bila isključena, a druga grupa, verujući da se radi o licima osoba koje su ih isključile, pripisala im je znatno veći stepen hostilnosti (Maner et al., 2007). Time Maner daje podršku sopstvenoj pretpostavci o fenomenu *Funkcionalne projekcije*, koji se odnosi na pojavu da aktivacija socijalnih motiva kod osobe može izazvati pristrasnost u interpersonalnoj percepciji (Maner et al., 2005). Ovde treba još jednom spomenuti istraživanje Somerove i Bernieria, koje je pokazalo da nakon doživljenog isključivanja žrtve pokazuju tendenciju da nove saigrače opazaju u negativnom svetlu. U osnovi ove tendencije leži pokušaj učesnika da se zaštite od potencijalnih razočarenja koja mogu uslediti u kontaktu sa novim saigračima (2015). Ukratko, pomenuta istraživanja potvrđuju da promene izazvane iskustvom isključivanja

„iskrivljaju” percepciju, tako da na licima vidimo ono što nam može olakšati stvaranje novih veza sa drugim ljudima, ili pak, zaštititi od novih razočarenja.

Navedena istraživanja karakteristična su po tome što su koristila stimulus materijal koji sadrži lica sa facijalnim ekspresijama. To je i očekivano, jer su primarni ciljevi ovih radova bili usmereni na pitanje kako ljudi opažaju važne socijalne znake u kontekstu doživljenog socijalnog isključivanja. Postavlja se pitanje mogu li se ovi rezultati ekstrapolirati i kada je u pitanju opažanje pouzdanosti u kontekstu u kojem je ona visoko relevantan socijalni znak, kao što je saradnja u socijalnoj dilemi nakon doživljenog isključivanja? Iako je mnogo puta potvrđeno da osmeh signalizira visoku pouzdanost, a ljutnja nisku (npr. Centorrino, Djemai, Hopfensitz, Milinski, & Seabright, 2015; Oosterhof & Todorov, 2014; Schmidt, Levenstein, & Ambadar, 2012), takav pristup može imati i sporedne efekte. Recimo, moguće je da se lica koja se osmehuju opažaju kao privlačnija, što kod opažača budi pozitivno raspoloženje, a na kraju vodi opažanju osobe u pozitivnijem svetlu i povećanoj saradnji sa njom (Scherer & Ceschi, 2000). Prema saznanju autora ovog rada, do sada, nije bilo radova koji bi u vezu doveli iskustvo socijalnog isključivanja, opažanje pouzdanosti sa neutralnih lica i ponašanje u socijalnoj dilemi. Jedini rad koji može biti relevantan imao je hipotezu da manipulacija tzv. motiva samo-zaštite može ostvariti efekat na percepciju pouzdanosti nastimulus materijalu koji nije sadržao nikakve ekspresije. Rezultati su pokazali da su učesnici kod kojih su prethodno pomenuti motivi ugroženi, uspešnije razlikovali pouzdana od nepouzdanih lica (Young, Slepian, & Sacco, 2015). No, autori do samog kraja ne preciziraju šta se podrazumeva pod motivima samo-zaštite.

2. 11 OSETLJIVOST NA ODBACIVANJE

Potreba da budemo prihvaćeni i da izbegnemo isključivanje predstavlja univerzalno svojstvo ljudske prirode (Baummeister & Leary, 1995). Iako doživljeno odbacivanje predstavlja neprijatno iskustvo za svakog pojedinca, primećene su određene individualne razlike na osnovu kojih se delimično može predvideti intenzitet, ali i kvalitet reakcije.

Osetljivost na odbacivanje, predstavlja kognitivno-afektivnu dispoziciju da se anksiozno iščekuje, spremno opaža i prenaplašeno reaguje na znake odbacivanja primećene kod drugih (Downey & Feldman, 1996). Autori smatraju da svoje korene ima u ranim

iskustvima u detinjstvu, konkretno, predstavlja posledicu neresponzivnih roditelja, izloženosti strogom kažnjavanju, nasilju i zlostavljanju (Feldman & Downey, 1994).

Ljudi koji imaju visoko izraženu osetljivost na odbacivanje snažnije reaguju na znake koji signaliziraju isključivanje (Downey & Feldman, 1996). Pretpostavka da takva reakcija predstavlja pokušaj da se osoba zaštiti od negativnog iskustva, određene istraživače motivisala je da iznesu ideju o njoj kao *Zaštitnom motivacionom sistemu* (Romero-Canyas & Downey, 2005). U jednom od istraživanja proveravali su intenzitet iznenadne reakcije (eng. *startle reaction*) nakon što su učesnici izloženi sadržajima koji imaju veze sa socijalnim isključivanjem. Rezultati su pokazali da su na ovakve sadržaje, osobe sa visokim skorom na skali osetljivosti na odbacivanje reagovali znatno većim brojem treptaja (indikator iznenadne reakcije) od onih sa niskim skorom. Sa druge strane, nije bilo razlike u reakciji kada su u pitanju sadržaji koji prikazuju prihvatanje. Autori zaključuju da osetljivost na odbacivanje predstavlja vrstu adaptivnog, zaštitnog mehanizma koji će se aktivirati u prisustvu znakova koji signaliziraju isključivanje, sa ciljem da čoveka upozori na opasnost (Downey, Mougios, Ayduk, London, & Shoda, 2004). Treba naglasiti da osetljivost na odbacivanje ne podrazumeva bolju sposobnost detektovanja znakova koji signaliziraju socijalno isključivanje, već dasu njene visoke vrednosti praćene povišenom vigižnošću za ove znake, kao i snažnijom defanzivnom reakcijom (Kawamoto, Nittono & Ura, 2015). Na prvi pogled može izgledati kao da su zaštitni motivacioni sistem i sistem za društveni monitoring (Pickett et al., 2004) ista stvar. I jedan i drugi imaju zadatak da brzo reaguju na znake isključivanja i mobilišu osobu da reaguju na prikladan način. Međutim, Pickett i saradnici ističu razliku: Osetljivost na odbacivanje predstavlja maladaptivni mehanizam, vrstu pristrasnosti, jer podrazumeva prenaplašenu reakciju čak i kada se radi o dvosmislenim znacima. Sistem za društveni monitoring je, sa druge strane, adaptivan mehanizam, jer je orijentisan na registrovanje kako znakova koji signaliziraju isključivanje, tako i znakova koji signaliziraju prihvatanje. U istom radu, istraživači su primetili da razvijen Sistem za društveni monitoring omogućuje uspešno diferenciranje ovih znakova, dok se osetljivost na odbacivanje nije pokazala kao značajan prediktor. Ipak, ne treba zaboraviti da je kao stimulus materijal korišćena ekspresija emocija, što ne mora značiti da osetljivost nije značajan prediktor uspešnog razlikovanja drugih vrsta socijalnih znakova. Takođe, reč je o istraživanju korelativne prirode. Na kraju, godinu dana kasnije, ista autorka govori nešto drugačije o odnosu osetljivost na odbacivanje i sistema društvenog monitoringa, iznoseći stanovište po kojem postoji mogućnost da je osetljivost na odbacivanje, zapravo, maladaptivni ishod i

nefunkcionala manifestacija šireg koncepta – sistema društvenog monitoringa (Pickett, & Gardner, 2005).

Osetljivost na odbacivanje predstavlja značajan prediktor ponašanja nakon doživljenog socijalnog isključivanja. Kod ljudi kod kojih je ova osetljivost povišeno izražena, primećena je namera, ali i realizovano agresivno ponašanje (Ayduk, Downey, Testa, Yen, & Shoda, 1999; Ayduk, Gyurak, & Luerksen, 2008; Buckley, Winkel, & Leary, 2004). Ima radova i koji ukazuju na to da visoka osetljivost na odbacivanje može imati ulogu u prosocijalnom načinu reagovanja na odbacivanje (Romero-canyas et al., 2010). Nakon četiri sprovedena eksperimenta, istraživači zaključuju da će nakon doživljenog isključivanja, efekat osetljivost na odbacivanje biti moderiran drugim varijablama. Recimo, učesnici sa visokim skorovima na osetljivosti na odbacivanje nakon doživljenog ostrakizma biće skloniji ingracijaciji ako naknadno dobiju priliku da svojim postupcima promene utisak o sebi kod onoga ko ih je isključio. Kontekst je, takođe, važan moderator. Stepem u kojem učesnik opaža da je situacija za njega samoodređujuća, definišće kvalitet njegove reakcije. Recimo, muškarci su značajno češće reagovali ingracijacijom kada su isključeni javno od strane grupe, dok su žene taj način reakcije pokazale kada je u pitanju bilo isključivanje u partnerskim odnosima. Zaključuje se da je grupni status izuzetno važan kontekst za muškarce iz ugla samoodređenja, dok su za žene to situacije koje se odnose na bliskost i intimnost (Romero-canyas et al., 2010).

Pretragom literature autor ovog rada nije naišao na istraživanja koja su ispitala ulogu osetljivosti na odbacivanje u situaciji socijalne dileme.

3. METOD

3.1 PROBLEM ISTRAŽIVANJA

Uprkos porastu broja radova posvećenih socijalnoj dilemi, socijalnom isključivanju (odbacivanju, ostrakizmu), kao i njihovom odnosu, čini se da su istraživači još uvek daleko od jasnog odgovora na pitanje kako će na odluku o (ne)saradnji uticati to što je osoba isključena? Ovaj rad sproveden je sa ciljem da se tom odgovoru približi, zauzimajući nešto drugačiji pristup koji se ogleda u sledećim postupcima:

Pre svega, imajući u vidu opisane teškoće u razgraničenju termina socijalno isključivanje, odbacivanje i ostrakizam, treba razjasniti kako je istraživanje pristupilo ovom problemu. U skladu sa Lirijevim i Vilijamsovim teorijskim stanovištem, socijalno isključivanje tretirano je kao krovni termin, i najčešće je upotrebljavano tokom obrade rezultata i diskusije. Odbacivanje je tretirano kao otvoreno pokazivanje nekome da nije poželjan član grupe, što usled visoke relacijske vrednosti rezultira negativnim psihološkim efektima (Richman & Leary, 2009; Leary, 2005; Leary 2017). Ostrakizam nije od primarnog značaja za ovo istraživanje, i ono je tretirano u skladu sa Vilijamsovim određenjem (Williams, 2017). Ipak, u pojedinima aspektima, bilo je važno uzeti u razmatranje i ovaj fenomen. Paradigma upoznajte se nije vezana ni za jedan određeni model ili teoriju. Iako postoji konsenzus da je njena primena efikasno sredstvo za ispitivanje socijalnog isključivanja, nije precizirano kojim aspektima ovog iskustva pomenuta paradigma sve manipuliše. Za sajber loptu, recimo, poznato je da ima efekta na bazične potrebe, ali i na emocionalnu reakciju učesnika. Ona se, s obzirom na veliki broj radova, danas smatra efikasnim sredstvom za manipulaciju ostrakizmom. Ren i Vilijams ističu da još uvek nije lako povući granicu između odbacivanja i ostrakizma, i da jasnije spoznavanje efekata koje različite paradigme ispituju može značajno doprineti razumevanju koncepta ostrakizma, a samim tim, i njegovom razgraničenju od odbacivanja (Ren et al., 2017, str.14). Stoga je u ovom radu efekat koji paradigma upoznajte se izaziva posmatran iz ugla različitih teorijskih perspektiva, pa tako i Modela privremene pretnje potrebama. Ukoliko bi se, na primer, ispostavilo da ova paradigma ne izaziva promene u bazičnim potrebama kao što to čini sajber lopta, to bi moglo biti indikator da su manipulacijom „pogođeni” različiti aspekti socijalnog

isključivanja. Prema saznanju autora ovog rada, do sada nije ispitano da li upoznajte se izaziva promene u bazičnim promenama za pripadanjem, samopoštovanjem, kontrolom i smislenim postojanjem. Postoji jedno istraživanje koje u tom smislu predstavlja izuzetak, ali su autori izvršili uprosečavanje skorova sa 4 dimenzije i time dobili kompozitni skor nazvan „bazične potrebe” (Wirth, et al., 2017).

Novine uvedene u odnosu na prethodne radove mogu se uočiti u drugim aspektima ovog istraživanja. Pored efekta socijalnog isključivanja, kao nezavisna varijabla uključena je i *reputacija*. Manipulacija ovom varijablom podrazumeva da je učesniku dodeljen saradnik koji ga je prethodno isključio, ili saradnik koga do tada nije sreo. Tako dizajniran, nacrt još uvek ima replikativni karakter (Derfler-rozin et al., 2010;Walasek, Juanchich, & Sirota, 2019); Twenge, Ciarocco, et al., 2007), međutim, treba podsetiti da su pomenuti nalazi pokazali određenu kontradiktornost. U cilju formiranja iznijansirane perspektive, ali i eventualnog približavanja konsenzusu u pogledu pomenutih kontradiktornosti u dosadašnjim nalazima, uvedena je i treća nezavisna varijabla. Imajući u vidu da je u socijalnoj interakciji isključene osobe opažanje socijalnih znakova važan zadatak, a da pouzdanost, istovremeno, predstavlja i snažan facilitator saradnje, manipulisan je stepen *pouzdanosti* saigračevog lica. Očekivalo se da razmatranje njenog efekta u konstelaciji sa ostalim nezavisnim varijablama doprinese tome da se zaključci istraživanja prošire i na širi dijapazon situacija. Na primer, nakon saznanja da će saradivati sa izvorom isključivanja, žrtve često umanjuju količinu stimulansa koji ulažu, ali kako će na odluku uticati to što lice saradnika signalizira da visoko ulaganje predstavlja dobru odluku? Sa druge strane, hoće li informacija učesniku da su ga svi članovi grupe prihvatili uticati na njegovu lakomost, izazivajući smanjenu tačnost u prepoznavanju pouzdanosti, i na kraju rezultirati drugačijim stepenom saradnje u odnosu na uobičajene uslove (neutralnu grupu)? Ukratko, analiza pojedinačnih i združenih efekata opisanih nezavisnih varijabli može rezultirati raznim ishodima, koji se koncizno mogu izraziti pitanjem „Kako nakon doživljenog isključivanja integrišemoinformacije iz različitih izvora o osobi sa kojom treba da saradujemo?”.Prema saznanju autora ovog rada, do sada nisu sprovedene studije sa ovako definisanim problemom, pa se može reći da istraživanje ima i svoju eksplorativnu stranu.

Pored pre-definisane pouzdanosti saigračevog lica, u radu je ispitan još jedan aspekt koji se tiče stepena pripisane pouzdanosti. Iako ovo nije zavisna varijabla od primarnog značaja za problem istraživanja, njeno registrovanje važno je iz više razloga. Pre svega, proveru međugrupnih razlika u pogledu pripisane pouzdanosti pruža dodatni stepen sigurnosti da uočene razlike u saradnji sa pouzdanim i nepouzdanim licem nisu posledica slučaja.

Imajući u vidu da će učesnicima biti prikazana samo po jedna slika lica, takav ishod je moguć. Traženje od učesnika da procene pouzdanost saigračevog lica, potencijalno može pomoći u razrešenju još jedne dileme opisane u teorijskom radu. Naime, dve sukobljene hipoteze o efektu isključivanja na opažanje pouzdanosti ističu da ovo iskustvo može rezultirati povišenom senzitivnošću za socijalne znake (npr. Bernstein, Young, Brown, Sacco, & Claypool, 2008), odnosno, smanjenom senzitivnošću (Maner et al. 2007). Ako bi, na primer, razlike u saradnji sa pouzdanim i nepouzdanim licem ostale ispod nivoa statističke značajnosti, od pomoći bi bilo znati da li je rezultat posledica toga što učesnici uopšte nisu opažali razliku u pouzdanosti. U suprotnom, ako jesu, zbog čega nisu odlučili da se rukovode tim signalom u donošenju odluke o saradnji? Da li su primat dali nekom drugom faktoru, poput reputacije? Pored opisane, rezultati su mogli ukazati i na druge inkongruentnosti između opažene pouzdanosti i odluke o saradnji, a koje imaju teorijsku relevantnost.

U cilju dodatnog rasvetljavanja mehanizma koji stoji u odnosu socijalnog isključivanja i saradnje u socijalnoj dilemi, u nacrt istraživanja su bila uključena i dva kovarijata – socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje. Pored toga što se u mnogim radovima pokazala kao snažan prediktor saradnje, određeni radovi bili su inspirativni da socijalno vrednosna orijentacija u aktuelnom istraživanju bude dovedena u vezu i sa socijalnim isključivanjem. Pre svega, Van Lange ističe da se ove orijentacije razvijaju na osnovu kvaliteta iskustava u socijalnim interakcijama od najranijih godina života (Van Lange et al., 2017). Autor istovremeno navodi da se kod prosocijalnih češće sreće sigurni obrazac afektivne vezanosti, a kod pro-self –izbegavajući i ambivalentni. Imajući u vidu da obrasci afektivne vezanosti mogu različito reagovati na iskustvo socijalnog isključivanja (DeWall, 2012; Maxwell, Spielmann, Joel & MacDonald, 2013), u ovom radu postavljaju se pitanja da li će i socijalno vrednosne orijentacije različito doživeti ovo iskustvo, i da li taj doživljaj može da izmeni stabilne preferencije koje ovi obrasci pokazuju u situaciji kada treba saradivati? Ne treba zaboraviti ni da pro-self orijentisani reaguju povišenom saradnjom kada se kod njih ojača osećaj privrženosti grupi (De Cremer & Van Dijk, 2002; De Cremer & Van Vugt, 1999; Van Lange, Agnew, Harinck & Steemers, 1997). U skladu s tim, javlja se dilema kako će ovi učesnici reagovati nakon što budu izloženi otvorenom prihvatanju od strane ostalih članova grupe. Sa druge strane, osetljivost na odbacivanje se pokazala kao značajan moderator reakcije na doživljeno isključivanje, ali, uz kontradiktorne rezultate: Visoko prisustvo ove individualne razlike može osnažiti agresivnu reakciju, ali može osnaživati i prosocijalnu (npr. Ayduk et al., 2008; Romero – Canyas et al., 2010). Pod pretpostavkom da se jasniji odgovor može dobiti ukoliko se analiza fokusira na

konkretniji kontekst, ovom prilikom je ispitano da li će ono moderirati efekat nezavisnih varijabli pri donošenju odluke u socijalnoj dilemi. U nameri da efekat nezavisnih varijabli na saradnju bude što bliže upoznat, u planu je bila i medijaciona analiza, koja bi pružila odgovor na pitanje „Da li su i u kojoj meri odluke o saradnji nakon isključivanja posredovane emocijama koje su učesnici u tom trenutku osećali?“.

Na kraju, ovom prilikom je osetljivost nezavisne varijable koja se odnosi na socijalno isključivanje dodatno povećana time što je paradigma za njenu manipulaciju adaptirana na sledeći način: U svom izvornom obliku, upoznajete se podrazumeva podelu učesnika u dve grupe – isključeni i uključeni. Time se naslućuje pretpostavka autora da je prihvaćena grupa, zapravo, adekvatna kontrola grupa. Međutim, podsećanja radi, informacija koju ovi učesnici dobijaju glasi „Svi članovi grupe izrazili su želju da rade sa vama““. Postavlja se pitanje: Da li je takva informacija, zapravo, snažan stimulans za bazične potrebe, i kakve to posledice može imati po rezultate? Ukoliko se fokus stavi na istraživanja koja su koristila opisanu paradigmu sa ciljem da ispitaju efekat socijalnog isključivanja na saradnju (Derfler-rozin, Pillutla, & Thau, 2010; Maner et. al., 2007, eksperiment 3), uvid u rezultate ostavlja prostora za jednu dilemu: da li se sa sigurnošću može reći da oni koji su isključeni saraduju manje (u poređenju sa uključenima), a ne, zapravo, isto onoliko koliko bi saradivali da nisu bili isključeni? Značajne razlike između grupa mogle su nastati jer je uključivanje dovelo do povećane saradnje, a ne jer je isključivanje dovelo do smanjene. U skladu sa iznetim stanovištem, u istraživanje je pored grupe isključenih i uključenih učesnika uvedena i treća, *neutralna grupa*. Nakon što „upoznaju“ saradnike, njihovi učesnici, za razliku od preostale dve grupe, na prelazu u drugu fazu ne dobijaju nikakvu povratnu informaciju.

3.2 TEORIJSKI ZNAČAJ ISTRAŽIVANJA

Teorijski značaj istraživanja ogleda se, pre svega, u obogaćivanju postojećeg znanja o odnosu socijalnog odbacivanja i socijalne dileme. Prema saznanju autora, na prostoru Republike Srbije do sada nisu sprovedena istraživanja posvećena ovim fenomenima. Takođe, ukoliko se uvođenje neutralnog stanja pri manipulaciji ostrakizmom pokaže kao opravdano, budući istraživači bi mogli da implementiraju ovu varijaciju u svoje studije, i time postignu veću preciznost u dobijenim rezultatima.

3.3 PRAKTIČNI ZNAČAJ ISTRAŽIVANJA

Rezultati istraživanja mogu imati široku primenu u organizacionim kulturama, institucionalnim intervencijama namenjenim podsticanju saradnje na nivou države (redovno plaćanje poreza, štedljivo korišćenje državnog budžeta, očuvanja životne sredine i dr. kolektivni ciljevi). Rezultati su primenljivi i u situacijama socijalne dileme koje se javljaju u dijadnim odnosima. Recimo, bliže upoznavanje odnosa između osećaja odbačenosti i osećaja ugroženosti bazičnih potreba, može biti od koristi savetnicima i terapeutima da intervencije što adekvatnije prilagode u cilju osnaživanja partnerskih odnosa. Rukovodioci, vođe različitih grupa, ali i bračni partneri, moraju osigurati zaposlenima, saradnicima i partnerima osećaj pripadnosti, povezanosti, a kroz sopstveno ponašanje signalizirati pouzdanost. Institucije, takođe, moraju obezbediti svim članovima društva mogućnost da se osećaju kao ravnopravni članovi. Npr., jedna od pretpostavki zašto pojedine HIV inficirane osobe neredovno uzimaju terapiju, jeste snažan osećaj izloženosti stigmatizaciji i diskriminaciji (Martinez i sar., 2012). Ponekad, usled osećaja odbačenosti, ljutnja može izazvati negativne reakcije poput namernog prenošenja virusa iniciranjem nezaštićenog seksualnog odnosa. Time ove osobe direktno ugrožavaju jedan od kolektivnih ciljeva svakog društva - očuvanje javnog zdravlja. To je još jedan razlog zbog koga je važno raditi na borbi protiv predrasuda prema manjinama. Sa druge strane, isključivanje, ili pretnja da se ono dogodi, dokazano mogu predstavljati efikasnu kaznu u suzbijanju ne-saradnje. Rezultati aktuelnog istraživanja mogu nam pomoći da bolje shvatimo u kojim uslovima primena ovog vida kažnjavanja može biti facilitator saradnje, a u kojim se ne treba oslanjati na nju već treba angažovati neku drugu strategiju.

3.4 CILJEVI ISTRAŽIVANJA

Opšti cilj istraživanja usmeren je na ispitivanje efekta koji situacioni (socijalno isključivanje, reputacija, pouzdanost) i individualni (socijalno vrednosna orijentacija, osetljivost na odbacivanje) faktori mogu imati na saradnju u Igru poverenja. U skladu s tim, definisani su sledeći specifični ciljevi:

Specifični ciljevi

1. Ispitati da li postoji efekat socijalnog isključivanja na promene u bazičnim potrebama.
2. Ispitati glavne efekte, dvostruke i trostruke interakcije situacionih i individualnih faktora na emocionalno stanje učesnika.
3. Ispitati glavne efekte, dvostruke i trostruke interakcije situacionih i individualnih faktora na saradnju učesnika u Igru poverenja.
4. Ispitati da li su glavni efekti, dvostruke i trostruke interakcije situacionih i individualnih faktora na saradnju u Igru poverenja posredovane emocionalnim stanjem.

3.5 VARIJABLE

Faktori

1. *Socijalno isključivanje* operacionalizovano je uz pomoć tehnike Upoznajte se, koja je, za potrebe ovog istraživanja prilagođena. Umesto početne diskusije uživo između učesnika, učesnici će preko kompjutera imati priliku da se predstave iskazujući svoj stav na određenu temu, i da istovremeno upoznaju buduće saradnike. Time je izbegnuti potencijalno konfundirajući efekat spoljnih varijabli poput fizičke privlačnosti, boje glasa, itd. Istraživanje je uključivalo tri eksperimentalne grupe učesnika. Detaljniji opis paradigme dat je u odeljku o proceduri istraživanja.

2. *Reputacija* – Podrazumeva manipulaciju poznatosti saigrača u igri poverenja. Preciznije, učesnik će u igri poverenja imati priliku da saraduje sa saradnikom koji ga je prethodno isključio, ili sa nepoznatim saigračem.

3. *Pouzdanost saigračevog lica* operacionalizovana je preko fotografija lica, koje su prethodno iz većeg broja fotografija ocenjene i izdvojene kao najpouzdanije, odnosno, najmanje pouzdane. Fotografije su, istovremeno, ujednačene po pitanju fizičke privlačnosti i pola, kao i emocionalne neutralnosti (odsustvo ekspresija emocija).

Kovarijati

1. *Osetljivost na odbacivanje* definiše se kao tendencija da anksiozno iščekujemo, lako opažamo i preterano snažno reagujemo na odbacivanje (Downey i Feldman, 1996).

2. *Socijalno vrednosna orijentacija* - Preferirani obrazac ishoda za sebe i ishoda za druge u situaciji socijalne dileme (Bogaert i sar., 2008; Van Lange et al., 1997).

Zavisne varijable i medijatori:

1. *Nivo ugroženosti bazičnih potreba* (potreba za pripadanjem, samopoštovanje, potreba za kontrolom i potreba za smislenim postojanjem) operacionalizovan je preko Vilijamsovog upitnika namenjenom merenju nivoa izraženosti bazičnih potreba (detaljniji opis u odeljku o instrumentima). Provera opisanih bazičnih potreba zasnovana je na Vilijamsovom modelu Privremene pretnje potrebama, ali treba podsetiti da se potreba za pripadanjem i samopoštovanje, takođe, smatraju važnim korelatima doživljenog isključivanja u teoriji Lirija i sar.

2. *Emocionalno stanje*, operacionalizovano je preko Upitnika za procenu trenutnog emocionalnog stanja (EMOISK 2019), koji je kreiran za potrebe ovog istraživanja.

3. *Stepen pripisane pouzdanosti i tačnost prepoznavanja* - Odnosi se na učesnikovu procenu saigračeve pouzdanosti na osnovu njegove fotografije lica, koristeći šestostepenu skalu na čijim se polovima nalaze pridevi „veoma nepouzdan" i „veoma pouzdan". Iz ove varijable, izvedena je i binarna varijabla *Tačnost prepoznavanja*, u okviru koje je učesnik dobijao vrednost 1 (tačno prepoznato) ukoliko je pouzdanom licu dodelio vrednost 4, 5 ili 6, odnosno nepouzdanom licu dodelio vrednost 1, 2, 3. U suprotnom, smatrano je da učesnik nije tačno prepoznao socijalni znak (vrednost 0). Tačnost/netačnost prepoznavanja ocenjena je u odnosu na normiranu pouzdanost lica sa fotografija, koja je zasnovana na procenama pouzdanosti koje su date od strane 1087 procenjivača prilikom standardizacije izvorne verzije baze Chicago face database.

4. *Nivo saradnje u situaciji socijalne dileme*, predstavlja spremnost da se po cenu zadovoljenja kratkoročnih ličnih ciljeva, teži udruženom ostvarivanju dugoročnih, kolektivnih ciljeva (Van Lange i sar., 2014). Varijabla je u istraživanju operacionalizovana preko Igre poverenja (Berg i sar., 1995) koja je, ovom prilikom, delimično adaptirana. Svaki učesnik raspoređen je u ulogu poverioca, čime dobija 20 poena, koje može iskoristiti da poveća sopstvenu ocenu na ispitu u pisanoj formi iz predmeta Metodologija psiholoških istraživanja 1 (100 poena odgovara jednoj oceni više). Od tih 20 poena, učesnik može odabrati da uloži određenu količinu novca, koja će, potom, biti uvećana 3 puta i prosleđena povereniku. Iako učesnik veruje da je poverenik prava osoba, zapravo, poverenik je kompjuter. Poverenik, potom, može odlučiti da ceo iznos zadrži za sebe, ili da količinu dobijenog novca podeli na dva jednaka dela, i pošalje nazad učesniku (poveriocu). Učesnik neće videti da li je saigrač uzvratio istom merom, jer to nije relevantno za cilj ovog eksperimenta, već je od interesa samo hoće li, u zavisnosti od toga da li je isključen ili uključen, odabrati da saraduje, ili sav novac zadrži za sebe.

Kontrolne varijable:

1. *Pol saigrača*. Zbog velikog broja nezavisnih varijabli i potencijalnih relacija, saradnik je uvek osoba muškog pola (homogenizacija).

Registrovane varijable:

1. Pol učesnika

3.6 INSTRUMENTI, STIMULUS MATERIJAL I SOFTVER ZA PRIKUPLJANJE PODATAKA

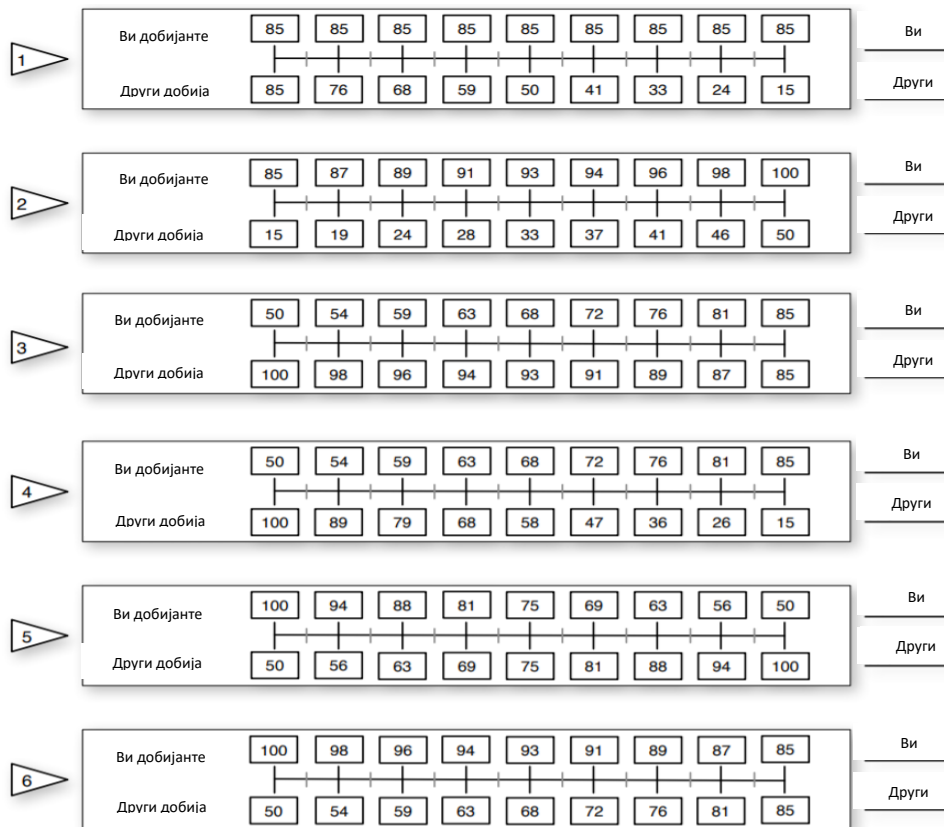
• *Upitnik namenjen proveriti uspešnosti manipulacije bazičnim potrebama* kreiran je u okviru Vilijamsove teorije ostrakizma. Za svaku od potreba, postoji 5 pitanja poput „Osećao sam se isključeno“, „Osećao sam da ne mogu da utičem na odluku drugih ljudi“, „Osećao sam se važnim“ i sl. Od učesnika se očekuje da na svako pitanje odgovori na skali od 1 (uopšte ne)

do 5 (ekstremno). Adaptacija je podrazumevala postupak povratnog prevoda (Back translation), a istraživač ovog rada je poređenjem izvornih verzija zaključio da postoji zadovoljavajuća ekvivalenost (Hedrih, 2018). Od metrijskih karakteristika proverena je pouzdanost subskala (koeficijenti prikazani u odeljku sa rezultatima).

- *Upitnik za procenu trenutnog emocionalnog stanja (Emoisk2019)*, kreiran je specijalno za potrebe ovog istraživanja. Sadrži 8 ponuđenih emocija za koje učesnik treba da se odluči u kojoj meri ih oseća u trenutku ispitivanja, koristeći pritom skalu Likertovog tipa 1 (Uopšte ne) do 5 (Veoma da). Faktorska analiza ukazala je da se mogu izdvojiti dva faktora koji imaju zadovoljavajuću pouzdanost (pozitivan afekat $\alpha = 0,81$, negativan afekat $\alpha = 0,71$).

- *Skala osetljivosti na odbacivanje (Rejection Sensitivity Questionnaire, Downey & Feldman, 1996)* sačinjena je od 8 stavki. Svaka stavka opisuje situaciju u kojoj se učesnik može naći, a koja potencijalno može pobuditi osećaj odbačenosti (npr. „Na žurci vidite nekoga u uglu prostorije, i odlučujete da ga/je pitate za ples“). Za svaku situaciju, učesnik treba da proceni na skali od 1 (veoma nezabrinuto) do 6 (veoma zabrinuto) koliko bi se zabrinuto osećao u toj situaciji. Istovremeno, učesnik treba da proceni na skali od 1 (vrlo verovatno) do 6 (malo verovatno) koliko je verovatno da bi se osoba iz situacije ponašala na prihvatajući način. Indeks osetljivosti na odbacivanje dobija se tako što se dimenzija zabrinutosti pomnoži obrnuto skorovanom dimenzijom verovatnoće događaja. U izvornom istraživanju, skala ima pouzdanost $\alpha = 0,81$, a u ovom istraživanju $\alpha = 0,78$. Adaptacija je, i ovom prilikom, podrazumevala postupak povratnog prevoda.

- *Slajder tehnika (Murphy, Ackermann, & Handgraaf, 2011)* namenjena je operacionalizaciji socijalno - vrednosne orijentacije, gde se od učesnika očekuje da odabere odnos poena koje će zadržati za sebe i proslediti drugom na svakom od 6 ponuđenih pitanja (slika 2). Umesto svrstavanja učesnika u kategorije pro-socijalnih i pro-self orijentisanih, što uvek ima značajne posledice u vidu gubitka informacija pri obradi, ovom prilikom, krajnji rezultat dobija se u vidu dve dimenzionalne varijable 1. akvizitivnost (odgovara dimenziji preferiranog obrasca ishoda za sebe) i 2. darežljivost (odgovara dimenziji preferiranog obrasca ishoda za druge). Na kraju se računa kompozit pomenutih dimenzija čime se dobija varijabla SVO ugao, koja indikuje meru u kojoj je neko prosocijalno (viši skorovi), odnosno, pro-self orijentisan (niži skorovi).



Слика 2.Slajder tehnika

- Operacionalizacija pouzdanosti postignuta je korišćenjem fotografija lica iz *Chicago face database*. Iz izvorne verzije baze, odabrane su dve fotografije muških lica neutralnog izraza. Ova lica su tokom standardizacije (Ma, Correll, & Wittenbrink, 2015), od strane 1087 procenjivača, ocenjena kao najpouzdanije ($AS = 3,92$), odnosno, kao najmanje pouzdano lice ($AS = 2, 57$). Fotografije su ujednačene po fizičkoj privlačnosti, boji kože, i približno ujednačene po starosti.
- Svi podaci prikupljeni su u okviru specijalnog softvera koji je za potrebe ovog istraživanja kreiran od strane softver inženjera (detalji dati u prilogu).

3.7 DIZAJN NACRTA

Korišćen je eksperimentalni randomizirani nacrt bez pretesta sa tri neponovljena situaciona faktora *Socijalno isključivanje* (isključeni/uključeni/neutralna) x *reputacija* (poznat / nepoznat saigrač) x *pouzdanost* (pouzđano / nepouzđano lice), i dva kovarijata koji

se odnose na individualne razlike (*Socijalno vrednosna orijentacija i Osetljivost na odbacivanje*).

3.8 HIPOTEZE

H1 Grupa isključenih učesnika ostvariće značajno niže skorove na dimenzijama bazičnih potreba od neutralne, dok će grupa uključenih imati značajno više skorove i od isključene i od neutralne grupe; socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje ostvaruju značajne glavne efekte na dimenzijama bazičnih potreba; socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje predstavljaju značajne moderatore efekta koji socijalno isključivanje ima na bazične potrebe.

H2 Socijalno isključivanje, reputacija i pouzdanost ostvaruju glavne efekte na negativan i pozitivan afekat; Socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje ostvaruju značajne glavne efekte na dimenzijama negativan afekat i pozitivan afekat; Socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje predstavljaju značajne moderatore efekta koji socijalno isključivanje, reputacija i pouzdanost imaju na pozitivan i negativan afekat.

H3 Socijalno isključivanje, reputacija, pouzdanost, socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje ostvaruju glavne efektene saradnju u Iгри poverenja; socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje ostvaruju značajne glavne efekte na saradnju u Iгри poverenja; Socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje predstavljaju značajne moderatore efekta koji socijalno isključivanje, reputacija i pouzdanost imaju na saradnju u Iгри poverenja.

H4 Negativan i pozitivan afekat predstavljaju značajne medijatore odnosa između socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti, socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje sa jedne, i saradnje u Iгри poverenja sa druge strane.

3.9 UZORAK

Dosegnuti uzorak činilo je 180 učesnika, studenata prve i druge godine psihologije Univerziteta u Nišu, ali je iz dalje analize isključeno petoro učesnika. Dvoje, jer su iskazali

sumnju u pravu svrhu eksperimenta, i troje, čije vrednosti su predstavljale multivarijantne autlejere. Konačni uzorak je prigodno sastavljen od 175 učesnika. Učešće u istraživanju nagrađeno je brojem kredita koje su učesnici osvojili u Igru poverenja, i koje mogu iskoristiti da uvećaju ocenu tokom polaganja ispita.

3.10 PROCEDURA

1. faza Nakon davanja pisane saglasnosti, učesnicima je zadat upitnik osetljivosti na odbacivanje i slajder tehnika za utvrđivanje stepena izraženosti socijalno vrednosne orijentacije.

2. faza Dve nedelje nakon prve faze, usledio je eksperimentalni deo, koji je izveden u računarskim učionicama Filozofskog fakulteta u Nišu. Svaki učesnik sedeo je u boksu koji je sprečavao bilo kakav vid interakcije sa ostalim učesnicima. Svi su dobili uputstvo da će u narednim minutima odgovarati na razna životna pitanja, i da će na osnovu odgovora biti formirane grupe učesnika koje će rešavati određene zadatke u narednim fazama istraživanja. Svim učesnicima je naglašeno da će u poslednjoj fazi imati priliku da se i uživo sretnu sa ostalim članovima grupe čije će članove videti na ekranu kroz nekoliko minuta. Ova faza nije zaista realizovana, već je njen cilj da kod učesnika stvori anticipaciju kontakta uživo, koji, prema određenim autorima (Maner et al., 2007) predstavlja preduslov za pojavu efekta rekonekcije. Potom su svi učesnici dobili zadatak da u nekoliko rečenica odgovore na pitanje „Šta je za vas smisao života?“. Nakon što su pružili odgovor, na ekranu su prikazana samo imena troje osoba (Dušan², Andrija, Ivan), kao i njihovi odgovori na postavljeno pitanje. Ove osobe, zapravo, ne postoje, već su odgovori, imena, i slike lica predefinisani od strane eksperimentatora. Bilo je važno naglasiti učesnicima da će njihovi saigrači uvek biti studenti iz drugih prostorija, koji su pripadnici drugih godina studija, departmana ili fakulteta. Namera je bila izbeći da u bilo kom trenutku pomisle kako su „upareni“ sa nekim od kolega sa iste godine studija kojoj i oni pripadaju, s obzirom na to da se međusobno poznaju. Učesnici potom dobijaju instrukciju da odaberu dvojicu od trojice saigrača sa kojima bi voleli da nastave učešće u narednoj fazi. Izbor koji su napravili, nije relevantna varijabla i ne uzima se u razmatranje. Nakon toga, učesnik je randomizacijom raspodeljen u grupu isključenih, uključenih ili neutralnu grupu, što rezultira različitim povratnim informacijama: Isključeni su na ekranu dobijali poruku da niko od trojice saigrača nije odabrao da sa njim učestvuje u

narednoj fazi istraživanja. Uključeni su dobijali povratnu informaciju koja je glasila „Sva tri saigrača odabrala su da sa vama nastave igru“. U neutralnoj grupi, nema povratne informacije, i učesnici vide jedino imena saigrača i njihove odgovore na pitanje o smislu života. Kao provera uspešnosti manipulacije, usledilo je pitanje „Koliko se osećate isključenim od strane grupe?“, a potom je usledio i upitnik o nivou izraženosti bazičnih potreba. Nakon toga, usledila je Igra poverenja. Uz uputstvo, konstruisano je i nekoliko pitanja sa ciljem provere da li je učesnik ispravno razumeo način na koji njegove odluke mogu uticati na rezultat igre. Takođe je naglašeno da poeni sa slajder tehnike u ovoj fazi nemaju značaja. Svaki učesnik imao je ulogu poverioca, čime na početku dobija 20 poena koje može iskoristiti da poveća ocenu pri polaganju ispita. Učesnicima je rečeno da će kompjuter nasumično odrediti broj rundi igre poverenja, a kao orijentir, naglašeno je da 100 poena uvećava ocenu za jednu više. Taj broj poena, naravno, nije moguće ostvariti, jer su svi učesnici igrali samo jednu rundu. U ovom trenutku, učesnici dobijaju informaciju o tome ko će biti njihov saradnik, i to tako što su na ekranu videli njegovo ime, ali i lice (fotografiju). Tu je izvršena manipulacija varijablom reputacija, kao i varijablom pouzdanost. U okviru svake od tri eksperimentalne grupe (isključeni, uključeni, neutralna), polovina učesnika dobila je informaciju da će saradivati sa saigračem koga poznaju iz prethodne runde (Dušan2), dok je polovina videla ime koje nije bilo prisutno u fazi pisanja eseja (Nemanja). Istovremeno, variran je i stepen pouzdanosti saigračevog lica, pa su u okviru svake od tri eksperimentalne grupe, učesnici videli visoko pouzdano, ili visoko nepouzdanost lice (šema 1, prilog B). Učesnicima je rečeno da će prema pravilima igre, poverilac videti ime i lice poverenika, dok je poverenik upoznat samo sa imenom saigrača, kao i brojem poena koje je on odlučio da mu prosledi. Time je kod učesnika stvoren osećaj da svojom odlukom može uticati na promenu u impresiji koju je o njemu formirao poverenik. Pre nego što donesu odluku o tome hoće li i koliko poena proslediti, zadat je upitnik za merenje trenutnog emocionalnog stanja. Mera trenutnog emotivnog stanja postavljena je baš u ovoj fazi eksperimenta, u cilju provere koliko je odluka o saradnji posledica ne samo emocija izazvanih iskustvom isključivanja, već i onih koje su pobuđene kod učesnika nakon što su usledili i drugi stimulusi (poznatost i pouzdanost). Učesnik, najzad, vidi sliku lica za koju bi trebalo da veruje da pripada povereniku, i ima zadatak da na skali od 1 (potpuno nepouzdanost) do 6 (potpuno pouzdano) proceni stepen njegove pouzdanosti. Na kraju, svi učesnici dobijaju instrukciju da u zadato polje upišu broj poena koji prosleđuju povereniku. Eksperiment se završio debirifingom, a učesnici su, nakon što su upoznati sa pravom svrhom istraživanja, davali i saglasnost za korišćenje podataka u istraživačke svrhe.

Istraživanje je odobreno za izvođenje od strane etičke komisije Departmana za psihologiju Filozofskog fakulteta u Nišu.

3.11 PLAN STATISTIČKE OBRADE

Statistička obrada podataka prevashodno je podrazumevala upotrebu Jamovi softvera. Pored deskriptivne statistike, od statistike zaključivanja korićena je ANOVA i generalni linearni model (GLM). S obzirom na to da četvrta hipoteza ispituje model, a ne prostu medijaciju, za njenu proveru planirana je upotreba AMOS softverskog rešenja.

Zbog neujednačenog broja muških i ženskih učesnika, kao i činjenice da se pol pokazao kao značajan prediktor saradnje u drugim, ali i ovoj studiji $t(173) = 2,14$, $p = 0,034$, izvršena je parcijalizacija skorova na varijabli koja se odnosi na stepen saradnje. Time su dobijeni rezidualni skorovi, koji su korišćeni kao zavisna varijabla u ispitanim modelima.

4. REZULTATI

4.1 KARAKTERISTIKE UZORKA, DESKRIPTIVNI POKAZATELJI I INTERKORELACIJE VARIJABLI

Tabela 1 Karakteristike uzorka

Kategorije	brojučesnika (%)
isključeni	60 (35%)
uključeni	59 (34%)
neutralna grupa	56 (31%)
muškarci	33 (19%)
žene	142 (81%)
Ukupno	175

S obzirom na to da su učesnici bili studenti psihologije, neujednačenost u broju muških i ženskih učesnika na nivou celog uzorka je očekivana. Proverena je i ujednačenost grupa u pogledu odnosa muških i ženskih učesnika, gde se može konstatovati da se brojčani odnos između polova ne razlikuje poredeći međusobno grupe(nivoe) faktora $\chi^2(2)= 2,10$, $p=0,349$ (isključivanje); $\chi^2(1)=0,22$ $p=0,638$ (reputacija); $\chi^2(1)= 1,73$, $p= 0,188$ (pouzdanost).

Tabela 2 Razlike u izraženosti osetljivosti na odbacivanje i socijalno – vrednosne orijentacije s obzirom na faktore

Kovarijat	Faktor	MS	df	F	p
Osetljivost na odbacivanje	Isključivanje	15,11	2	1,60	0,206
	Reputacija	12,73	1	1,34	0,248
	Pouzdanost	22,23	1	2,35	0,127
Socijalno vrednosna orijentacija	Isključivanje	175.17	2	0.96	0.386
	Reputacija	82.66	1	0.45	0.502
	Pouzdanost	1.97	1	0.01	0.917

Na osnovu podataka iz tabele 2, uočava se da vrednosti ispitanih kovarijata nisu u različitoj meri izražene u okviru grupa (nivoa) nezavisnih varijabli. Uzimajući u obzir i prethodno opisane rezultate hi-kvadrat testa, može se zaključiti da je postupak randomizacije kojim su učesnici raspoređivane u grupe (nivoa) uspešan.

Tabela 3 Deskriptivne mere ispitanih varijabli

	Min.	Maks.	AS	SD	Sk	Ku
Pripadanje	1.50	5.00	3.95	.76	-.971	.492
Smisleno postojanje	2.20	5.00	4.04	.63	-.693	-.071
Samopoštovanje	1.00	4.60	3.06	.68	-.332	-.088
Kontrola	1.20	5.00	3.67	.76	-.705	.645
Poz. afekat	1.75	5.00	3.87	.69	-.508	.072
Neg. afekat	1.00	3.25	1.38	.54	1.689	2.325
Socijalno vrednosna orijentacija	-10.39	64.03	27.75	13.46	-.402	.456
Osetljivost na odbacivanje	2.33	21.22	8.34	3.10	.631	.806
Opažena pouzdanost	2.00	5.00	3.47	.72	.064	-.226
Stepen saradnje	0	24	12.60	4.49	-.24	.51

Iz tabele 3 se može uočiti da su sve varijable u opsegu normalne distribucije (Sk i Ku unutar prihvatljivih granica ± 2 (Field, 2009).

Tabela 4 Korelacije između dimenzija bazičnih potreba

	Pripadanje	Smisleno postojanje	Kontrola
Pripadanje	-		
Smisleno postojanje	0,52*	-	
Kontrola	0,18*	0.45*	-
Samopoštovanje	0,47*	0.58*	0.44*

* < značajno na nivou 0,01

Korelacija između bazičnih potreba kreće se od niske do srednje visoke, što ukazuje na opravdanost odluke da se ove varijable tretiraju odvojeno.

4.2 PROVERA USPEŠNOSTI MANIPULACIJE SOCIJALNIM ISKLJUČIVANJEM

Tabela 5 Deskriptivne mere i pouzdanost subskala upitnika za merenje bazičnih potreba

	isključeni	uključeni	neutralna	α
Osećaj isključenosti	4,75 (0,58)	4,33 (0,96)	4,55 (0,81)	-
Pripadanje	3,71 (0,86)	4,15 (0,60)	3,99 (0,73)	0.71
Samopoštovanje	3,63 (0,76)	3,70 (0,81)	3,68 (0,72)	0.80
Smisleno postojanje	3,94 (0,64)	4,10 (0,57)	4,09 (0,66)	0.64
Kontrola	3,08 (0,68)	2,93 (0,67)	3,19 (0,67)	0.60

Analizirajući odgovore učesnika na pitanje „Osećam se isključeno od strane grupe” rezultati ANOVE (Welch’s test) ukazali su da je manipulacija isključivanjem bila uspešna $F(2, 108,81) = 4,42, p = ,014$. Post hoc analiza pokazala je da su isključeni učesnici postizali statistički značajno višeskorove u poređenju sa učesnicima iz grupe prihvaćenih ($p = ,013$). Razlike između grupe isključenih i neutralne grupe nisu se pokazale kao statistički značajne ($p = ,387$), kao ni razlike između grupe prihvaćenih i neutralne grupe ($p = ,291$).

4.3 PROVERA EFEKATA SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE I SOCIJALNO VREDNOSNE ORIJENTACIJE NA BAZIČNE POTREBE

U cilju provere efekta socijalnog isključivanja na 4 bazične potrebe (za pripadanjem, smislenim postojanjem, kontrolom i samopoštovanjem), korišćen je Generalni linearni model. Analiza je pored efekta socijalnog isključivanja istovremeno bila usmerena na proveru efekta koji osetljivost na odbacivanje može imati na bazične potrebe, kao i njen potencijalni interaktivni efekat sa socijalnim isključivanjem. Odluka da se u model uvede i ova individualna razlika, zasnovana je na osnovu više razmatranja. Pre svega, veza između osetljivosti na odbacivanje i bazičnih potreba još uvek nije dovoljno ispitana, a ukoliko postoji, može otežavati tumačenje potencijalnog efekta socijalnog isključivanja na potrebe. Istovremeno, uvođenjem osetljivosti na odbacivanje u model, ispituje se Vilijamsova pretpostavka da neposredno nakon doživljenog isključivanja individualne razlike neće moderirati njegov efekat. Što se tiče razloga za proveru hipoteze da će socijalno isključivanje imati različit efekat na prosocijalno i pro-self orijentisane, oni su već opisani u problemu istraživanja.

Analiza je obuhvatala 8 GLM modela. Svi imaju socijalno isključivanje kao faktor, ali četiri modela uzimaju u razmatranje efekte koje ima osetljivost na odbacivanje, a četiri modela kao prediktor imaju socijalno vrednosnu orijentaciju. Zavisne varijable predstavljale su bazične potrebe.

Tabela 6 Deskriptivna statistika (marginalni proseci) efekta socijalnog isključivanja na potrebu za pripadanjem (model sa osetljivošću na odbacivanje kao kovarijatom)

	Nivo	Prosek	SE	df
Isključivanje	isključeni	3,76	0,09	169
	uključeni	4,13	0,09	169
	neutralna	3,95	0,09	169

Tabela7 Omnibus test efekata socijalnog isključivanja i osetljivosti na odbacivanje na potrebu za pripadanjem

$R^2 = 0,20, F(5) = 8,31, p = < .001$				
	df	F	p	η^2p
Isključivanje	2	4,23	0,016	0,05
osetljivosti na odbacivanje	1	28,16	< 0,01	0,14
Isključivanje * osetljivosti na odbacivanje	2	0,14	0,866	0,00

η^2p – parcijalizovani eta-kvadrat

Kada je u pitanju potreba za pripadanjem, socijalno isključivanje ostvarilo je značajan glavni efekat male do srednje veličine, dok je glavni efekat osetljivosti na odbacivanje takođe značajan ali jak (Cohen, 1988). Ova varijabla, međutim, nije moderirala efekat socijalnog isključivanja na potrebu za pripadanjem. Rezultati ukazuju da čak i kada se kontroliše efekat individualne razlike, manipulacija socijalnim isključivanjem ostvaruje efekat na nivo ispitane bazične potrebe. Uslov o homogenosti varijanse je ispunjen $F(2, 172) = 0,46, p < 0,200$ (Levenov test).

Tabela 8 Post hoc analiza efekata koje socijalno isključivanje i osetljivost na odbacivanje imaju na potrebu za pripadanjem

Efekti	SE	β	df	t	p
(Intercept)	0.05	0.00	169	75.12	< .001
uključeni – isključeni	0.13	0.49	169	2.91	0.004
neutralna – isključeni	0.13	0.26	169	1.51	0.133

neutralna – uključeni	0,13	-0,23	169	-0,36	0,723
osetljivost na odbacivanje	0.02	-0.38	169	-5.31	<.001
uključeni–isključeni * osetljivost na odbacivanje	0.04	-0.06	169	-0.36	0.723
neutralni–isključeni * osetljivost na odbacivanje	0.04	-0.08	169	-0.52	0.607
neutralna – uključeni * osetljivost na odbacivanje	0,04	-0,02	169	-0,11	0,915

Grupa isključenih učesnika izjavila je da je njihova potreba za pripadanjem bila značajno niže zadovoljena nego grupa prihvaćenih učesnika. Drugih značajnih razlika između ispitanih grupa, kao ni interakcija, nije bilo. S obzirom na to da se skorovi neutralne grupe nisu razlikovali od preostalih ispitanika, na osnovu opisanih rezultata ne može se reći sa sigurnošću da je isključivanje dovelo do pada u potrebi za pripadanjem, odnosno, da je uključivanje dovelo do njene povišene zadovoljenosti. Jasnija slika može se formirati na osnovu uvida u ostale rezultate. Osetljivost na odbacivanje se ispostavila kao negativan prediktor potrebe za pripadanjem.

Tabela 9 Deskriptivna statistika (marginalni proseci) efekta socijalnog isključivanja na potrebu za pripadanjem (model sa socijalno vrednosnom orijentacijom kao kovarijatom)

	Nivo	Prosek	SE	df
Isključivanje	isključeni	3,71	0,10	169
	uključeni	4,14	0,10	169
	neutralna	3,99	0,10	169

Tabela 10 Omnibus test efekata socijalnog isključivanja i Socijalno – vrednosne orijentacije na potrebu za pripadanjem

$R^2 = 0,06, F(5) = 2,26, p = 0.051$				
	df	F	p	η^2p
Isključivanje	2	5.20	0.006	0.06
socijalno vrednosna orijentacija	1	0.05	0.822	0.00
Isključivanje * socijalno vrednosna orijentacija	2	0.28	0.754	0.00

Levenov test ukazao je na homogenost varijanse $F(2, 172) = 1,91, p < 0,098$. Socijalno isključivanje još jednom ostvaruje značajan efekat na potrebu za pripadanjem, i ogleđa se u istim razlikama koje su uočene i u tabeli 7. Ponovo je grupa isključenih učesnika izjavila da je njihova potreba za pripadanjem manje zadovoljena u poređenju sa grupom uključenih (isključeni – uključeni, $\beta = -0,58, t(171) = 3,21, p = 0,002$). Socijalno vrednosna orijentacija se nije pokazala kao značajan prediktor, ni samostalno, niti u vidu moderacije.

Tabela 11 Omnibus test efekata socijalnog isključivanja i osetljivost na odbacivanje na potrebu za smislenim postojanjem

$R^2 = 0,19, F(5) = 7,71, p = < .001$				
	df	F	p	η^2p
Isključivanje	2	0.50	0.609	0.01
osetljivost na odbacivanje	1	26.92	< .001	0.14
Isključivanje * osetljivost na odbacivanje	2	2.33	0.100	0.03

I u ovom modelu, ispunjen je uslov o homogenosti varijanse $F(2, 172) = 0,38, p < 0,685$. Što se tiče bazične potrebe za smislenim postojanjem, može se konstatovati da socijalno isključivanje nije ostvarilo značajan efekat, ali osetljivost na odbacivanje ponovo jeste ($\beta = -0,37, t(169) = -5,19$), i ponovo, radi se o jakoj veličini efekta. Značajna interakcija, takođe, nije registrovana.

Ispitivanjem efekata socijalnog isključivanja i socijalno vrednosne orijentacije na potrebu za smislenim postojanjem nisu uočeni statistički značajni rezultati.

Tabela 12 Deskriptivna statistika (marginalni proseci) efekta socijalnog isključivanja na potrebu za kontrolom (model sa osetljivošću na odbacivanje kao kovarijatom)

	Nivo	Prosek	SE	df
Isključivanje	isključeni	3,13	0,10	169
	uključeni	2,90	0,10	169
	neutralna	3,17	0,10	169

Tabela 13 Omnibus test efekta socijalnog isključivanja i osetljivosti na odbacivanje na potrebu za kontrolom

$R^2 = 0,16, F(5) = 6,23, p = < .001$				
	df	F	p	η^2p
Isključivanje	2	3.05	0.050	0.03
osetljivost na odbacivanje	1	23.41	<.001	0.12
Isključivanje * osetljivost na odbacivanje	2	1.11	0.333	0.01

Levenov test ponovo je ispod nivoa statističke značajnosti, zbog čega se zaključuje da je ispunjen uslov o homogenosti varijanse $F(2, 172) = 0,03, p < 0,974$. Omnibus test ukazuje na glavni efekat manipulacije socijalnim isključivanjem koji je na samoj granici značajnosti. Osetljivost na odbacivanje se, još jednom, pokazuje kao relevantna varijabla i kada je u pitanju potreba za kontrolom.

Što se tiče uloge socijalno vrednosne orijentacije, ponovo, ni ona, ni socijalno isključivanje, kao ni njihova interakcija nisu bili statistički značajni efekti.

Tabela 14 Post hoc analiza efekata socijalnog isključivanja i osetljivosti na odbacivanje na potrebu za kontrolom

Efekti	SE	β	df	t	p
(Intercept)	0.05	0.00	169	63.45	< .001
uključeni - isključeni	0.12	-0.34	169	-1.95	0.053
neutralna - isključeni	0.12	0.06	169	0.37	0.714
neutralna - uključeni	0,11	0,38	169	2,28	0,024
osetljivost na odbacivanje	0.02	-0.35	169	-4.84	<.001
uključeni – isključeni *	0.04	0.05	169	0.25	0.800
osetljivost na odbacivanje					
neutralna – isključeni *	0.04	0.24	169	1.43	0.154
osetljivost na odbacivanje					
neutralna – uključeni * osetljivost na odbacivanje	0,04	0,19	169	1,02	0,310

Značajna razlika na koju je omnibus test ukazao, odnosi se na skorove neutralne i uključene grupe. Konkretno, neutralna grupa imala je značajno viši osećaj kontrole nego grupa prihvaćenih učesnika, dok se grupa isključenih nije značajno isticala u ovom pogledu. Što se tiče osetljivosti na odbacivanje, na osnovu predznaka β koeficijenta može se zaključiti da je visok nivo osetljivosti praćen sniženim osećajem kontrole ($\beta = -0,35$, $t(169) = -4,84$).

Tabela 15 Omnibus test efekta socijalnog isključivanja i osetljivosti na odbacivanje na potrebu za samopoštovanjem

$R^2 = 0,30$, $F(5) = 14,69$, $p < .001$				
	df	F	p	η^2p
Uslov	2	0.17	0.840	0.00
osetljivost na odbacivanje	1	68.80	<.001	0.29
Uslov * osetljivost na odbacivanje	2	2.22	0.112	0.03

Od ispitanih varijabli, osetljivost na odbacivanje je ponovo imala značajan efekat, i to izuzetno jake veličine $\beta = -0,55$, $t(169) = -8,29$. Negativan predznak upućuje na to da je porast vrednosti osetljivosti na odbacivanje praćen opadanjem vrednosti samopoštovanja. Doživljeno isključivanje nije ostvarilo značajan statistički efekat. Levenov test je ukazao na zadovoljenost uslova u homogenosti varijanse $F(2, 172) = 0,87$, $p < 0,421$.

Tabela 16 Post hok testovi efekata socijalnog isključivanja i osetljivosti na odbacivanje na potrebu za samopoštovanjem

Efeki	SE	β	df	t	p
(Intercept)	0.05	0.00	169	74.59	<.001
uključeni - isključeni	0.12	-0.08	169	-0.48	0.631
neutralna - isključeni	0.12	-0.08	169	-0.53	0.595
kontrola - uključeni	-	0,38	169	0,06	0,953
	0,01				
osetljivost na odbacivanje	0.02	-0.55	169	-8.29	<.001
uključeni – isključeni *	0.04	-0.04	169	-0.25	0.803
osetljivost na odbacivanje					
neutralna – isključeni *	0.04	0.27	169	1.78	0.077
osetljivost na odbacivanje					
neutralna – uključeni * osetljivost	0,04	0,31	169	1,82	0,070

Što se tiče modela usmerenog na proveru efekata socijalnog isključivanja i socijalno vrednosne orijentacije na potrebu za samopoštovanjem, nijedan značajan efekat nije uočen.

4.4 EFEKAT SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, REPUTACIJE, POUZDANOSTI I OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE NA EMOCIONALNU REAKCIJU

I ovom prilikom, analiza rezultata je zasnovana na Generalnom linearnom modelu. Ispitani su efekti socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti, osetljivosti na odbacivanje i socijalno vrednosne orijentacije na emocionalnu reakciju, i to, u okviru četiri modela. Dva modela, u kojima su negativan, odnosno, pozitivan afekat činili zavisne varijable, a kovariat je bio osetljivost na odbacivanje. Druga dva modela, takođe sa pozitivnim i negativnim afektom kao zavisnim varijablama, ali ovoga puta sa socijalno vrednosnom orijentacijom kao kovarijatom. Svim modelima ispitani su glavni efekti, dvostruke i trostruke interakcije, dok četvorostruke interakcije nisu uzimane u razmatranje iz više razloga: Pre svega, ne postoji teorijska opravdanost za njihovo ispitivanje, teško je poimati takav odnos, a pored toga, metodološki je neopravdano očekivati da se one mogu registrovati na postojećoj veličini uzorka.

Radi sticanja jasnijeg uvida u sve efekte koji su ispitani ovom prilikom, omnibus testovisu prikazani u celini, a od procene parametara zasnovanih na fiksnim efektima (tabela sa koeficijentima), spomenuti su samo statistički značajni rezultati. Kompletne tabele date su u prilogu C.

Tabela 17 Deskriptivna statistika (marginalni proseci) efekata reputacije na negativan afekat

	Nivo	Prosek	SE	df
Reputacija	poznat	1,25	0,06	153
	nepoznat	1,49	0,06	153

Tabela 18 Omnibus test efekta socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti i osetljivosti na odbacivanje na negativan afekat

	$R^2 = 0,25, F(21) = 2,41, p = < .001$			
	df	F	p	η^2p
Isključivanje	2	1.98	0.141	0.03
Reputacija	1	9.47	0.002	0.06
Pouzdanost	1	0.60	0.439	0.00
Osetljivost na odbacivanje	1	14.53	< .001	0.09
Isključivanje * Reputacija	2	0.09	0.916	0.00
Isključivanje * Pouzdanost	2	0.28	0.755	0.00
Reputacija * Pouzdanost	1	0.66	0.416	0.00
Isključivanje * osetljivost na odbacivanje	2	0.86	0.424	0.01
Reputacija * osetljivost na odbacivanje	1	0.22	0.640	0.00
Pouzdanost * osetljivost na odbacivanje	1	0.15	0.704	0.00
Isključivanje * Reputacija * Pouzdanost	2	0.87	0.420	0.01
Isključivanje * Reputacija * osetljivost na odbacivanje	2	1.84	0.163	0.02
Isključivanje * Pouzdanost * osetljivost na odbacivanje	2	0.60	0.548	0.01
Reputacija * Pouzdanost * osetljivost na odbacivanje	1	0.75	0.387	0.00

Levenov test ukazao je na odsustvo homogenosti u varijansama ispitanih grupa $F(11, 163) = 4,99, p < 0,001$. Reputacija je ostvarila značajan glavni efekat na negativan afekat $\beta = 0,44, SE = 0,08, t(153) = 3,08, p = 0,002$, koji se ogleda u povišenim skorovima kod učesnika koji su saznali da će sarađivati sa novim ($AS = 1,49$), u odnosu na učesnike koji su dobili informaciju da će sarađivati sa poznatim saradnikom ($AS = 1,25$). Reč je o maloj do srednje veličine efekta. Navedene razlike važe na nivou celog uzorka, tj., ne zavise od ostalih uslova kojima su učesnici bili izloženi. Osetljivost na odbacivanje, takođe, predstavlja značajan prediktor negativnog afekta $\beta = 0,30, SE = 0,01, t(153) = 3,81, p = < .001$, i to tako da je porast osetljivosti praćen porastom negativnog afekta.

Tabela 19 Deskriptivna statistika (marginalni proseci) moderatorskog efekta reputacije i Osetljivosti na odbacivanje na pozitivan afekat

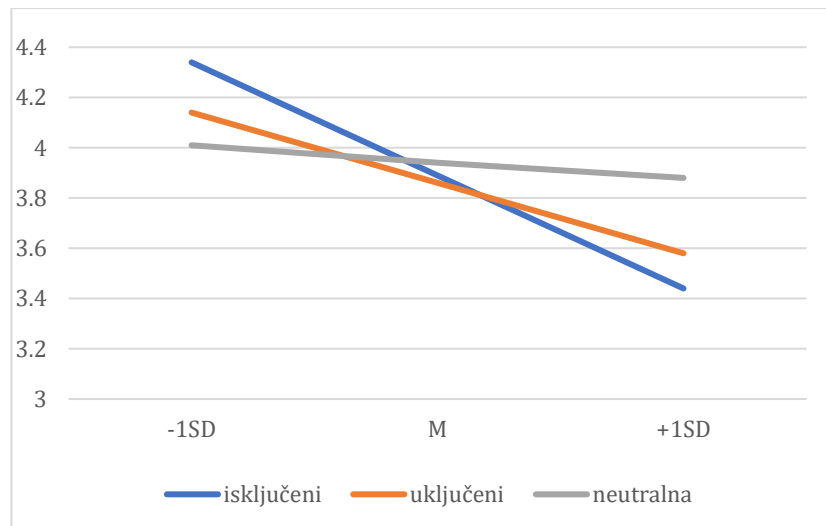
Osetljivost na odbacivanje	Nivo	Prosek	SE	df
AS-1SD	isključeni	4.34	0.13	153
AS	isključeni	3.89	0.09	153
AS+1SD	isključeni	3.44	0.10	153
AS-1SD	uključeni	4.14	0.12	153
AS	uključeni	3.86	0.08	153
AS+1SD	uključeni	3.58	0.14	153
AS-1SD	neutralna	4.01	0.12	153
AS	neutralna	3.94	0.09	153
AS+1SD	neutralna	3.88	0.14	153

Tabela 20 Omnibus test efekta socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti i osetljivosti na odbacivanje na pozitivan afekat

	$R^2 = 0,27, F(21) = 2,75, p = < .001$			
	df	F	p	η^2p
Isključivanje	2	0.25	0.778	0.00
Reputacija	1	2.38	0.125	0.02
Pouzdanost	1	0.37	0.546	0.00
Osetljivost na odbacivanje	1	25.10	< .001	0.14
Isključivanje * Reputacija	2	0.11	0.898	0.00
Isključivanje * Pouzdanost	2	1.37	0.257	0.02
Reputacija * Pouzdanost	1	0.96	0.328	0.01
Isključivanje * osetljivost na odbacivanje	2	4.62	0.011	0.06
Reputacija * osetljivost na odbacivanje	1	0.06	0.812	0.00
Pouzdanost * osetljivost na odbacivanje	1	0.53	0.469	0.00
Isključivanje * Reputacija * Pouzdanost	2	0.10	0.908	0.00
Isključivanje * Reputacija * osetljivost na odbacivanje	2	1.56	0.213	0.02
Isključivanje * Pouzdanost * osetljivost na odbacivanje	2	1.51	0.223	0.02
Reputacija * Pouzdanost * osetljivost na odbacivanje	1	0.51	0.477	0.00

U ovom modelu, ispunjen je uslov o homogenosti varijanse $F(11, 163) = 0,94, p < 0,502$. Osetljivost na odbacivanje se i ovoga puta pokazala kao značajan prediktor $\beta = -0,39, SE = 0,02, t(153) = -5,01, p = <.001$, s tim što sa porastom osetljivosti opada vrednost

Grafik 1 Interakcijski efekat socijalnog isključivanja i osetljivost na odbacivanje na pozitivan afekat



pozitivnih emocija. Pored ovog, statistički je značajan i efekat koji se odnosi na interakciju između isključivanja i osetljivost na odbacivanje. Post hoc analiza ukazuje da se ovaj efekat odnosi na razlike između grupe isključenih i neutralne grupe pri različitim vrednostima osetljivosti na odbacivanje $\beta = 0,56, SE = 0,04, t(153) = 3,04, p = .003$. Analiza prostih efekata pruža dodatno jasniju sliku: Omnibus test ukazuje da se razlike između uslova mogu primetiti samo na visokim vrednostima osetljivosti na odbacivanje (AS+1SD), $F(2, 153) = 3,32, p = 0,039$. Procena ovih parametara, konačno, ukazuje da su isključeni učesnici samo ukoliko su veoma osetljivi na odbacivanje pokazali snižen pozitivan afekat (AS = 3,44) u odnosu na učesnike iz neutralne grupe (AS = 3,88). Razlike između pomenutih grupa nestaju kod onih kod kojih je osetljivost na odbacivanje izražena u srednjoj (AS) ili niskoj meri (AS-1SD). Između učesnika isključene i prihvaćene grupe, kao ni između uključenih i neutralne grupe nisu bile uočene značajne razlike bez obzira na stepen izraženosti osetljivosti na odbacivanje (grafik 1).

Što se tiče modela u kojima je razmatran efekat socijalno vrednosne orijentacije u ulozi kovarijata, nijedan od njih, bez obzira na to da li se radi o pozitivnom ili negativnom afektu, nije rezultirao statistički značajnim rezultatima.

4.5 EFEKAT SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, REPUTACIJE, POUZDANOSTI, SOCIJALNO VREDNOSNE ORIJENTACIJE I OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE NA SARADNJU U IGRI POVERENJA

Prilikom provere hipoteze da će se doživljeno isključivanje, reputacija, pouzdanosti i individualne razlike (socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje) odraziti na stepen saradnje, ponovo je primenjen generalni linearni model. Ovoga puta, sprovedena su dva koraka. U prvom su faktori uključeni u model zajedno sa kovarijatima. Tu su ispitani kako glavni efekti socijalnog isključivanja, reputacije i pouzdanosti, tako i njihova sadejstva. Cilj ovog postupka je da se utvrdi koliko se, nakon što je pod kontrolom držan efekat kovarijata, varijacija u saradnji može pripisati manipulaciji nezavisnim varijablama. Interakcije između faktora i kovarijata, kao i između kovarijata, u ovom koraku nisu razmatrane u nameri da se izbegne kompleksnost u obradi i tumačenju. U drugom koraku, sprovedene su dve analize na istom principu: Proveren je glavni efekat faktora, glavni efekat jednog od kovarijata, i takođe dvostruke i trostruke interakcije kako između faktora, tako i između faktora i kovarijata. Treba istaći da interakcije koje ne uključuju varijablu socijalnog isključivanja nisu proveravane (npr. reputacija x pouzdanost x socijalno vrednosna orijentacija), jer nisu relevantne sa stanovišta problema istraživanja i definisanih hipoteza. Time je, istovremeno, smanjena mogućnost javljanja greške tipa 1, odnosno, javljanja lažno pozitivnih rezultata. Četvorostruke interakcije ni ovom prilikom nisu uzimane u razmatranje, s obzirom na to da se ne mogu očekivati ni sa teorijskog, niti metodološkog aspekta (ograničen broj učesnika u uzorku). Imajući u vidu da su socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje numeričke varijable, njihov moderatorski (uslovni) efekat ispitan je pri vrednostima od AS-1SD, aritmetičke sredine, i AS+1SD. Vrednosti ovih varijabli su centrirane pri svakom ispitivanju interaktivnog efekta. Zavisna varijabla uvek je predstavljala broj poena koji su učesnici odlučili da proslede saigraču. Od deskriptivne statistike, prikazani su podaci samo statistički značajni rezultat, dok se preostali podaci mogu naći u prilogu C.

Tabela 21 Deskriptivna statistika (marginalni proseci) efekata reputacije i pouzdanosti na stepen saradnje (I korak)

	Nivo	Prosek	SE	df
Reputacija	poznat	0.78	0.45	161
	nepoznat	-0.82 ¹	0.46	161

¹Usled izvršene parcijalizacije skorova na varijabli Stepen saradnje, aritmetičke sredine mogu imati vrednost manju od nule.

Pouzdanost	pouzdana	0.68	0.46	161
	nepouzdana	-0.72	0.45	161

Tabela 22 Efekti socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti, socijalno - vrednosne orijentacije i osetljivosti na odbacivanje na stepen saradnje (I korak)

$R^2 = 0,15, F(13) = 2,25, p = .010$					
	SS	df	F	p	η^2p
Isključivanje	9.56	2	0.27	0.767	0.00
Reputacija	111.33	1	6.19	0.014	0.04
Pouzdanost	83.69	1	4.65	0.032	0.03
Socijalno vrednosna orijentacija	251.54	1	13.98	<.001	0.08
Osetljivost na odbacivanje	5.95	1	0.33	0.566	0.00
Isključivanje * Reputacija	31.12	2	0.87	0.423	0.01
Isključivanje * Pouzdanost	4.76	2	0.13	0.876	0.00
Isključivanje * Reputacija * Pouzdanost	7.80	2	0.14	0.933	0.00

U prvom koraku, pre svega, Levenov test homogenosti varijanse nije ukazao na značajne razlike između eksperimentalnih grupa $F(11, 163) = 1,09, p = 0,374$. Reputacija i pouzdanost ostvarile su značajne efekte male veličine, dok je socijalno vrednosna orijentacija takođe imala statistički značajan efekat ali srednje veličine. Rezultati analize pokazuju da i nakon kontrole individualnih razlika, faktori ostvaruju značajan efekat na saradnju. Istovremeno se nameće zaključak da ukoliko želimo da formiramo jasniju sliku o uzrocima saradnje, ima smisla detaljnije ispitati i efekat koji ovi kovarijati mogu imati, samostalno i/iliudruženo sa nezavisnim varijablama na saradnju u Igru poverenja.

Tabela 23 Deskriptivna statistika (marginalni proseci) efekata reputacije i pouzdanosti na stepen saradnje (II korak, socijalno - vrednosna orijentacija kao kovarijat)

		Prosek	SE	df
Reputacija	poznat	0.98	0.45	154
	nepoznat	-0.87	0.46	154
Pouzdanosti	pouzdana	0.70	0.46	154
	nepouzdana	-0.59	0.45	154

Tabela 24 Omnibus test efekata Socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti i socijalno vrednosne orijentacije na saradnju (II korak)

$R^2 = 0,25, F(21) = 2,40, p < .001$					
	SS	df	F	p	η^2p
Isključivanje	13.22	2	0.38	0.684	0.00
Reputacija	141.44	1	8.16	0.005	0.05
Pouzdanost	184.05	1	10.62	0.047	0.06
Socijalno vrednosna orijentacija	69.28	1	4.00	0.001	0.03
Isključivanje * Reputacija	36.52	2	1.05	0.351	0.01
Isključivanje * Pouzdanost	3.85	2	0.11	0.895	0.00
Isključivanje * Socijalno vrednosna orijentacija	31.94	2	0.92	0.400	0.01
Isključivanje * Reputacija * Pouzdanost	3.52	2	0.07	0.977	0.00
Isključivanje * Reputacija * Socijalno vrednosna orijentacija	92.83	2	1.79	0.152	0.03
Isključivanje * Pouzdanost * Socijalno vrednosna orijentacija	70.74	2	1.36	0.257	0.03

I u ovom modelu, ispunjen je uslov o homogenosti varijanse $F(11, 163) = 1,12, p = 0,353$. Takođe se uočavaju glavni efekti reputacije, pouzdanosti i socijalno vrednosne orijentacije, dok je efekat manipulacije socijalnim isključivanjem ostao ispod nivoa statističke značajnosti. Učesnici su, dakle, bez obzira na pripadnost eksperimentalnoj grupi, manje poena prosleđivali nepoznatom saradniku $\beta = -0,42, t(1) = -2,86, p = 0,005$, i saradniku nepouzdanog lica $\beta = -0,29, t(1) = -2,00, p = 0,047$. Socijalno vrednosna orijentacija je, očekivano, pozitivan prediktor, tako da su učesnici dispoziciono skloni saradnji više poena i prosleđivali $\beta = 0,26, t(1) = 3,26, p = 0,001$. Može se konstatovati da uprkos uvođenju interakcijskih efekata, faktori i kovarijat i dalje dosledno ostvaruju značajne glavne efekte. Naknadnim uvidom u tabelu koja sadrži regresione koeficijente, uočava se da je statistički značajna trostruka interakcija koja se odnosi na razliku između neutralne grupe i grupe isključenih u pogledu saradnje sa poznatim i nepoznatim saigračem na različitim vrednostima socijalno vrednosne orijentacije (tabela 17 u prilogu C). Imajući u vidu da F test koji se odnosi na proveru efekta interakcije uslov * reputacija * socijalno vrednosna orijentacija nije bio statistički značajan ($p = 0,152$), dalja analiza i tumačenje nisu bili usmereni na navedeni koeficijent. Odluka je zasnovana na teorijskom razmatranju da ukoliko ANOVA (omnibus test) ne pokaže značajne statističke efekte, ne treba analizirati pojedinačne

doprinosu i njihove koeficijente. U ovoj situaciji, ne može se sa sigurnošću odbaciti mogućnost da se radi o artefaktu usled višestrukih međusobnih poređenja koji mogu rezultovati lažnopolozitivnim rezultatima. Iako Rutherford smatra da je fleksibilniji pristup dozvoljen onda kada se od samog početka očekuju konkretno definisane razlike, u situaciji kada je priroda ispitanog efekta više eksplorativna, a prevashodno u GLM, tumačenje koeficijenata može dobiti karakter data snooping-a (Rutherford, 2011).

Nakon toga, sprovedena je i druga analiza, koja je ovoga puta kao kovarijat imala osetljivost na odbacivanje.

Tabela 25 Deskriptivna statistika (marginalni proseci) efekta reputacije na stepen saradnje (II korak, Osetljivost na odbacivanje kao kovarijat)

		Prosek	SE	df
Reputacija	poznat	0.94	0.50	154
	nepoznat	-0.86	0.49	154

Tabela 26 Omnibus test efekata socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti i osetljivosti na odbacivanje na saradnju

	$R^2 = 0,09, F(20) = 0,72, p = <.798$				
	SS	df	F	p	η^2p
Isključivanje	12.72	2	0.31	0.732	0.00
Reputacija	135.38	1	6.66	0.011	0.04
Pouzdanost	68.98	1	3.40	0.067	0.02
osetljivost na odbacivanje	6.90	1	0.34	0.561	0.00
Isključivanje * Reputacija	22.72	2	0.56	0.573	0.01
Isključivanje * Pouzdanost	4.68	2	0.12	0.891	0.00
Isključivanje * Osetljivost na odbacivanje	14.00	2	0.34	0.709	0.00
Isključivanje * Reputacija * Pouzdanost	8.85	3	0.15	0.933	0.00
Isključivanje * Reputacija * Osetljivost na odbacivanje	4.18	3	0.07	0.977	0.00
Isključivanje * Pouzdanost * Osetljivost na odbacivanje	4.82	3	0.08	0.971	0.00

Levenov test homogenosti varijanse i ovom prilikom ostao je ispod statističke značajnosti, ukazujući da eksperimentalna manipulacija nije u različitom stepenu uticala na

homogenost varijanse eksperimentalnih grupa $F(11, 163) = 1,29, p = 0,232$. I u ovom modelu, reputacija zadržava značajan glavni efekat. Svi učesnici saradivali su značajno manje sa novim nego sa poznatim saradnikom $\beta = -0,41, t(1) = -2,58, p = 0,011$. Osetljivost na odbacivanje se nije pokazala kao značajan prediktor, niti samostalno, niti u vidu interakcijskih efekata.

Na kraju, s obzirom na to da je potreba za pripadanjem bila ugrožena pod uticajem isključivanja, još jednom je, iz drugog ugla, provereno da li je ovo iskustvo moglo imati efekat na saradnju. Konkretno, ispitana je korelacija između potrebe za pripadanjem i količine uloženi poena, međutim, taj koeficijent je nije bio statistički značajan ($r = -0,02, p = 0,871$).

Uprkos tome što se pouzdanost saigračevog lica pokazala kao statistički značajan faktor saradnje, u istraživanju je istovremeno proverena i hipoteza da će doživljeno socijalno isključivanje ostvariti efekat na stepen pripisane pouzdanosti. U skladu s tim, primenjen je još jedan GLM, u kojem su faktore činili socijalno isključivanje, reputacija i pouzdanost, dok je kovarijat činila socijalno vrednosna orijentacija. Interakcije između faktora su takođe ispitane, ali interakcije socijalnog isključivanja i socijalno vrednosne orijentacije nisu uzimane u obzir, s obzirom na to da nema teorijskog opravdanja. Efekat osetljivosti na odbacivanje, takođe, nije uziman u razmatranje, imajući u vidu nalaze prethodnih radova koji kažu da ova individualna razlika nije značajan prediktor u opažanju socijalnih znakova. Zavisnu varijablu činio je stepen pripisane pouzdanosti na skali od 1 (veoma nepouzdana) do 6 (veoma pouzdana).

Tabela 27 Efekat socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti i socijalno vrednosne orijentacije na opažanje pouzdanosti saigračevog lica

	$R^2 = 0,15, F(13) = 2,14, p = < 0.015$				
	SS	df	F	p	η^2p
Isključivanje	3.08	2	3.26	0.041	0.04
Reputacija	0.62	1	1.31	0.255	0.01
Pouzdanost	2.68	1	5.66	0.019	0.03
Socijalno vrednosna orijentacija	0.66	1	1.40	0.239	0.01
Isključivanje * Reputacija	0.34	2	0.36	0.701	0.00
Isključivanje * Pouzdanost	5.78	2	6.11	0.003	0.07
Isključivanje * Reputacija * Pouzdanost	0.25	3	0.17	0.914	0.00

Pored uočenih značajnih glavnih efekata varijable socijalno isključivanje i pouzdanosti, njihova interakcija je takođe statistički značajna. Ako se najpre analiziraju prosti efekti tako što se ispituju razlike između kategorije pouzdanog i nepouzdanog lica, rezultati pokazuju sledeće: isključeni učesnici pripisivali su pouzdanom licu značajno viši stepen pouzdanosti ($AS = 3,49$) nego nepouzdanom licu ($AS = 3,06$, $t(164) = 2,42$, $p = 0,017$). Isti obrazac primećen je i u neutralnoj grupi ($AS_{pouzdanog} = 3,88$, $AS_{nepouzdanog} = 3,29$, $t(164) = 3,17$, $p = 0,002$). U grupi prihvaćenih, međutim, nije uočena statistički značajna razlika u stepenu pripisane pouzdanosti pouzdanom i nepouzdanom licu ($AS_{pouzdanog} = 3,42$, $AS_{nepouzdanog} = 3,68$, $t(164) = 1,44$, $p = 0,152$). Na osnovu ovih rezultata, može se pretpostaviti da je grupa isključenih, kao i neutralna grupa uspešno razlikovala pouzdano od nepouzdanog lica. To pruža određenu dozu sigurnosti da su učesnici saradivali više sa pouzdanim licem upravo zbog količine pouzdanosti koju su mu pripisali. Zaključak se, međutim, ne može odnositi i na grupu prihvaćenih, kojima nije polazilo za rukom da razlikuju ova dva kvaliteta.

U cilju provere hipoteze o povišenoj senzitivnosti za socijalne znake kod isključenih učesnika, ispitana je korelacija između varijable socijalno isključivanje i tačnost prepoznavanja (tabela 28).

Tabela 28 Tačnost u prepoznavanju znakova pouzdanosti

	netačno prepoznata	tačno prepoznata
isključeni	41	19
uključeni	45	14
neutralna	33	23

Rezultati hi-kvadrat testa pokazali su da se odnos tačno i netačno prepoznatih znakova pouzdanosti ne raspodeljuje u značajno različitoj meri u okviru grupa učesnika $\chi^2(2) = 4,31$, $p = 0,116$.

5. DISKUSIJA

Cilj ovog istraživanja bio je ispitati odnos između socijalnog isključivanja i saradnje u situaciji socijalne dileme. Sa namerom da se bliže upozna mehanizam koji stoji u osnovi pomenutog odnosa, i time pruži iznijansirana slika u odnosu na onu koja već postoji u literaturi, u razmatranje je uzet potencijalni efekat dodatnih varijabli. Od situacionih (faktori), ispitano je prisustvo moderacije varijablom reputacija, koja se odnosi na to da li su učesnici prethodno imali neku vrstu socijalne interakcije sa saigračem, ili se sa njim susreću prvi put. Uloga pouzdanosti saigračevog lica takođe je uzeta u razmatranje. Što se tiče kovarijata koji se ovom prilikom odnose na individualne razlike, ispitane su socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje. Analiza je bila organizovana tako da je njihov efekat najpre držan pod kontrolom, a potom je proverena i njihova moderirajuća uloga.

5.1 EFEKAT SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA NA BAZIČNE POTREBE

Pre svega, rezultati pokazuju da je manipulacija socijalnim isključivanjem bila uspešna. Grupa isključenih učesnika izjavila je da se oseća manje uključeno u odnosu na grupu uključenih, dok neutralna grupa nije pokazivala značajne razlike u poređenju sa pomenutim grupama.

Još jedan dokaz o uspešnoj manipulaciji socijalnim isključivanjem predstavljaju značajne razlike u potrebi za pripadanjem. Nakon primenjene paradigme Upoznajte se, grupa isključenih učesnika ostvarila je niže skorovena subskali potrebe za pripadanjem od grupe prihvaćenih, dok se skorovi neutralne grupe, ponovo, nisu značajno razlikovali od skorova preostalih grupa. Dobijeni rezultati idu u prilog teorijskim razmatranjima koja ističu da socijalno isključivanje može imati efekat na bazične potrebe. I Vilijamsov model (Williams, 2007), kao i razmatranja Lirija i Baumajstera (Leary & Baummeister 1995), prepoznaju ugroženost potrebe za pripadanjem kao koren neprijatnog iskustva i reakcija koje slede doživljeno isključivanje.

Sa druge strane, manipulacija socijalnim isključivanjem nije se odrazila na preostale bazične potrebe (za samopoštovanjem, za kontrolom, za smislenim postojanjem). Pre svega, navedene rezultate ne treba nužno shvatiti kao kontra-argumente Modelu privremeno ugroženih potreba. Williams je ovaj model definisao sa ciljem da opiše iskustvo doživljenog

ostrakizma u svetlu definicije koju je sam dao, ali treba podsetiti da je i on, kao i drugi autori istakao da jasnu granicu između koncepata socijalno isključivanje, ostrakizam i odbacivanje još uvek nije lako povući. Još manje je jasno kojim aspektima doživljenog isključivanja postojeće paradigme manipulišu (Ren, Hales, & Williams, str. 14). Sa druge strane, Vilijams, prema saznanju autora, nikada i nije rekao da jedino iskustvo ostrakizma ugrožava 4 bazične potrebe. Naprotiv, u članku relativno novijeg datuma, on i ko-autoridaju pretpostavku da i odbacivanje može imati negativan efekat na ove konstrukte, ali da oni neće biti tako snažni, i da će zavisiti od paradigme koja je primenjena (Freedman, Williams & Beer, 2016). Rezultati istraživanja, stoga, potencijalno olakšavaju razgraničenje spornih termina. Mnogo puta je dokazano da paradigma Sajber lopta utiče na četiri bazične potrebe, međutim, prema uvidu autora ovog rada, nijedno istraživanje nije proverilo da li će i paradigma Upoznajte se imati isti efekat. Činjenica da se manipulacija socijalnim isključivanjem u ovom istraživanju zaista nije odrazila na samopoštovanje, kontrolu i smisleno postojanje, može govoriti u prilog tome da korišćena paradigma za manipulaciju socijalnim isključivanjem (Upoznajte se) „pogađa” drugačije domene doživljenog socijalnog isključivanja. Ukoliko na osnovu postojećih istraživanja zaključimo da sajber lopta izaziva promene u bazičnim potrebama (Nezlek et al., 2012; Svetieva et al., 2015; Walasek et al., 2019; Zadro, Williams, & Richardson, 2004), i pretpostavimo da je ona namenjena isključivo izazivanju fenomena ostrakizma u svetlu Vilijamsove definicije, kako se onda mogu razumeti uočene razlike u efektima koje Upoznajte se i ostale paradigme prozivode kada su u pitanju bazične potrebe?

Ako krenemo od potrebe za kontrolom, u paradigmi sajber lopta učesnik zaista može razviti osećaj da ništa nije u njegovim rukama, jer preostali saigrači bez objašnjenja odbijaju da mu bace loptu, i ništa od ponašanja koja su mu na raspolaganju ne može promeniti situaciju (komunikacija je, takođe, onemogućena). Isto važi i za paradigmu Usamljen u budućnost, u kojoj isključeni učesnik dobija povratnu informaciju da će u budućnosti najverovatnije ostati sam, bez prijatelja i partnera. Takav fodbek, i dokazano, kod učesnika može rezultirati osećajem gubitka kontrole (Williams 2009; Twenge et al., 2007). Sa druge strane, u paradigmi Upoznajte se, ne samo da i učesnik ima mogućnost da odlučuje sa kim će saradivati, već misli da je na odluku o njegovom učešću uticao kvalitet odgovora koji je dao na pitanje „Šta je za Vas smisao života”. Moguće je da upoznatost sa razlozima, ili makar, direkcija o tome zašto je doživio isključivanje, učesniku daje veći osećaj kontrole nego kada ne zna zbog čega je isključen. Navedena pretpostavka zasnovana je na postulatima *Responzivne teorije socijalnog isključivanja* (Freedman, et al., 2016). Iako primarno usmerena na razumevanje uloge koju komunikacija ima u odnosu žrtve i izvora socijalnog

isključivanja, njene pretpostavke mogu pomoći u interpretaciji rezultata ovog istraživanja. Autori sugeriraju da će način na koji je učesnicima saopšteno da nisu poželjni članovi grupe imati različit efekat na bazične potrebe. Ukoliko je osoba isključena tako što joj je otvoreno rečeno da je nepoželjna, socijalna bol i osećaj ugroženosti bazičnih potreba biće manje snažni nego ako je isključivanje dvosmisleno ili sadrži ignorisanje. Ova pretpostavka bazirana je na tumačenju da jasno saopšteno isključivanje predstavlja primer respozivnog ponašanja. Osim toga, ako osoba zna zbog čega je isključena, zna i na čemu treba raditi da bi ponovo pripadala grupi. Odsustvo komunikacije ili dvosmislenost kod učesnika budi osećaj neizvesnosti i stoga snažno ugrožava bazične potrebe. Pored toga, učesnici su još na početku upoznati sa time da će u drugoj fazi biti u prilici da sarađuju sa tobožnjim članovima grupe, a takođe je naglašeno da će u poslednjoj fazi imati prilike i da ih uživo sretnu. Anticipacija budućeg kontakta dodatno je mogla ostaviti prostora za očekivanje učesnika da će svojim postupcima biti u prilici da uveri ostale u to da je vredan učesnik socijalne interakcije. Nije isključeno ni da je ta anticipacija nekim učesnicima dala nadu da će moći da uzvrate nekim od ponašanja negativnog karaktera. Veza između ispoljavanja agresivnosti i osećaja kontrole nakon doživljenog isključivanja već je dokazana (Warburton, Williams, & Cairns, 2006).

Kada je u pitanju potreba za smislenim postojanjem, treba naglasiti da se ona definiše kao svest o tome da su drugi svesni našeg postojanja. Tokom Sajber lopta paradigme, saigrači ispitaniku ne bacaju loptu, komunikacija izostaje, a kada se ova paradigma primenjuje u uživo formi, ne uspostavlja se ni kontakt očima. U takvom kontekstu, može se očekivati da će učesnik izjaviti da se osećao nevidljivo. Sa druge strane, u paradigmi Upoznajte se, učesnik pretpostavlja da su drugi svesni njegovog postojanja, jer su jasno dali informaciju da ne žele da sarađuju sa njim. Iako otvoreno saopštavanje da nekoga ne želimo kao člana grupe može biti momentalno snažno neprijatno iskustvo, efekat isključivanja neće biti dugotrajan. Za razliku od otvorenog, dvosmisleno isključivanje ili potpuno ignorisanje rezultiraju produženim negativnim dejstvom. U skladu s tim, može se pretpostaviti da paradigme Sajber lopta i Upoznajte se ostvaruju različite efekte na bazične potrebe. Dok je Sajber lopta usmerena na manipulaciju socijalnom isključenošću koja je dvosmislena, Upoznajte se podrazumeva jasno, otvoreno pokazivanje da nekoga ne želimo kao člana naše grupe. Opisane razlike, mogle su biti odgovorne i za dobijene rezultate. Prema saznanju autora, ovo je prvo istraživanje koje je ispitalo efekte paradigme Upoznajte na promene u bazičnim potrebama, te je ovu pretpostavku teško dodatno potkrepiti. Otežavajuću okolnost predstavlja i to što su autori u određenom broju studija nakon primene paradigme Sajberbol, umesto analiziranja bazičnih potreba ponaosob, računali kompozit nazvan „Indeks averzivnosti”

(Godwin et al., 2014). Treba uzeti u razmatranje i mogućnost da se na odsustvo očekivanih razlika odrazila suboptimalna pouzdanost dimenzija kontrola i smisleno postojanje (tabela 5). Sumirajući poslednja dva pasusa, činjenica da Sajber lopta izaziva promene u potrebi za kontrolom i smislenim postojanjem, dok sa paradigmom Upoznajte se to nije slučaj, može se razumeti kao indikator da ove manipulacije angažuju različite aspekte iskustva socijalnog isključivanja. U nedostatku drugih istraživanja koja bi uporedila ove efekte, sa oprežnošću se može izneti i prepostavka da se radi o različitim fenomenima (odbacivanje – ostrakizam).

Ostaje pitanje zbog čega socijalno isključivanje nije ostvarilo efekat na samopoštovanje? Ponovno pozivanje na Teoriju responzivnosti predstavljalo bi pomalo spekulativan pristup. S jedne strane, očekivano je da dvosmisleno isključivanje ostvaruje negativan efekat na samopoštovanje, jer ljude podstiče na ruminaciju i formiranje različitih pretpostavki o tome zašto su isključeni (Freedman et al., 2016). Ipak, bilo bi previše rizično pretpostaviti da to što je u ovom istraživanju otvoreno saopšteno učesniku da nije poželjan član grupe ne predstavlja udarac za samopoštovanje. Prema Vilijamsovom shvatanju, ključ za uviđanje razlike između ostrakizma i odbacivanja nalazi se u analizi stepena otvorenosti u kojem je razlog za isključivanja saopšten žrtvi. U tom smislu, teško je objasniti iz ugla njegovog modela zašto ova bazična potreba nije značajno snižena kod grupe isključenih učesnika u poređenju sa ostalim grupama. Samopoštovanje predstavlja važan aspekt socijalnog isključivanja i iz ugla koji je definisao Liri, pa se rezultati, tako, mogu razmotriti i sa stanovišta hipoteze o Sociometru (Leary, 2017). Moguće je da paradigma Upoznajte se nije rezultovala promenama u samopoštovanju zato što interakcija koju su učesnici imali sa saigračima ne predstavlja odnos visoke relacijske vrednosti. Drugačije rečeno, svest o tome da je učesnike isključio neko koga učesnici ne poznaju i nemaju naročitu želju da sa njima budu deo iste grupe, mogla je usloviti odsustvo značajnih razlika. U tom smislu, verovatno da ni pokazano prihvatanje nije dovelo do povišenog samopoštovanja kod grupe učesnika koji su bili izloženi ovom tretmanu. Blekhart i ko-autori na osnovu sprovedene metaanalize potvrđuju da je pad u samopoštovanju retko pratilac doživljenog socijalnog isključivanja, bez obzira na to da li je ono definisano kao ostrakizam ili odbacivanje. Najsnažniji efekat na pomenutu bazičnu potrebu uočen je kada su istraživači kao sredstvo manipulacije koristili paradigmu kojom se od učesnika zahteva da prožive epizodu doživljenog isključivanja iz prošlosti. Pretpostavlja se da je takva instrukcija podstakla učesnike da se prisete bitnih, snažnih i neprijatnih iskustava koji se teško obrađuju ili zaboravljaju, što je istovremeno dovelo do pada samopoštovanja. Sa druge strane, iskustvo izazvano u aktuelnom eksperimentu nije moralo ostaviti takav trag. Ni preostale paradigme, često, nisu uticale na

promene u ovom konstruktumu (Blackhart et al., 2009). Opisani rezultati potvrđuju izložene pretpostavke da Upoznajte se kao sredstvo za manipulaciju socijalnim isključivanjem, s obzirom na to da podrazumeva kontakt sa nepoznatim ljudima, ne proizvodi nužno snažne reakcije u domenu samopoštovanja. Na to se može nadovezati i objašnjenje koje kaže da kratkotrajna epizoda socijalnog isključivanja u laboratorijskim uslovima nijedovoljno snažan stimulus da izazove promene. Dugotrajna, ponovljena izloženost u svakodnevnom životu, verovatno bi ostvarila ozbiljnije posledice u vidu sniženog samopoštovanja. Autori nekolicine drugih radova (npr. Twenge 2007; Baumeister et al., 2005) takođe iznose ovaj zaključak. Poslednje objašnjenje tiče se mogućnosti da su isključeni učesnici zaista osetili pad u samopoštovanju, ali da zbog brige o načinu samoprikazivanja to nisu želeli da iskažu. U istraživanju Bernsteina i saradnika, pored klasičnih načina samoizveštavanja, učesnicima su zadate i implicitne tehnike. Rezultati su pokazali da upitnici ne ukazuju da je isključivanje imalo efekta na samopoštovanje, ali implicitne mere ukazivale su upravo suprotno (Bersntain, 2013). Buduća istraživanja bi češće trebalo da implementiraju ovakav vid merenja bazičnih potreba.

Prethodni radovi pokazuju da individualne razlike mogu značajno izmeniti efekat socijalnog isključivanja na kogniciju, afekat i ponašanje (npr. Ayduk et al., 1999; Ayduk et al., 2008; Romero-canyas et al., 2010). U ovom istraživanju, međutim, niti osetljivost na odbacivanje, niti socijalno vrednosna orijentacija nisu se pokazale kao značajni moderatori efekta socijalnog isključivanja na bazične potrebe. Jedno tumačenje može biti zasnovano na Vilijamsovom modelu Privremene pretnje potrebama, koji reakciju na isključivanje tokom refleksivne faze opisuje kao snažnu, automatizovanu, i otpornu na moderaciju individualnih razlika. Dakle, bez obzira na to koliko je učesnik bio osetljiv na odbacivanje, njegova potreba za pripadanjem bila je ugrožena jer je socijalno isključivanje kroz evoluciju predstavljalo signal od vitalnog značaja (Williams, 2009; Wesselmann et al., 2013). Kao kontra-argument može se nametnuti opcija da ispitane individualne razlike, zapravo, nisu relevantni faktori kada se proverava uticaj socijalnog isključivanja na bazične potrebe, zbog čega su značajne razlike i izostale ovom prilikom. Ipak, bar kada se radi o osetljivosti na odbacivanje, ta mogućnost je malo verovatna. Iako iznenađuje da u literaturi nema dovoljno radova koji su ispitali odnos osetljivosti na odbacivanje i bazičnih potreba, već je spomenuto da postoje studije koje su izvestile da ova individualna razlika može moderirati način na koji osoba reaguje nakon doživljenog isključivanja. Protiv ovog argumenta govori i činjenica da se osetljivost na odbacivanje pokazala kao snažan, statistički značajan prediktor svih bazičnih potreba, bez obzira na to kojoj grupi pripadaju učesnici. Ovaj odnos, bez efekta socijalnog

isključivanja, nije u primarnom fokusu istraživanja, pa se budućim istraživačima savetuje da mu se detaljnije posvete. Moguće je da su značajni rezultati posledica hronične nezadovoljenosti bazičnih potreba kod onih koji su visoko osetljivi na odbacivanje. Kada je u pitanju socijalno vrednosna orijentacija, situacija je nešto drugačija, jer je hipoteza o njenom odnosu sa bazičnim potrebama prevashodno eksplorativnog karaktera. Prema saznanju autora, do sada nema radova koji bi u vezu doveli ovaj koncept sa socijalnim isključivanjem, što je poslužilo kao inspiracija za pretpostavku da će prosocijalno i pro-self orijentisani različito reagovati na ovo neprijatno iskustvo. Ova hipoteza definisana je na osnovu teorijskog stanovišta da su pro-self i prosocijalni imali različita iskustva u detinjstvu koja se tiču respozivnosti roditelja (Bogaert, Boone, & Declerck, 2008), kao i nalazima da su prosocijalno i pro-self orijentisani različito afektivno vezani (Van Lange et al., 1997). Međutim, uprkos tome što je poznato i da se obrasci afektivne vezanosti različito odražavaju na ponašanje isključene osobe (DeWall, 2012; Maxwell, et al., 2013), pretpostavka da će zbog toga i same socijalno vrednosne orijentacije različito reagovati na isključivanje nije potvrđena. Moguće je da nastanak socijalno vrednosnih orijentacija, iako vezan za iskustva u detinjstvu ali i tokom kasnijeg perioda, nije posledica izloženosti odbacivanju od strane bližnjih. Nedavno sprovedeno istraživanje nije repliciralo zapažanja o odnosu afektivnog vezivanja i socijalno vrednosnih orijentacija, ukazujući na metodološke nedostatke originalnog istraživanja koje su sprovedeli Van Lange i ko-autori (Ijzerman & Denissen, 2019).

5.2 EFEKAT SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, POZNATOSTI, POUZDANOSTI, SOCIJALNO VREDNOSNE ORIJENTACIJE I OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE NA EMOCIONALNO STANJE

S obzirom na to da su emocije čest pratilac negativnih socijalnih iskustava, ali da mogu uticati i nadonošenje odluke o saradnji, u ovom istraživanju je i njihova uloga uzeta u razmatranje. Rezultati su pokazali da postoji glavni efekat reputacije, ali ne i socijalnog isključivanja i pozudanosti kada je u pitanju negativan afekat. Dvostruke i trostruke interakcije između pomenutih varijabli, takođe, nisu uočene, a od kovarijata, samo se osetljivost na odbacivanje pokazala kao značajan prediktor. Što se tiče pozitivnog afekta, suprotno očekivanjima, nije došlo do značajnih razlika. Pokazivanje prihvatanja učesniku nije dovelo do snažnijih pozitivnih emocija, niti je isključivanje dovelo do sniženog pozitivnog

afekta. Uočena je jedino značajna interakcija između socijalnog isključivanja i osjetljivosti na odbacivanje.

Ako se uzme u obzir da je socijalno isključivanje ugrozilo potrebu za pripadanjem kod učesnika, rezultati mogu delovati kontra-intuitivno uz saznanje da se nije javila negativna emocionalna reakcija. U razmatranje se može uzeti nekoliko tumačenja: Prvo, moguće je da su učesnici nakon doživljenog isključivanja primenili neku od strategija suočavanja sa ovim neprijatnim iskustvom, što je dovelo do pada u negativnom afektu (Riva, 2016). Promene u bazičnim potrebama ispitane su neposredno nakon doživljenog isključivanja, dok se učesnik nalazio u reflektivnoj fazi, zbog čega su uočeni efekti na potrebu za pripadanjem. Emocionalno stanje, međutim, ispitano je znatno kasnije. Učesnici su najpre morali da pročitaju detaljno uputstvo o tome kako funkcioniše Igra poverenja, da isprobaju, a potom i da ocene pouzdanost saigrača, pa su tek onda popunili upitnik za merenje trenutnog emocionalnog stanja. Ove aktivnosti, učesnicima su oduzele oko 10 minuta. Moguće je da je do tog trenutka, učesnik već ušao u reflektivnu fazu, i angažovao neku od strategija. Recimo, nakon saznanja da niko nije želeo da saraduje sa njima, učesnici su mogli početi da se prisećaju pozitivnih socijalnih veza koje imajuvan laboratorijskih uslova. Svest o tome da imamo partnere, prijatelje i članove porodice sa kojima smo bliski, mogla je stvoriti osećaj prihvaćenosti i olakšati oporavak od trenutno doživljenog isključivanja (npr. Twenge, Zhang, et al., 2007; Liddela & Courtney, 2018). Još jedna od strategija koju su učesnici mogli primeniti jeste potiskivanje emocija. Ova hipoteza, prema saznanju autora, još uvek nije empirijski proverena, ali je u literaturi prepoznata kao potencijalno relevantna (Riva, 2016). Posmatrajući stvari iz ugla Vilijamsove teorije, ovaj ishod je vrlo verovatan. Podsećanja radi, stupanje učesnika u reflektivnu fazu nakon isključivanja, ostavlja prostora za dejstvo drugih individualnih i situacionih faktora. Dakle, za razliku od refleksne, u reflektivnoj fazi isključeni može da angažuje određeni stepen kognitivnih sposobnosti, sa ciljem da razume doživljeno iskustvo i odluči o tome kako će se sa njim suočiti. Vilijams ne govori eksplicitno o tome kako se intenzitet ili kvalitet emocija menja kroz faze, ali se indirektno može zaključiti o njegovoj pretpostavci da strategije koje pojedinac primenjuje u reflektivnoj fazi mogu izmeniti i emocionalno stanje. Naravno, uz pozivanje na Vilijamsovu teoriju, treba zadržati svest o tome da još uvek nema dokaza da se efekti paradigme Upoznajte se manifestuju na isti način kao i efekti paradigme Sajber lopta. Važno je istaći i da Vilijamsov model ne predviđa koliko dugo će trajati reflektivna, a koliko reflektivna faza, niti koliko će oporavak trajati. Druga mogućnost zbog koje manipulacija socijalnim isključivanjem nije ostvarila značajan efekat na negativan afekat tiče se činjenice da su saigrači predstavljali

osobe koje učesnici ne poznaju. Svest o tome da su doživeli isključivanje od strane nekoga ko nije važan deo njihovog života, mogla je dovesti do brzog oporavka, ili u potpunosti rezultirati odsustvom emocija od samog početka. Posmatrajući do sada iznesene rezultate i tumačenja, stiče se utisak da doživljeno socijalno isključivanje ne mora biti snažno i sveprožimajuće iskustvo. Tom zaključku doprinosi i činjenica da ni razlike u pozitivnom afektu nisu bile značajne, osim ukoliko se posmatraju oni najosetljiviji učesnici iz grupe isključenih. Jedino kod njih, paradigma Upoznajte se uspela je da snizi pozitivne emocije u odnosu na neutralnu grupu. Opisani nalazi i tumačenja u skladu su sa meta-analizom Blekharta i saradnika, koja ističe da isključivanje rezultira blagim pogoršanjem raspoloženja kod isključenih učesnika u odnosu na neutralnu i grupu uključenih, ali da posmatrano u apsolutnom smislu, socijalno isključivanje ne rezultira promenama u afektu (2009). Na kraju, treba podsetiti da prilikom ispitivanja efekata situacionih i individualnih faktora na negativan afekat nije ispunjen uslov o homogenosti varijanse. Ukoliko se na to doda blago odstupanje ove varijable od normalne distribucije, nije isključeno i da se razlog za odsustvo značajnih razlika krije baš tu. Iako se smatra da Levenov test može biti zanemaren kada su grupe ujednačene po broju učesnika, u budućim istraživanjima trebalo bi proveriti da li se radi o efektu nekih drugih individualnih razlika koje su ovom prilikom mogle usloviti heterogenost varijanse. Narcizam (Twenge & Campbell, 2013), samo-kontrola (Denson, DeWall & Finkel, 2011) i samosaosećanje (Allen, Van Delen, Campbell, 2013) svakako su se pokazale kao relevantne u ovom kontekstu. Na kraju, treba istaći da to što nije bilo značajnih promena u negativnim emocijama učesnika, ne može biti shvaćeno kao potvrda hipotezi o umrtvljivanju (Numbness hypothesis), jer su isključeni učesnici koji su visoko osetljivi na odbacivanje reagovali sniženim pozitivnim afektom u poređenju sa učesnicima neutralne grupe.

Iznenadjuće je da osetljivost na odbacivanje nije moderirala efekat isključivanja na negativan afekat. To bi značilo da čak ni najosetljiviji na odbacivanje nisu pokazali detektibilne reakcije na to što su im saradnici pokazali da nisu poželjni članovi grupe. Nije sasvim jasno zbog čega su dobijeni navedeni rezultati. Jedna mogućnost jeste da ukoliko i postoji moderacija, radi se o efektu izuzetno male veličine koji se ne može registrovati na dosegnutom uzorku. Moguće je da se odnos osetljivosti na odbacivanje i socijalnog isključivanja manifestuje u vidu ordinalne interakcije, a ne ukrštene. U takvoj situaciji, očekivano je da će interakcija imati manji efekat nego glavni efekti, i stoga je takvu interakciju teže i registrovati (Maxwell, Delaney & Kelley, 2018). Posmatrajući rezultat sa metodološkog aspekta, moguće je uzeti u razmatranje da se radi o nekoj vrsti greške u merenju, mada je to malo verovatno. Upitnik osetljivosti na odbacivanje i Upitnik o

trenutnom emocionalnom stanjuu ovom istraživanju pokazali su zadovoljavajuću pouzdanost, a varijabla osetljivost na odbacivanje predstavlja i značajan prediktor negativnog afekta. To ukazuje da su se učesnici kod kojih je visoko izražena ova osetljivost, bez obzira na eksperimentalnu grupu kojoj pripadaju, osećali negativnije u poređenju sa onima kod kojih je osetljivost nisko izražena. Ova veza može se razumeti u svetlu definicije osetljivosti na odbacivanje, koja kaže da se pod njom podrazumeva anksiozno iščekivanje neprijatnog iskustva (Downey, Feldman, 1996). Verovatno da je dovođenje učesnika u eksperimentalno izazvanu socijalnu interakciju kod njih provociralo ovo očekivanje, i time, negativne emocije. Na kraju, ukoliko stvari posmatramo iz Lirijevog ugla, treba podsetiti da nije svako isključivanje i odbacivanje. Možda bi učesnici sa visokim skorovima na osetljivosti na odbacivanje reagovali snažnijim negativnim afektom kada bi postojala mogućnost da ih isključi neko ko im je blizak, odnosno, sa kim imaju visoku relacijsku vrednost.

Što se tiče varijable Socijalno vrednosna orijentacija, s obzirom na to da se nije pokazala kao značajan prediktor bazičnih potreba, ne iznenađuju rezultati koji ukazuju da se prosocijalno i pro-self orijentisani ne razlikuju u pogledu emocionalne reakcije na doživljeno isključivanje, ni samostalno, niti u interakciji sa faktorima.

Glavni efekat na negativan afekat uočen je samo kada je u pitanju varijabla reputacija. Kod učesnika kojima su dodeljeni nepoznati saradnici, primećen je značajno viši stepen negativnih emocija nego kod onih koji su saradivali sa poznatim. S obzirom na to da se glavni efekat varijable reputacija uočava i kada je u pitanju nivo ispoljene saradnje, radi pružanja koherentnije slike, dobijeni rezultati biće diskutovani kasnije.

Varijabla pouzdanost, nije ostvarila ni glavni niti interaktivni efekat na emocionalno stanje učesnika. Nakon što su učesnici doživeli isključivanje/uključivanje i saznali da li će saradivati sa poznatom ili nepoznom osobom, pouzdanost lica nije značajno izmenila način na koji se osećaju.

5.3 EFEKTI SOCIJALNOG ISKLJUČIVANJA, POZNATOSTI, POUZDANOSTI, OSETLJIVOSTI NA ODBACIVANJE I SOCIJALNO VREDNOSNE ORIJENTACIJE NA SARADNJU U IGRI POVERENJA

Osnovna pretpostavka ovog istraživanja glasi da će grupa faktora (socijalno isključivanje, reputacija i pouzdanost) i kovarijata (socijalno vrednosna orijentacija,

osetljivost na odbacivanje) ostvariti glavne ili moderirajuće efekte na saradnju u Igru poverenja. Rezultati, međutim, nisu u potpunosti potvrdili očekivanja.

Uprkos tome što se manipulacija socijalnim isključivanjem pokazala kao uspešna, i što je kod učesnika dovela do ugroženosti potrebe za pripadanjem, razlike između isključenih, uključenih i neutralne grupe nisu uočene kada je saradnja u pitanju.

Efekat rekonekcije, tj. povišena saradnja isključenih učesnika u odnosu na neutralnu grupu nakon doživljenog isključivanja ovom prilikom nije primećen. Odsustvo značajnih razlika, pre svega, može biti posledica skrivenih moderatora koji ovom prilikom nisu uzeti u razmatranje. Recimo, učesnici nisu pokazali povišen nivo saradnje u odnosu na neutralnu grupu, jer takvo ponašanje predstavlja izbor visokog rizika. Ukoliko učesnik iskaže nameru za ponovnim povezivanjem tako što će uložiti relativno veći broj poena, a saigrač pritom odluči da ne recipirira, učesnik ne dobija ništa, a ostaje mu relativno malo, čime je još jednom izložen negativnom interpersonalnom iskustvu. Saigrač (poverenik) ne može odabrati koliko će poena vratiti, već je to ili pola od ukupne količine, ili ništa. Naravno, u toj situaciji, učesnik bi mogao odlučiti da uloži malu količinu poena sa ciljem da izbegne novo razočarenje, ali onda mu ostaje dilema kako će takvu odluku percipirati saigrač. Dakle, briga o samo-prikazivanju, kao i uloga socijalnih normi takođe su mogle interferirati. Uložiti relativno mali broj poena, za učesnika je moglo značiti da time pokazuje da ga je isključivanje pogodilo. Sa druge strane, takvu odluku, saigrač je mogao opaziti kao neprijateljski akt, što nije u skladu sa socijalnim normama koje nalažu da nepoznatoj osobi treba ukazati poverenje, čak iako naslućujemo da neće recipirati (Dunning et al., 2004). U ovoj dilemi, stoga, učesnici su mogli odlučiti da ulože ni previše, ni premalo, već da odaberu srednju vrednost, čime pokušavaju da postignu ravnotežu između mogućnosti za ponovnim povezivanjem i opasnosti od ponovnog razočarenja. Moguće je da su zbog toga njihovi skorovi slični skorovima neutralne i prihvaćene grupe, pa ni razlike među njima nisu statistički značajne. Ukoliko se napravi osvrt na prethodna istraživanja, treba istaći da efekat rekonekcije, prema mom saznanju, nikada nije potvrđen u kontekstu socijalne dileme. Izuzetak predstavlja rad Derfler-Rozin i saradnika (2010), koji je ispitao uticaj pretnje isključivanjem na saradnju, tj. anticipacije isključivanja. Stoga se zaključci pomenutog istraživanja ne mogu direktno porediti sa aktuelnim, u kome su učesnici već doživeli isključivanje. Nedavno sprovedena studija, sličnog cilja, ali različitog dizajna u poređenju sa ovim eksperimentom, takođe ne uočava prisustvo pojačane saradnje nakon doživljenog isključivanja (Sunami, Nadzan, Jaremka, 2019). Moguće je da efekat rekonekcije na saradnju ne postoji ni u populaciji, ili da ako i postoji, podrazumeva izuzetno male veličine efekta koje

je teško registrovati. To, naravno, još uvek ne znači da mali efekti nisu relevantni sa teorijskog i praktičnog aspekta. Na kraju, i sam Maner, začetnik ideje o hipotezi rekonekcije, ističe da su njegovi učesnici pokazivali prosocijalnu reakciju zato što to nije zahtevalo naročito veliku žrtvu (Manner et. al., 2007, str. 52). Što se tiče grupe uključenih i očekivanja da će njeni učesnici uložiti više poena u poređenju sa neutralnom i grupom isključenih, moguće je da manipulacija u tom smislu nije dovoljno snažna. Svi učesnici u paradigmi Upoznajte se imaju zadatak da od troje odaberu dvoje saigrača sa kojim žele da sarađuju, što je moglo rezultirati svešću prihvaćenih učesnika da šansa da baš oni budu odabrani i nije tako mala.

Suprotno očekivanjima, rezultati ukazuju i na odsustvo anti-socijalne reakcije. Isključena grupa učesnika nije prosleđivala značajno manji broj poena u poređenju sa neutralnom, i grupom uključenih učesnika. Istraživanje Tvengeove i sar. smatra se jednim od najistaknutijih dokaza da socijalno isključivanje rezultira sniženim prosocijalnim ponašanjem, između ostalog, i u kontekstu socijalne dileme. Međutim, u 5. eksperimentu pomenute studije, ističe se važno ograničenje navedenog zaključka: Isključeni učesnici dovedeni u situaciju da sarađuju sa osobama koje su ih isključile nisu bili ništa manje saradljivi u poređenju sa ostalim grupama učesnika. Tek nakon što je saigrač odbio da vrati određenu količinu uloženog novca (nije recipirao), i sam učesnik prestajao je da sarađuje i tako je ostajalo do kraja eksperimenta (Twenge et al., 2007). Rezultati aktuelnog istraživanja, takođe se mogu tumačiti iz ovog ugla. Socijalno isključivanje moglo je učiniti da učesnici postanu oprezniji prema saigračima, ali ih nije podstaklo da ulože manje ili više poena. Na ovo se mogu nadovezati i objašnjenja koja su prethodno data pri pokušaju objašnjenja efekata koji je socijalnog isključivanja imalo na bazične potrebe i emocionalnu reakciju. Varijable koje su tada istaknute kao potencijalni moderatori, i ovom prilikom predstavljaju činioce koji mogu biti odgovorni za odsustvo značajnih efekata socijalnog isključivanja na saradnju. Recimo, s obzirom na to da doživljeno isključivanje nije predstavljalo naročito bolno iskustvo za učesnike, očekivano je da se neće odraziti ni na spremnost za saradnju. Isključeni učesnici mogli su ostati otvoreni za potencijalno pozitivne socijalne interakcije, ali uz oprez, sa ciljem da nađu optimalan balans između ponovnog povezivanja i mogućnosti da njihova potreba za pripadanjem ponovo bude ugrožena.

U kontekstu iznetih razmatranja, postavlja se pitanje relevantnosti još jednog moderatora koji se tiče stepena otvorenosti isključivanja. Konkretno, da li je činjenica da su učesnici upoznati sa razlogom doživljenog isključivanja mogla rezultirati drugačijim posledicama od isključivanja kod kojeg razlog nije dovoljno poznat? Učesnici u ovom

eksperimentu mogli su pretpostaviti da se tobožnjim saradnicima nije dopao njihov pogled na smisao o životu, jer pored pseudonima, nisu imali nijednu drugu informaciju o učesniku. Eksplicitna informacija možda predstavlja snažan signal da dalji kontakt nije poželjan, i stoga učesnici nisu ni osetili potrebu da u taj odnos dodatno ulažu kroz povišenu saradnju. Sa druge strane, nisu želeli da pokažu ni sniženu saradnju, jer će, hteli-ne hteli, biti u prilici da se u poslednjoj fazi uživo sretnu sa saradnikom. Sa druge strane, pasivno isključivanje u vidu odsustva jasne informacije o tome zašto je učesnik isključen, može rezultirati povišenim osećanjem neizvesnosti, ruminacije i opšteg osećaja da treba preduzeti nešto kako bi izvor shvatio da treba očuvati odnos. Zbog toga se kod ovog tipa isključivanja može očekivati efekat rekonekcije, jer bi učesnici kroz povišenu saradnju pokušali da dokažu izvoru da su vredan učesnik socijalne interakcije. Izložena pretpostavka, u skladu je sa studijom Moldena i saradnika, koja je potvrdila da aktivno isključivanje rezultira povećanom pažnjom, uzdržanošću i akcijom orijentisanom na prevenciju. Kada je isključivanje „pasivnijeg karaktera”, bez eksplicitnog objašnjenja o tome zašto je nastupilo, učesnicima skloniji donošenju rizičnijih odluka (Molden et al., 2009). Konačno, u razmatranje se može uzeti i moderirajući efekat veličine grupe. Određeni radovi ukazuju da će ponašanje ljudi u socijalnoj dilemi biti pod snažnijim uticajem potrebe za pripadanjem ukoliko je grupa velika. U malim grupama, učesnik je svestan da su njegova odgovornost i prepoznatljivost više u fokusu ostalih članova grupe, zbog čega se može osetiti manje slobodnim da deluje u skladu sa svojim potrebama (DeCremer & Leonardelli, 2014). Ispitana korelacija između potrebe za pripadanjem i stepena saradnje, u ovom istraživanju, nije bila statistički značajna.

U eksperimentu je uočen glavni efekat varijable reputacija. Svi učesnici, prosleđivali su više poena poznatom, nego nepoznatom saigraču. Ova reakcija praćena je i negativnim afektom, što znači da su svi učesnici nakon saznanja da će sarađivati sa nepoznatim saigračem pokazali značajno izraženije negativne emocije. Opisani rezultati su neočekivani, jer je pretpostavka bila da će uključeni učesnici želeći da sarađuju više sa onima koji su ih prihvatili, a isključeni manje sa onima koji su ih isključili. Istovremeno, isključeni bi sarađivali više sa novim saigračima, jer predstavljaju priliku za rekonekciju. Kako se mogu interpretirati dobijeni nalazi? Uočeni efekat može se smatrati očekivanim jedino kada je u pitanju grupa uključenih. Ovi učesnici radije bi sarađivali sa nekim ko im je pokazao naklonost, nego sa nekim ko nije. Moguće je da se javio i određeni stepen identifikacije sa grupom. Činjenica da je kod ovih učesnika primećen značajno viši skor na potrebi za pripadanjem, tj. povišen osećaj pripadanja, može govoriti u prilog. Ostaje, međutim, nejasno zbog čega bi se i kod učesnika neutralne grupe javila povišena tendencija da sarađuju sa

poznatim više nego nepoznatim. Još manje očekivanim može se smatrati nalaz da su i isključeni učesnici pokazali povišenu saradnju u kontaktu sa saigračima koji su ih isključili. Postoji mogućnost da je kod neutralne i grupe isključenih saznanje da će saradivati sa nepoznatom osobom pobuđen osećaj neizvesnosti, koji je često praćen negativnim emocijama (Anderson, Carleton, Diefenbach & Han, 2019). Kako se, međutim, može razumeti koren tog osećaja neizvesnosti? Pre svega, u ovom eksperimentu učesnicima je rečeno da se može desiti da igraju od jedne, do nekoliko rundi, ali im pritom nije rečeno da se njihov partner može promeniti. Oni koji su iz faze pisanja eseja nastavili u Igru poverenja sa poznatim saigračem, mogli su pretpostaviti da će tako ostati i u narednim rundama, i nisu ni mogli uzeti u razmatranje mogućnost da će se saigrač promeniti. Sa druge strane, učesnici koji su videli da će igru poverenja igrati sa osobom koja nije deo dosadašnje grupe, stvorila je pretpostavku da se partner može menjati iz runde u rundu, što je rezultiralo osećajem neizvesnosti. Nalazi su podržani od strane velikog broja radova koji pokazuju da se u situaciji socijalne dileme više saraduje sa poznatim, nego nepoznatim saigračem, što je posebno izraženo u prvim rundama. Povećana šansa da ponovo budemo upareni sa istim saigračem, dodatno povećava saradnju (npr. Ghidoni et al., 2019; Keser & Winden, 2000). Tumačenja ovakvih ishoda, međutim, mogu biti različita, a najčešće se u razmatranje uzima hipoteza o reputaciji (Andreoni & Croson, 2008; Rappaport & Dale, 1967; Roth & Murnighan, 1978; Bo, 2005). Kod učesnika koji su igru poverenja igrali sa poznatim saigračem, stvorena je anticipacija prolongirane interakcije u budućnosti. Stoga su bili svesni da će na osnovu broja poena koje budu dodeljivali kroz runde, saigrač moći da stekne utisak o njihovoj saradljivosti. Time bi razvili pozitivnu ili negativnu reputaciju, što posebno može biti relevantno ako se uzme u obzir da je poslednja, tobožnja faza istraživanja podrazumevala kontakt uživo. Pored toga, ne samo da bi saigrač mogao da upozna učesnika, nego bi i učesnik mogao da upozna saigrača. Na osnovu toga koliko poena saigrač dodeljuje, učesnik bi lakše mogao da prilagodi svoju strategiju i time izbegne da bude prevaren. To je posebno istaknuto kod grupe isključenih učesnika. Oni su na osnovu kontakta sa poznatim saigračem mogli imati formirana očekivanja o tome u kom pravcu će se odvijati dalja interakcija. Znali su da se saigračima ne dopada njihov pogled na smisao života, da zbog toga postoji mogućnost da neće biti voljni da saraduju, što im dodatno može pomoći u regulaciji procesa saradnje. Kod isključenih koji su dobili informaciju da će saradivati sa novim saigračem, stvorena je situacija sa više neizvesnosti u kojoj može uslediti još jedno razočarenje, jer nemaju informaciju o tome kako bi ih saigrači mogli tretirati. Dakle, ukoliko bi se saigrač stalno menjao, učesnici ne bi mogli razviti doslednu perspektivu o opštoj saradljivosti saigrača, a i verovatnoća da će ga upoznati uživo

je smanjena, pa su mogli zadržati oprezi ulagati niži broj poena. U isto vreme, zbog povećane šanse da sačuvaju svoju anonimnost jer su konstantno uparivani sa drugim saigračem, učesnici su manje brinuli o sopstvenoj reputaciji, zbog čega su mogli doneti odluku da zadrže veći broj poena, odnosno, da manje sarađuju. U tom smislu, koristan nalaz predstavlja i podatak da je saznanje o tome da će sarađivati sa novim saigračem, kod učesnika bilo praćeno povišenim negativnim afektom. Sa sigurnošću se ne može tvrditi da se ovo emocionalno stanje kod isključenih učesnika nije javilo i kao posledica opaženog odustva šanse da dođe do reparacije odnosa. Prema Multimotiv modelu, to je važna odrednica ponašanja nakon doživljenog socijalnog isključivanja (Richman & Leary, 2009). U cilju formiranja jasnije slike o tome na osnovu čega je zasnovana odluka da se poznatim saigračima dodeli veći broj poena, ispitivanje medijacioni efekat negativnog afekta. Rezultati nisu ukazali na značajan indirektni efekat (Prilog C). Može se pretpostaviti da su uprkos negativnim emocijama zbog saznanja da će sarađivati sa nepoznatim saigračem, učesnici odluku u Igru poverenja donosili racionalno, uz oprez, razmatrajući dostupne aspekte situacije. Primena više rundi naspram jedne runde socijalne dileme značajno bi pomogla da se sa većom sigurnošću donese ispravan zaključak. Ipak, ispitivanje saradnje kroz više rundi sa sobom nosi i dodatnu kompleksnost koju ovaj eksperiment već poseduje, pa bi tumačenje rezultata bilo otežano.

Glavni efekat pouzdanosti se takođe pokazao kao značajan, dok dvostruke i trostruke interakcije sa ostalim varijablama nisu prešle nivo statističke značajnosti. Konkretnije, bez obzira na to da li su pripadali grupi isključenih, uključenih ili neutralnoj grupi, svi učesnici prosleđivali su veći broj poena saradnicima pouzdanih nego saradnicima nepouzdanih lica. Pretpostavke definisane na osnovu teorijskog okvira, međutim, išle su u drugom pravcu. Najpre, u skladu sa hipotezom o funkcionalnoj autonomiji motiva, očekivano je da će doživljeno isključivanje/uključivanje od strane saigrača izmeniti percepciju o njegovoj pouzdanosti koju je učesnik formirao. Ugroženost bazičnih potreba osnažuje tendenciju da se socijalni znaci koji signaliziraju mogućnost oporavka registruju tamo gde ih realno nema. Taj efekat, međutim, nije uočenkada je u pitanju pouzdanost lica. Jedna mogućnost jeste da učesnici nakon doživljenog isključivanja pokazuju određenu vrstu preferencija za socijalne znake, u zavisnosti od toga koja im je potreba ugrožena, i koju od njih će prvo želeći da osnaže. Na primer, kada su kod osobe pobuđeni motivi za uparivanjem (ostvarivanjem partnerskog odnosa), ona će kognitivne procese usmeravati na lica koja mogu zadovoljiti te motive (Rule, Rosen, Slepian, & Ambady, 2011). Eksperimentalno pojačana briga za sopstveno zdravlje, kod učesnika može indukovati značajno bolje prepoznavanje simetričnih

lica, jer simetrija signalizira otpornost na patogene organizme (Young, Sacco, & Hugenberg, 2011). U dosadašnjim radovima, primećeno je da osujećenje potrebe za pripadanjem rezultira iskrivljenom percepcijom socijalnih znakova koji signaliziraju afilijativnost, ali to ne mora biti slučaj i sa znacima koji signaliziraju pouzdanost. Dakle, uprkos tome što je i pouzdanost relevantan socijalni znak zbog postojeće socijalne dileme, moguće je da isključena osoba prvo želi da osnaži potrebu za pripadanjem. Učesnici su mogli znake pouzdanosti opažati kao signale za to u kojoj meri će neko reciprocirati, ali ne i da li postoji mogućnost za rekonekciju. U tom smislu, može se izneti pretpostavka da pouzdanost predstavlja socijalni znak koji ne signalizira mogućnost zadovoljenja potrebe za pripadanjem, već neke druge, relevantne u kontekstu socijalne dileme. Određeni autori, recimo, smatraju da opšte poverenje treba smatrati petom bazičnom potrebom (North & Fiske, 2013). U budućim istraživanjima, zanimljivo bi bilo proveriti da li njena ugroženost nakon isključivanja može rezultovati izmenjenim opažanjem pouzdanosti. Isto tako, trebalo bi proveriti i mogućnost da nakon socijalnog isključivanja, ljudi pokazuju preferenciju za registrovanje socijalnih znakova različitih kvaliteta. Recimo, možda isključeni prvo „traže” znake afilijativnosti, a nakon što ih prepoznaju, pokušavaju da registruju druge znake relevantne za dati kontekst, na primer, pouzdanost. Takvo razmatranje, u skladu je i sa teorijom Ciljem vođena redistribucija resursa, u okviru koje se ističe da ljudi nakon doživljenog isključivanja imaju kapacitete da se fokusiraju samo na ono što ih može vratiti u ravnotežu (Shilling & Brown, 2016). Konačno, može se pretpostaviti da je realno opažanje pouzdanosti ostalo očuvano kod isključenih učesnika. U prilog tome, govori i dodatna analiza koja je sprovedena sa ciljem da se ispita efekat faktora i kovarijata na opažanje pouzdanosti (tabela 27). Jedina značajna interakcija bila je ona između socijalnog isključivanja i pouzdanosti, gde je analiza prostih efekata pokazala da su isključeni učesnici, baš kao i neutralna grupa, u značajno različitom stepenu pripisivali pouzdanost pouzdanom i nepouzdanom licu. Interakcija koja bi ukazivala na izmenjenu percepciju (isključivanje x reputacija), ostala je ne-značajna. Ostaje nedoumica kako je moguće da su uključeni učesnici saradivali više sa saradnikom pouzdanog lica, a da, pritom, nisu uočene razlike u stepenu pripisane pouzdanosti. S obzirom na to da je zbog specifičnosti eksperimentalnog dizajna korišćena samo jedna slika po jednom učesniku, moguće je da se radi o nekoj vrsti artefakta.

Sa druge strane, u literaturi postoji i hipoteza o povišenoj senzitivnosti za socijalne znake nakon doživljenog isključivanja. U cilju njene provere, ispitan je odnos tačno i netačno prepoznatih pouzdanih i nepouzdanih lica od strane tri grupe učesnika. Da su isključeni učesnici pokazali značajno viši broj tačnih odgovora u odnosu na neutralnu i grupu

prihvaćenih, moglo bi se konstatovati kako ugroženost bazičnih potreba izaziva povećanu osetljivost za prepoznavanje pouzdanosti. Ipak, rezultati nisu ukazali na značajnu povezanost između pripadnosti grupi i tačnosti prepoznavanja, pa je i hipoteza o povišenoj senzitivnosti odbačena. Ovakav ishod mogao je uslediti iz više razloga. Pre svega, sama Piket, tvorac ideje o Sistemu socijalnog nadgledanja, u jednom od svojih eksperimenata primećuje da trenutno izazvano isključivanje ne rezultira povišenom, već naprotiv, sniženom osetljivošću za socijalne znake. Zbog toga zaključuje da bolje prepoznavanje može biti izraženo ali samo kod onih koji hronično imaju sniženu zadovoljenost potrebe za pripadanjem. Oni su uvežbani, i zbog toga uspešnji u detektovanju i razlikovanju socijalnih znakova. Rad koji ostaje kontradiktoran jeste istraživanje Janga i sar. (Young et al., 2015), čiji rezultati ukazuju da ugroženost potreba za samo-očuvanjem rezultira povišenom uspešnošću u raspoznavanju znakova pouzdanosti. Ipak, podsećanja radi, autori ne preciziraju jasno šta su ovi motivi, a paradigma za njihovo manipulisane, čini se, nema nikakve veze sa socijalnim isključivanjem. Stoga se ne može povući jasna paralela između njihovog i ovog rada.

Rezultati se mogu sagledati i sa metodološkog aspekta. Pre svega, treba reći da je ovo prvi eksperiment u kome se ispituje efekat isključivanja na opažanje pouzdanosti lica u kome stimulus materija nema nikakvu ekspresiju (neutralno stanje). Ostali radovi na ovu temu, ispitivali su promene u empatičkoj tačnosti, prepoznavanju i diferenciraju facijalnih ekspresija emocija, ukratko, opažanju neverbalnih znakova koji mogu signalizirati pouzdanost, ali i afilijativnost. S obzirom na to da određeni nalazi ukazuju da se lica koja se osmehuju opažaju kao pouzdanija, a ljuta kao nepouzdana (Centorrino et al., 2015; Oosterhof & Todorov, 2014; Schmidt et al., 2012), ne može se sa sigurnošću reći da li je isključivanje u navedenim radovima ostvarilo efekat na opažanje pouzdanosti, ili afilijativnosti. Oba kvaliteta su, nesumnjivo, važna za razumevanje posledica socijalnog isključivanja, ali je pouzdanost, ipak, visoko relevantna i za proces saradnje. Treba spomenuti da je i ovom prilikom, kao i u ostalim istraživanjima, postojala opasnost da su učesnici pored pouzdanosti, na licima videli još neki ili samo neki drugi kvalitet. Dodatnu dozu sigurnosti pruža pomenuta analiza u tabeli 27, u kojoj je kao kriterijum bila stepen pripisane pouzdanosti. Rezultati su pokazali da je varijabla pouzdanost bila statistički značajan faktor, što potvrđuje da je u impresiji o pouzdanosti učešće imala i normirana, „objektivna” pouzdanost saigračevog lica. Rezultati potvrđuju i hipoteze Čenga i saradnika o tome kako ljudi integrišu informacije o opaženoj pouzdanosti na osnovu lica, i na osnovu ponašanja saradnika. Konkretno, opisani nalazi idu u prilog druge hipoteze nazvane *Potvrda pristranosti*, prema kojoj impresija o pouzdanosti zasnovana na opaženom licu predstavlja snažan stimulus koji se teško menja pod prilivom novih

informacija (Chang et al., 2010). Dakle, bez obzira na to što su doživeli isključivanje od strane pojedinih saradnika, učesnici ih nisu opažali kao manje ili više pouzdane, već onako kako bi ih opažali i da isključivanja nije ni bilo. Tumačenje rezultata u skladu sa navedenim hipotezama, ipak, treba uzeti sa rezervom. Sve tri hipoteze zasnovane su na proučavanju procesa saradnje u kome učesnik najpre formira impresiju o pouzdanosti saigrača na osnovu opaženog lica, a potom sledi i ponašanje saradnika kao dodatni stimulus. U aktuelnom istraživanju, redosled je obrnut. No, svejedno, dobijeni rezultati još jednom ukazuju da je opažanje pouzdanosti intuitivan, automatizovan proces, izuzetno robustnog efekta kada je u pitanju saradnja u situaciji socijalne dileme. Činjenica da se taj efekat nije izmenio pod uticajem preostalih nezavisnih varijabli, govori u prilog radovima koji ukazuju na njenu otpornost (npr. Mieth, Bell & Buchner, 2016). Rezultati su podržani i od strane istraživanja Vauta i saradnika (Wout & Sanfey, 2018), ali i istraživanja Jegera i saradnika, koji primećuju da čak i kada učesnici imaju mogućnost da biraju između pouzdanosti lica i informacije o prethodnoj saradljivosti saigrača, uvek biraju prvo pomenuto (Jaeger et al., 2019). Istraživači pretpostavljaju da se ljudi uporno oslanjaju na pouzdanost lica pri donošenju odluke jer predstavlja lako dostupnu informaciju čija obrada ne zahteva visok kognitivni napor (npr. Bonnefon, Hopfensitz & De Neys, 2019).

Pretpostavka da određene individualne razlike treba držati pod kontrolom, i potom proveriti njihov moderirajući efekat, ispostavile su se kao delimično opravdane. Socijalno vrednosna orijentacija se dosledno, u oba modela pokazala kao značajan prediktor saradnje. Preciznije, što su učesnici bili više prosocijalno orijentisani, i količina uloženi poena je rasla. Time je, još jednom, potvrđena važnost njene uloge u procesu saradnje. Pretpostavka da će zbog različite osetljivosti na socijalno isključivanje kod pro-self i prosocijalno orijentisanih, i njihova odluka u Igru poverenja biti drugačija, nije se ispostavila kao tačna. Odsustvo značajne interakcije socijalnog isključivanja i socijalno vrednosne orijentacije delimično je diskutovano i u prethodnim pasusima, gde je konstatovano da niti ugroženost, niti osnaženost bazičnih potreba nisu primećene kada je u pitanju ova individualna razlika. Pretpostavka da će iskazivanje prihvatanja učesnicima sa niskim skorovima na socijalno vrednosnoj orijentaciji izazvati povišenu spremnost za saradnju zbog jačanja grupnog identiteta, takođe nije potvrđena. Pouzdanost saigračevog lica takođe se nije pokazala kao značajan moderator. Uzimajući u razmatranje hipotezu o triangulaciji, tj. ulogu koju varijabla pouzdanost može imati kada je u pitanju efekat socijalno vrednosne orijentacije na saradnju, definisano je očekivanje da će prosocijalno orijentisani biti bolji u detekciji znakova pouzdanosti, što će se odraziti i na broj uloženi poena. I ovaj moderirajući efekat ostao je

ispod nivoa statističke značajnosti. Socijalno vrednosna orijentacijase nije pokazala ni kao značajan prediktor pripisane pouzdanosti, pase može zaključiti da se pro-self i prosocijalno orijentisani učesnici nisu značajno razlikovali u opažanju ovih socijalnih znakova. Time hipoteza o triangulaciji nije dobila podršku.

U skladu sa teorijskim okvirom, očekivano je da će ljudi različito osetljivi na odbacivanje, različito i reagovati u Igru poverenja nakon što dožive isključivanje. Hipoteza nije potvrđena, jer osetljivost na odbacivanje ni kao samostalni prediktor, niti u interakciji sa faktorima nije ostvarila značajan efekat na saradnju. Uzimajući u obzir da se isključivanje nije odrazilo na emotivni aspekt učesnika čak i kada su visoko osetljivina odbacivanje, još jednom se može uzeti u razmatranje mogućnost da ovo iskustvo nije predstavljalo naročito snažan stimulus.

Posmatrajući ponašanje učesnika u Igru poverenja, kao i prateće psihološke efekte, dobijeni rezultati mogu se posmatrati kao potvrda Teorije međusobne zavisnosti. Socijalno vrednosna orijentacija se, još jednom, pokazala kao važna odrednica saradnje, a isti zaključak važi i za reputaciju. Pouzdanost, odnosno njegovo opažanje, takođe se ispostavlja kao važan psihološki faktor. Iako se socijalno isključivanje spominje kao potencijalno važan strukturalni faktor, ovom prilikom to nije bio slučaj. Uprkos tome, učesnici su još jednom uspešno transformisali zadatak u efektivnu matricu.

5.4 (NE)OPRAVDANOST UVOĐENJA TREĆE, NEUTRALNE GRUPE PRI KORIŠĆENJU PARADIGME UPOZNAJTE SE

Pretpostavka da u paradigmatu Upoznajte se treba uključiti i treću, neutralnu grupu pri ispitivanju odnosa između socijalnog isključivanja i saradnje, ovom prilikom nije se pokazala kao potpuno opravdana.

Posmatrajući rezultate uspešnosti manipulacije, značajne razlike uočene su između grupe isključenih i prihvaćenih, dok se skorovi neutralne grupe nisu značajno razlikovali od skorova preostalih grupa. Isti rezultati primećen je i kada je u pitanju potreba za pripadanjem. Druga istraživanja, potvrdila su da je uvođenje grupe prihvaćenih nepotreban korak kada su u pitanju paradigma Sajber lopta (Dvir, Kelly & Williams, 2019) i Usamljen u budućnosti (Gerber & Wheeler, 2014), međutim, ovo je prema saznanju autora, prva studija koja je u tom smislu adaptirala paradigmatu Upoznajte se. Činjenica da su razlike između grupe isključenih i

uključenih statistički značajno različite kada je u pitanju uspešnost manipulacije i potreba za pripadanjem, svakako, još jednom potvrđuje validnost paradigme Upoznajte se u njenoj originalnoj formi. Ove razlike, međutim, nisu uočene dosledno. Jedan od potencijalnih razloga jeste paradoks čije je prevazilaženje predstavljalo izazov od samog početka istraživanja: Naime, svi učesnici dobijaju instrukciju da isključe jednog od trojice članova sa kojim ne bi hteli da sarađuju. Činjenica da je od četvorice članova grupe isključen samo on, očekivano je, za učesnika predstavlja snažan negativan stimulus. To, međutim, sa druge strane, znači da će oni koji su prihvaćeni, biti svesni da to i nije malo verovatan ishod, jer će prihvaćeni uvek biti još neko. Kada bi, na primer, instrukcija glasila da treba isključiti dvoje, to bi već predstavljalo snažan stimulans za prihvaćene jer su šanse da budu uključeni manje. Paradoks je u tome što bi onda isključivanje rezultovalo blažom negativnom reakcijom, jer bi učesnik bio svestan da je pored njega isključen još neko. Dakle, postoji određena asimetrija u efektu koji manipulacija ima na dve ekseperimentalne grupe, i u tom smislu, moguće je da uključivanje, zapravo, predstavlja slab vid manipulacije.

Određeni nalazi, međutim, sugerišu da treba sačuvati oprez u zaključivanju da je izlaganje učesnika uključivanju dovoljno dobra kontrola za one koji su izloženi isključivanju. Iako nisu statistički značajne, ukoliko se posmatraju aritmetičke sredine na varijablama bazičnih potreba i emocionalnog stanja, može se primetiti jedan trend: Prosek neutralne grupe u većini slučajeva nalazi se u sredini, a proseci uključenih i isključenih učesnika uvek su viši ili niži od njega, baš onako kako bi se sa stanovišta hipoteza i očekivalo da budu (Tabela 5). Moguće je da bi se ove razlike ispostavile kao statističke značajne na nešto većem uzorku, koji, zbog aktuelne situacije sa epidemijom COVID-19 virusa i specifičnosti eksperimentalnog dizajna, trenutno, nije moguće dosegnuti. Pored toga, u određenim aspektima ovog rada uočene su i značajne razlike između neutralne i grupe uključenih učesnika (potreba za kontrolom). Iako sa stanovišta problema istraživanja, ta razlika nije od primarnog značaja jer su hipoteze fokusirane na grupu isključenih, u drugim istraživačkim poduhvatima se pomenuta razlika može ispostaviti relevantnom. Takođe, podsećanja radi, grupa isključenih učesnika, baš kao i neutralna grupa, pokazuje očuvanu senzitivnost u percipiranju pouzdanosti. Prihvaćena ne. Možda je osnaženost potrebe za pripadanjem stvorila osećaj bezbednog okruženja u kojem ne treba analizirati socijalne znake. Navedenu pretpostavku teško je potkrepiti sa teorijskog stanovišta, jer su dosadašnji radovi o značaju prihvatanja izveštavali posredno, na osnovu proučavanja posledica koje socijalno isključivanje ima.

5.5 OGRANIČENJA STUDIJE I PRAVCI BUDUĆIH ISTRAŽIVANJA

Prikazano istraživanje nije bilo lišeno određenih ograničenja. Neka od njih su, ukratko, i spomenuta u različitim segmentima ovog rada.

Najpre, treba krenuti od pitanja validnosti same studije. Igru poverenja, kao što je već rečeno, često se pripisuje visoka interna validnost. Međutim, ni ona, kao ni ostale varijacije dileme zatvorenika, nije izbegla kritike na račun eksterne validnosti. Pre svega, u ovom istraživanju kao stimulans korišćeni su poeni koje učesnici (studenti) mogu iskoristiti da sebi uvećaju ocenu. Iako se očekuje da ova vrsta stimulansa bude visoko motivišuća, ostaje činjenica da u realnim uslovima ljudi ne manipulišu poenima kad se nađu u situaciji socijalne dileme. Dalje, u kontekstu koji nije visoko zasićen različitim stimulusima i stoga lišen višestrukog dejstva različitih varijabli (a što je suština laboratorijskih istraživanja), socijalne norme mogu imati snažniji uticaj na ponašanje (Benz & Meier, 2008). Zbog toga je moguće da su učesnici u ovom istraživanju saradivali mnogo više nego što bi u realnim uslovima to činili. Osećaj da je njihovo ponašanje sve vreme nadgledano, dodatno, moglo je izmeniti odluke učesnika o tome koliko će poena proslediti. Na kraju, ostaje komentar koji važi za većinu ostalih igara: Socijalne dileme u realnim uslovima retko uključuju samo dve osobe, koje su pritom potpuno svesne alternativa koje imaju, i potpuno informisane o tome kakvu odluku može doneti partner (saigrač). Odnos između socijalnog isključivanja i socijalne dileme je, stoga, podjednako važno ispitati i u terenskim istraživanjima.

Drugo ograničenje tiče se činjenice da je uzorak istraživanja polno neujednačen. Iako je taj problem delimično rešen parcijalizacijom skorova na varijabli stepen saradnje, ne treba zanemariti činjenicu da je pol važna odrednica ponašanja u socijalnoj dilemi. Na ovu temu, nadovezuje se i pitanje izvršene homogenizacije uslova, koja se ogleda u tome što su svi ispitanici bili izloženi Igru poverenja samo sa partnerom muškog pola. Iako je time postignut cilj da se izbegne kompleksnost eksperimentalnog nacrt, istovremeno je sužen opseg populacije na koju se rezultati mogu generalizovati (uglavnom saradnja žena sa muškarcima). Budući istraživači trebalo bi da se detaljnije posvete ovom problemu, uzimajući u obzir kompleksnost koju efekat pola na saradnju može imati. Recimo, žene ređe saraduju sa ženama, nego muškarci sa muškarcima, ali žene saraduju sa muškarcima češće nego muškarci sa ženama (Balliet, Macfarlan, Van Vugt, 2011). Istovremeno, treba voditi računa o svim moderatorima koji mogu usloviti polne razlike u načinu reagovanja na doživljeno socijalno isključivanje.

6. ZAKLJUČAK

Cilj istraživanja bio je da se bliže upozna mehanizam koji stoji u odnosu socijalnog isključivanja i saradnje u situaciji socijalne dileme. Zauzimajući interakcionistički pristup, u razmatranje je uzet efekat situacionih (reputacije i pouzdanosti) i dispozicionih faktora (socijalno vrednosna orijentacija i osetljivost na odbacivanje).

Još jednom, rezultati su pokazali da socijalno isključivanje ima negativne posledice na potrebu za pripadanjem, dok su druge potrebe ostale neizmenjene. Imajući u vidu da značajne efekte u tom smislu proizvodi paradigma Sajber lopta, može se pretpostaviti da je paradigma Upoznajte se namenjena manipulaciji drugačijim domenima iskustva socijalnog isključivanja. Potencijalno, uočene razlike u efektima koje dve paradigme proizvode, mogu biti od pomoći u razgraničenju odbacivanja i ostrakizma.

Generalno posmatrano, socijalno isključivanje u sadejstvu sa ostalim faktorima i kovarijatima nije uticalo na emocionalno stanje učesnika. Jedini značajan efekat ogleda se u sniženom pozitivnom raspoloženju kod isključenih učesnika koji su visoko osetljivi na odbacivanje. Čini se da doživljeno isključivanje nije predstavljalo naročito neprijatno iskustvo za učesnike. Opisani nalazi podržani su i od strane nekolicine postojećih radova.

Hipoteza da će isključeni učesnici prosleđivati manje ili više poena u Iгри poverenja u odnosu na grupu prihvaćenih i neutralnu grupu, nije potvrđena. Mnogo uticajnijim, pokazalo se to da li treba saradivati sa poznatom ili nepoznom osobom. Učesnici kojima su dodeljeni novi saradnici bili su manje spremni da saraduju, što je bilo praćeno i povišenim negativnim afektom. Pouzdanost saigračevog lica, takođe je imala značajan doprinos, a nalazi ukazuju da se senzitivnost u opažanju pouzdanosti nije značajno menjala (osim kod grupe prihvaćenih).

Delimično značajne doprinose dali su i kovarijati. Socijalno vrednosna orijentacija se još jednom pokazala kao važan prediktor saradnje, otporan na manipulaciju socijalnim isključivanjem, reputacijom i pouzdanošću. Osetljivost na odbacivanje je, sa druge strane, uglavnom imala efekte ispod nivoa statističke značajanosti.

Adaptacija paradigme Upoznajte se u vidu uvođenja treće, neutralne grupe koja neće dobiti nikakvu povratnu informaciju o isključivanju/prihvatanju, nije se pokazala kao opravdana, bar ne u kontekstu efekta koji socijalno isključivanje može imati na saradnju u Iгри poverenja.

Nakon osvrta na dosadašnje rezultate i njihovo tumačenje, može se izvesti sledeći zaključak: Socijalno isključivanje ne mora nužno biti neprijatno iskustvo, pogotovu ako je

usledilo od strane nepoznatih osoba. U situaciji socijalne dileme, učesnici će očuvati svoju spremnost za saradnju, uz oprez, analizirajući aspekte date socijalne situacije.

LITERATURA

- Aderman, D. (1972). Elation, depression, and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24(1), 91–101. <https://doi.org/10.1037/h0033366>
- Allen A. S., vanDellen, M., Campbell, K. (2013). *Individual Differences in Responses to Social Exclusion: Self-Esteem, Narcissism, and Self-Compassion*, In C. N. DeWall (Ed.), *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of social exclusion* (p. 31–42). Oxford University Press.
- Anderson, C. A., & Bushman, B. J. (2002). Human aggression. *Annual Review of Psychology*, 53, 27-51. doi:10.1146/annurev.psych.53.100901.135231
- Anderson, E. C., Carleton, R. N., Diefenbach, M., & Han, P. (2019). The Relationship Between Uncertainty and Affect. *Frontiers in psychology*, 10, 2504. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02504>
- Andreoni, J. (1988). Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments. *Journal of Public Economics*, 37, 291—304.
- Andreoni, J. & Croson, R. (2008). Partners versus Strangers: Random Rematching in Public Goods Experiments, in: Plott, C. R. & Smith, V. (eds.). *Handbook of Experimental Economics Results*, (1), 776-783, Elsevier.
- Andreoni, J. (1990). Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*, 100(401), 464-477. doi:10.2307/2234133
- Axelrod, R. M., & Hamilton, W. D. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Ayduk, O., Downey, G., Testa, A., Yen, Y., & Shoda, Y. (1999). Does rejection elicit hostility in rejection sensitive women? *Social Cognition*, 17(2), 245–271.

<https://doi.org/10.1521/soco.1999.17.2.245>

- Ayduk, Ö., Gyurak, A., & Luerssen, A. (2008). Individual differences in the rejection-aggression link in the hot sauce paradigm: The case of rejection sensitivity. *Journal of Experimental Social Psychology*, *44*(3), 775–782. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2007.07.004>
- Balliet, D., & Ferris, D. L. (2013). Ostracism and prosocial behavior: A social dilemma perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *120*(2), 298–308. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2012.04.004>
- Balliet, D., Mulder, L. B., & Van Lange, P. A. M. (2011). Reward, punishment, and cooperation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *137*(4), 594–615. <https://doi.org/10.1037/a0023489>
- Balliet, D., Parks, C., & Joireman, J. (2009). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *Group Processes and Intergroup Relations*, *12*(4), 533–547. <https://doi.org/10.1177/1368430209105040>
- Barcelo, H., Capraro, V. Group size effect on cooperation in one-shot social dilemmas. *Sci Rep* *5*, 7937 (2015). <https://doi.org/10.1038/srep07937>
- Bateson, M., Nettle, D., & Roberts, G. (2006). Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. *Biology letters*, *2*(3), 412–414. doi:10.1098/rsbl.2006.0509
- Baumeister, R.F., DeWall, C.N. and Vohs, K.D. (2009). Social rejection, control, numbness, and emotion: How not to be fooled by Gerber and Wheeler (2009). *Perspectives on Psychological Science*, *4*, 489–493.
- 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
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behaviour*, *10*, 122–142.

- Burnstein, E., Crandall, C., & Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(5), 773–789. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.5.773>
- Bernstein, M. J., Young, S. G., Brown, C. M., Sacco, D. F., & Claypool, H. M. (2008). Adaptive responses to social exclusion: Social rejection improves detection of real and fake smiles. *Psychological Science*, 19(10), 981–983. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02187.x>
- Bernstein, M. J., & Claypool, H. M. (2012). Not all social exclusions are created equal: Emotional distress following social exclusion is moderated by exclusion paradigm. *Social Influence*, 7(2), 113–130.
- Blackhart, G. C., Nelson, B. C., Knowles, M. L., & Baumeister, R. F. (2009). Rejection elicits emotional reactions but neither causes immediate distress nor lowers self-esteem: a meta-analytic review of 192 studies on social exclusion. *Personality and social psychology review : an official journal of the Society for Personality and Social Psychology, Inc*, 13(4), 269–309. <https://doi.org/10.1177/1088868309346065>
- Bo, P. D. (2005). Cooperation under the shadow of the future: Experimental evidence from infinitely repeated games. *American Economic Review*, 95, 1591–1604
- Bogaert, S., Boone, C., & Declerck, C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model. *British Journal of Social Psychology*, 47(3), 453–480. <https://doi.org/10.1348/014466607X244970>
- Bozin, M. A., & Yoder, J. D. (2008). Social status, not gender alone, is implicated in different reactions by women and men to social ostracism. *Sex Roles*, 58(9–10), 713–720. <https://doi.org/10.1007/s11199-007-9383-1>
- Brandts, J., Saijo, T. & Schram, A (2004). How Universal is Behavior? A Four Country

Comparison of Spite and Cooperation in Voluntary Contribution Mechanisms. *Public Choice* 119, 381–424. <https://doi.org/10.1023/B:PUCH.0000033329.53595.1b>

Brown, C. M., Young, S. G., Sacco, D. F., Bernstein, M. J., & Claypool, H. M. (2009). Social inclusion facilitates interest in mating. *Evolutionary Psychology*, 7(1), 11–27. <https://doi.org/10.1177/147470490900700103>

Brewer, M. B., & Kramer, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(3), 543–549. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.3.543>

Buckley, K. E., Winkel, R. E., & Leary, M. R. (2004). Reactions to acceptance and rejection: Effects of level and sequence of relational evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(1), 14–28. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(03\)00064-7](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00064-7)

Buhs, E. S., Ladd, G. W., & Herald, S. L. (2006). Peer exclusion and victimization: Processes that mediate the relation between peer group rejection and children's classroom engagement and achievement? *Journal of Educational Psychology*, 98(1), 1–13. <https://doi.org/10.1037/0022-0663.98.1.1>

Burns, T.R., Baumgartner, T. & DeVille P. (1985) *Man, Decision and Society*. Gordon and Breach, London.

Burns, T., & Roszkowska, E. (2016). Rational Choice Theory: Toward a Psychological, Social, and Material Contextualization of Human Choice Behavior. *Theoretical Economics Letters*, 6, 195-207.

Buss, D (2012). *Evolucijska psihologija. Nova znanost o umu*. Naklada slap: Zagreb

Carter-Sowell, A. R., Chen, Z., & Williams, K. D. (2008). Ostracism increases social susceptibility. *Social Influence*, 3(3), 143–153. <https://doi.org/10.1080/15534510802204868>

- Carver, C. S., & Harmon-Jones, E. (2009). Anger is an approach-related affect: Evidence and implications. *Psychological Bulletin*, *135*(2), 183-204.
- Chai, S. (2001). The Success and Failure of Rational Choice. In *Choosing an Identity: A General Model of Preference and Belief Formation* (pp. 1-23). ANN ARBOR: University of Michigan Press. Retrieved February 15, 2021, from <http://www.jstor.org/stable/10.3998/mpub.13434.4>
- Centorrino, S., Djemai, E., Hopfensitz, A. *et al.* A Model of Smiling as a Costly Signal of Cooperation Opportunities. *Adaptive Human Behavior and Physiology* **1**, 325–340 (2015). <https://doi.org/10.1007/s40750-015-0026-4>
- Chang, L. J., Doll, B. B., van 't Wout, M., Frank, M. J., & Sanfey, A. G. (2010). Seeing is believing: Trustworthiness as a dynamic belief. *Cognitive Psychology*, *61*(2), 87–105. <https://doi.org/10.1016/j.cogpsych.2010.03.001>
- Chen, Z., DeWall, C. N., Poon, K.-T., & Chen, E.-W. (2012). When destiny hurts: Implicit theories of relationships moderate aggressive responses to ostracism. *Journal of Experimental Social Psychology*, *48*(5), 1029-1036.
- Chow, R. M., Tiedens, L. Z., & Govan, C. L. (2008). Excluded emotions: The role of anger in antisocial responses to ostracism. *Journal of Experimental Social Psychology*, *44*(3), 896–903. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2007.09.004>
- Cinyabuguma, M. Talbot P. & Putterman, L. (2005). Cooperation under the threat of expulsion in a public goods experiment, *Journal of Public Economics*, *89*(8), 1421-1435
- Clark, K., & Sefton, M. (2001). The Sequential Prisoner's Dilemma: Evidence on Reciprocation. *The Economic Journal*, *111*(468), 51-68. Retrieved April 5, 2021, from <http://www.jstor.org/stable/2667842>
- Colman A. M. (2003). Cooperation, psychological game theory, and limitations of rationality in social interaction. *The Behavioral and brain sciences*, *26*(2), 139–198. <https://doi.org/10.1017/s0140525x03000050>

Cook, K., Hardin, R., & Levi, M. (2005). *Cooperation Without Trust?* Russell Sage Foundation. Retrieved March 10, 2020, from www.jstor.org/stable/10.7758/9781610441353

Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). *Cognitive adaptations for social exchange*. In J. H. Barkow, L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (p. 163–228). Oxford University Press.

Cremer, D., & Lange, P.V. (2001). Why prosocials exhibit greater cooperation than proselves: the roles of social responsibility and reciprocity. *European Journal of Personality*, 15, 5-18.

Cugueró-Escofet, N. & Rosanas, J. (2019). Trust under bounded rationality: Competence, value systems, unselfishness and the development of virtue. *Intangible Capital*. 15. 1. 10.3926/ic.1407.

Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169–193. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.31.020180.001125>

Declerck, C. H., & Bogaert, S. (2008). Social value orientation: related to empathy and the ability to read the mind in the eyes. *The Journal of social psychology*, 148(6), 711–726. <https://doi.org/10.3200/SOCP.148.6.711-726>

De Cremer, D., & Alberts, H. J. E. M. (2004). When procedural fairness does not influence how positive I feel: The effects of voice and leader selection as a function of belongingness need. *European Journal of Social Psychology*, 34(3), 333–344. <https://doi.org/10.1002/ejsp.201>

De Cremer, D., & Leonardelli, G. J. (2003). Cooperation in social dilemmas and the need to belong: The moderating effect of group size. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 7(2), 168–174. <https://doi.org/10.1037/1089-2699.7.2.168>

- De Cremer, D., & Van Vugt, M. (1999). Social identification effects in social dilemmas: A transformation of motives. *European Journal of Social Psychology*, 29(7), 871-893.
- De Cremer, D., & van Dijk, E. (2002). Perceived criticality and contributions in public good dilemmas: A matter of feeling responsible to all? *Group Processes & Intergroup Relations*, 5(4), 319-332.
- De Cremer, D., Tyler, T. R., & den Ouden, N. (2005). Managing cooperation via procedural fairness: The mediating influence of self-other merging. *Journal of Economic Psychology*, 26(3), 393–406. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2004.12.004>
- Derfler-rozin, R., Pillutla, M., & Thau, S. (2010). Organizational Behavior and Human Decision Processes Social reconnection revisited : The effects of social exclusion risk on reciprocity, trust, and general risk-taking. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 112 (2), 140–150. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2010.02.005>
- Derlega, V. & Grzelak, J. (1982). Cooperation and Helping Behaviour. Academic Press: New York
- Dequech, D. (2001). Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty. *Journal of Economic Issues*, 35(4), 911-929, DOI: 10.1080/00213624.2001.11506420
- DeWall, C. N., & Baumeister, R. F. (2006). Alone but feeling no pain: Effects of social exclusion on physical pain tolerance and pain threshold, affective forecasting, and interpersonal empathy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(1), 1–15. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.1.1>
- DeWall, C. N., Gilman, R., Sharif, V., Carboni, I., & Rice, K. G. (2012). Left out, sluggardly, and blue: Low self-control mediates the relationship between ostracism and depression. *Personality and Individual Differences*, 53(7), 832–837. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.05.025>
- DeWall, C., Leary, M., & Cottrell, C. (2013). Evolutionary Perspectives on Interpersonal Acceptance and Rejection. In *The Oxford Handbook of Social Exclusion*. : Oxford

University Press.

- DeWall, C. N., Maner, J. K., & Rouby, D. A. (2009). Social Exclusion and Early-Stage Interpersonal Perception: Selective Attention to Signs of Acceptance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(4), 729–741. <https://doi.org/10.1037/a0014634>
- DeWall, C. N., Baumeister, R. F., & Masicampo, E. J. (2009). *Rejection: Resolving the paradox of emotional numbness after exclusion*. In A. L. Vangelisti (Ed.), *Advances in personal relationships. Feeling hurt in close relationships* (p. 123–142). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511770548.008>
- DeWall, C., Molden, D., & Maner, J. (2013-02-13). How and When Exclusion Motivates Social Reconnection. In *The Oxford Handbook of Social Exclusion*. : Oxford University
- DeWall, C. N., Masten, C. L., Powell, C., Combs, D., Schurtz, D. R., & Eisenberger, N. I. (2012). Do neural responses to rejection depend on attachment style? An fMRI study. *Social cognitive and affective neuroscience*, 7(2), 184–192. <https://doi.org/10.1093/scan/nsq107>
- DeWall, C. & Twenge, J. (2013). Rejection and Aggression: Explaining the Paradox. In *The Oxford Handbook of Social Exclusion* : Oxford University Press.
- DeWall, C., Wesselmann, E., & Williams, K. (2013). Ostracism and Stages of Coping. In the *Oxford Handbook of Social Exclusion*.: Oxford University Press.
- Dimand, R. & Dimand M. A. (1992). In Weintraub, E. Roy (ed.). *Toward a History of Game Theory*. Durham: Duke University Press
- Downey, G., & Feldman, S. I. (1996). Implications of Rejection Sensitivity for Intimate Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1327-1343.
- Driscoll, R.L., Barclay, P. & Fenske, M.J. (2017). To be spurned no more: The affective and behavioral consequences of social and nonsocial rejection. *Psychon Bull Rev* 24, 566–573 <https://doi.org/10.3758/s13423-016-1114-6>

Drouvelis, M., and B. Grosskopf (2016): “The effects of induced emotions on prosocial behaviour,” *Journal of Public Economics*.

Dvir, M., Kelly, J. R., & Williams, K. D. (2019). Is inclusion a valid control for ostracism?. *The Journal of social psychology*, 159 (1), 106–111. <https://doi.org/10.1080/00224545.2018.1460301>

Dunning, D., Anderson, J. E., Schlösser, T., Ehlebracht, D., & Fetchen- hauer, D. (2014). Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward. *Journal of Personality and Social Psychol- ogy*, 107, 122–141. <http://dx.doi.org/10.1037/a0036673>

Downey, G., Feldman, S., Khuri, J., & Friedman, S. (1994). *Maltreatment and childhood depression*. In W. M. Reynolds & H. F. Johnston (Eds.), *Issues in clinical child psychology. Handbook of depression in children and adolescents* (p. 481–508). Plenum Press. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-1510-8_22

Downey, G., Mougios, V., Ayduk, O., London, B. E., & Shoda, Y. (2004). Rejection Sensitivity and the Defensive Motivational System: Insights From the Startle Response to Rejection Cues. *Psychological Science*, 15(10), 668–673. <https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2004.00738.x>

Eisenberger N. I. (2012). The neural bases of social pain: evidence for shared representations with physical pain. *Psychosomatic medicine*, 74(2), 126–135. <https://doi.org/10.1097/PSY.0b013e3182464dd1>

Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D., & Williams, K. D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science (New York, N.Y.)*, 302(5643), 290–292. <https://doi.org/10.1126/science.1089134>

Evans, A. M., & Krueger, J. I. (2016). Bounded Prospection in Dilemmas of Trust and Reciprocity. *Review of General Psychology*, 20(1), 17–28. <https://doi.org/10.1037/gpr0000063>

- Ewing, L., Caulfield, F., Read, A., & Rhodes, G. (2015). Perceived trustworthiness of faces drives trust behaviour in children. *Developmental Science*, *18*(2), 327–334. <https://doi.org/10.1111/desc.12218>
- Feinberg, M., Willer, R., Stellar, J., & Keltner, D. (2012). The virtues of gossip: Reputational information sharing as prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *102*(5), 1015–1030. <https://doi.org/10.1037/a0026650>
- Ferrin, D. L., Bligh, M. C., & Kohles, J. C. (2008). It takes two to tango: An interdependence analysis of the spiraling of perceived trustworthiness and cooperation in interpersonal and intergroup. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *107*(2), 161–178. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2008.02.012>
- Foddy, M., & Dawes, R. (2008). Group-based trust in social dilemmas. In A. Biel, D. Eek, T. Garling, & M. Gustafsson (Eds.), *New issues and paradigms in research on social dilemmas* (pp. 57-71). New York: Springer
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS*. London: SAGE.
- Freedman, G., Williams, K. D., & Beer, J. S. (2016). Softening the Blow of Social Exclusion: The Responsive Theory of Social Exclusion. *Frontiers in psychology*, *7*, 1570. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01570>
- Gallo, P., & Sheposh, J. (1971). Effects of incentive magnitude on cooperation in the Prisoner's Dilemma game: A reply to Gumpert, Deutsch, and Epstein. *Journal of Personality and Social Psychology*, *19*(1), 42–46
- Gallegos, J. M., & Gasper, K. (2018). Differential effects of rejection and acceptance on feeling shocked, numb, and neutral. *Emotion*, *18*(4), 536–550. <https://doi.org/10.1037/emo0000366>
- Gardner, W. L., Pickett, C. L., & Brewer, M. B. (2000). Social exclusion and selective

- memory: How the need to belong influences memory for social events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(4), 486–496. <https://doi.org/10.1177/0146167200266007>
- Ghidoni, R., Cleave, B. L., & Suetens, S. (2019). Perfect and imperfect strangers in social dilemmas. *European Economic Review*, 116, 148–159. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2019.04.002>
- Gerber, J., & Wheeler, L. (2014). Perspectives on Psychological Science A Meta-Analysis of Experimental Research on Rejection. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6924.2009.01158.x>
- Gesselman, A. N., & Webster, G. D. (2012). Inclusive Fitness Affects Both Prosocial and Antisocial Behavior: Target Gender and Insult Domain Moderate the Link between Genetic Relatedness and Aggression. *Evolutionary Psychology*. <https://doi.org/10.1177/147470491201000409>
- Graeupner, D., & Coman, A. (2017). The dark side of meaning-making: How social exclusion leads to superstitious thinking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 69, 218–222. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.10.003>
- Gibbons, F. X., Gerrard, M., Cleveland, M. J., Wills, T. A., & Brody, G. (2004). Perceived Discrimination and Substance Use in African American Parents and Their Children: A Panel Study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(4), 517–529. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.4.517>
- Gigerenzer, G., & Selten, R. (Eds.). (2001). *Bounded rationality: The adaptive toolbox*. The MIT Press
- Goffman, Erving. (1963). *Stigma; notes on the management of spoiled identity*. Englewood Cliffs, N.J. :Prentice-Hall.
- Gonsalkorale, K., & Williams, K. D. (2007). The KKK won't let me play: Ostracism even by a despised outgroup hurts. *European Journal of Social Psychology*, 37(6), 1176-1186.
- Griskevicius, V., Cantú, S. M., & van Vugt, M. (2012). The evolutionary bases for

sustainable behavior: Implications for marketing, policy, and social entrepreneurship. *Journal of Public Policy & Marketing*, 31(1), 115–128. <https://doi.org/10.1509/jppm.11.040>

Gumpert, P., Deutsch, M., & Epstein, Y. (1969). Effect of incentive magnitude on cooperation in the Prisoner's Dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11(1), 66–69. <https://doi.org/10.1037/h0027030>

Hamilton, W (1964). The evolution of social behavior I. *J Theor Biol*, 7

Haselton, M. G., Nettle, D., & Andrews, P. W. (2005). *The Evolution of Cognitive Bias*. In D. M. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (p. 724–746). John Wiley & Sons, Inc.

Hedrih, V. (2018). *Kroskulturalna adaptacija psiholoških mernih instrumenata*. Filozofski fakultet, Niš.

Heimberg, M. R. Liebowitz, D. A. Hope, & F. R. Schneier (Eds.), *Social phobia: Diagnosis, assessment, and treatment* (pp. 134-162). New York, NY, US: The Guilford Press.

Hertel, G., & Fiedler, K. (1994). Affective and cognitive influences in a social dilemma game. *European Journal of Social Psychology*, 24(1), 131–145. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420240110>

Hertel, G., Neuhof, J., Theuer, T., & Kerr, N. L. (2000). Mood effects on cooperation in small groups: Does positive mood simply lead to more cooperation? *Cognition and Emotion*, 14(4), 441–472. <https://doi.org/10.1080/026999300402754>

Hess, Y. D., & Pickett, C. L. (2010). Social rejection and self- versus other-awareness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 453–456. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.12.004>

- Hilbig, B. E., Glöckner, A., & Zettler, I. (2014). Personality and prosocial behavior: Linking basic traits and social value orientations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *107*(3), 529–539. <https://doi.org/10.1037/a0036074>
- Hillebrandt, H., Sebastian, C., & Blakemore, S. J. (2011). Experimentally induced social inclusion influences behavior on trust games. *Cognitive Neuroscience*, *2*(1), 27–33. <https://doi.org/10.1080/17588928.2010.515020>
- Hogg, M., Wagoner, J. (2017). Normative exclusion and attraction to extreme groups. In Williams, K. Nida S. (Eds.) *Ostracism, Rejection, and exclusion*, (p 207-224). Taylor & Francis
- IJzerman H, Denissen JJA. 2019 Social value orientation and attachment: a replication and extension of Van Lange et al. (1997). *R. Soc. open sci.* *6*: 181575. <http://dx.doi.org/10.1098/rsos.181575>
- Isen, A. M., & Geva, N. (1987). The influence of positive affect on acceptable level of risk: The person with a large canoe has a large worry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *39*(2), 145–154. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(87\)90034-3](https://doi.org/10.1016/0749-5978(87)90034-3)
- Joireman, J. A., Lasane, T. P., Bennett, J., Richards, D., & Solaimani, S. (2001). Integrating social value orientation and the consideration of future consequences within the extended norm activation model of proenvironmental behaviour. *British Journal of Social Psychology*, *40*(1), 133-155.
- Johnston, L., Miles, L., & Macrae, C. N. (2010). Why are you smiling at me? Social functions of enjoyment and non-enjoyment smiles. *The British journal of social psychology*, *49*(Pt 1), 107–127. <https://doi.org/10.1348/014466609X412476>
- Juanchich, M., Walasek, L., & Sirota, M. (2018). Decision-makers are resilient in the face of social exclusion. *British Journal of Psychology*, *109*, 604–630.
- Kawamoto, T., Nittono, H., & Ura, M. (2015). Trait rejection sensitivity is associated with

- vigilance and defensive response rather than detection of social rejection cues. *Frontiers in psychology*, 6, 1516. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01516>
- Kirchsteiger, G., Rigotti, L., & Rustichini, A. (2006). Your morals might be your moods. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 59 (2), 155–172. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2004.07.004>
- Kim, P. H., Ferrin, D. L., Cooper, C. D., & Dirks, K. T. (2004). Removing the shadow of suspicion: The effects of apology vs. denial for repairing ability- vs. integrity-based trust violations. *Journal of Applied Psychology*, 89, 104–118.
- Kerr, N. L., Rumble, A. C., Park, E. S., Ouwerkerk, J. W., Parks, C. D., Gallucci, M., & van Lange, P. A. M. (2009). “How many bad apples does it take to spoil the whole barrel?”: Social exclusion and toleration for bad apples. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 603–613. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.02.017>
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Kelley, H. H., Holmes, J. G., Kerr, N. L., Reis, H. T., Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (2003). *An atlas of interpersonal situations*. New York, NY, US: Cambridge University Press.
- Keser, C. and Van Winden, F. (2000), Conditional Cooperation and Voluntary Contributions to Public Goods. *Scandinavian Journal of Economics*, 102: 23-39. doi:10.1111/1467-9442.00182
- Knowles, M. L., Lucas, G. M., Molden, D. C., Gardner, W. L., & Dean, K. K. (2010). There’s no substitute for belonging: Self-affirmation following social and nonsocial threats. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(2), 173–186. <https://doi.org/10.1177/0146167209346860>
- Klotz, A.C., Veiga, S.D., Buckley, M., & Gavin, M. (2013). The role of trustworthiness in recruitment and selection: A review and guide for future research. *Journal of Organizational Behavior*, 34.

- Костић, А. (2014). *Говор лица – значења фацијалних понашања* (Треће издање). Ниш: Филозофски факултет.
- Komorita, S. S., & Parks, C. D. (1995). Interpersonal relations: Mixed-motive interaction. *Annual Review of Psychology*, 46, 183–207. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.46.020195.001151>
- Kollock, P. (1998). Social dilemmas: The anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, 24, 183–214. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.183>
- Kramer, R. M., & Wei, J. (1999). Social uncertainty and the problem of trust in social groups: The social self in doubt. In T. R. Tyler, R. M. Kramer, & O. P. John (Eds.), *The psychology of the social self* (pp. 145-168). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum
- Kreps, D.M. , Milgrom, P. , Roberts, J. , Wilson, R. (1982). Rational cooperation in the finitely repeated prisoners' dilemma. *J. Econ. Theory* 27 (2), 245–252.
- Krupp, D. B., Debruine, L. A., & Barclay, P. (2008). A cue of kinship promotes cooperation for the public good. *Evolution and Human Behavior*, 29(1), 49-55. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2007.08.002>
- Kessler, J. B., A. McCellan, and A. Schotter (2016): “Mood and economic decision making: Experimental evidence,” Discussion paper
- Koudenburg, N., Postmes, T., & Gordijn, E. H. (2013). Resounding silences: Subtle norm regulation in everyday interactions. *Social Psychology Quarterly*, 76(3), 224–241
- Kaufman, B. (1999), Emotional arousal as a source of bounded rationality, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 38, (2), 135-144
- Leary, M. R. (1990). Responses to social exclusion: Social anxiety, jealousy, loneliness, depression, and low self-esteem. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 9(2), 221–229. <https://doi.org/10.1521/jscp.1990.9.2.221>

- Leary, M. R., Kowalski, R. M., Smith, L., & Phillips, S. (2003). Teasing, rejection, and violence: Case studies of the school shootings. *Aggressive Behavior*, 29(3), 202–214. <https://doi.org/10.1002/ab.10061>
- Leary, M.R. (2017). Motivational and Emotional Aspects of Interpersonal Rejection: Twenty-Five Years of Theory and Research In:Williams, K. Nida S. (Eds.) *Ostracism, Rejection, and exclusion*, (p 47-60). Taylor & Francis
- Leary, M. R., Twenge, J. M., & Quinlivan, E. (2006). Interpersonal Rejection as a Determinant of Anger and Aggression. *Personality and Social Psychology Review*, 10(2), 111–132. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1002_2
- Leary M. R. (2005). Varieties of interpersonal rejection. In: Williams KD, Forgas JP, Von Hippel W, (Eds.). *The Social Outcast: Ostracism, Social Exclusion, Rejection, and Bullying* (Sydney Symposium of Social Psychology) 1st ed. New York: Psychology Press; pp. 35–52.
- Leary, M. R., Springer, C., Negel, L., Ansell, E., & Evans, K. (1998). The causes, phenomenology, and consequences of hurt feelings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1225–1237
- Lyimo RA, Stutterheim SE, Hospers HJ, de Glee T, van der Ven A, de Bruin M (2014): Stigma, disclosure, coping, and medication adherence among people living with HIV/AIDS in Northern Tanzania, *AIDS patient Care STDs.*, vol. 28, 98-105.
- Liebrand, W. B., Jansen, R. W., Rijken, V. M., & Suhre, C. J. (1986). Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(3), 203–215. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(86\)90024-7](https://doi.org/10.1016/0022-1031(86)90024-7)
- Liddell, B. J., & Courtney, B. S. (2018). Attachment buffers the physiological impact of social exclusion. *PloS one*, 13(9), e0203287. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0203287>

- Little, A. C., Roberts, S. C., Jones, B. C., & DeBruine, L. M. (2012). The perception of attractiveness and trustworthiness in male faces affects hypothetical voting decisions differently in wartime and peacetime scenarios. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 65(10), 2018–2032. <https://doi.org/10.1080/17470218.2012.677048>
- Macdonald, G., & Leary, M. R. (2005). Why does social exclusion hurt? The relationship between social and physical pain. *Psychological bulletin*, 131(2), 202–223. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.131.2.202>
- Major B., Quinton W., McCoy, S. (2002): Antecedents and consequences of attributions to discrimination: Theoretical and empirical advances, *Advances in experimental social psychology*, vol. 34, 251-320
- Maner, J. K., Dwall, C. N., Baumeister, R. F., & Schaller, M. (2007). *Does Social Exclusion Motivate Interpersonal Reconnection ? Resolving the “ Porcupine Problem .”*92(1), 42–55. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.1.42>
- Martin, J. L., Smart Richman, L., & Leary, M. R. (2018). A lasting sting: Examining the short-term and long-term effects of real-life group rejection. *Group Processes & Intergroup Relations*, 21(8), 1109–1124. <https://doi.org/10.1177/1368430217695443>
- Masten, C. L., Telzer, E. H., Fuligni, A. J., Lieberman, M. D., & Eisenberger, N. I. (2012). Time spent with friends in adolescence relates to less neural sensitivity to later peer rejection. *Social cognitive and affective neuroscience*, 7(1), 106–114. <https://doi.org/10.1093/scan/nsq098>
- Maxwell, J. A., Spielmann, S. S., Joel, S., & MacDonald, G. (2013). Attachment theory as a framework for understanding responses to social exclusion. *Social and Personality Psychology Compass*, 7(7), 444–456. <https://doi.org/10.1111/spc3.12037>
- Maxwell, S. E., Delaney, H. D., & Kelley, K. (2018). *Designing Experiments and Analyzing Data: A Model Comparison Perspective* (3rd ed.). New York: Routledge.

- McClintock, C. G. (1972). Social motivation—a set of propositions. *Behavioral Science*, 17(5), 438–454. <https://doi.org/10.1002/bs.3830170505>
- Messick, D. M., & McClelland, C. L. (1983). Social traps and temporal traps. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9(1), 105–110. <https://doi.org/10.1177/0146167283091015>
- Mieth, L., Bell, R., & Buchner, A. (2016). Cognitive Load Does Not Affect the Behavioral and Cognitive Foundations of Social Cooperation. *Frontiers in psychology*, 7, 1312. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01312>
- Milinski, M., Semmann, D., Krambeck, H. J., & Marotzke, J. (2006). Stabilizing the earth's climate is not a losing game: supporting evidence from public goods experiments. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 103(11), 3994–3998. <https://doi.org/10.1073/pnas.0504902103>
- Mirowski, P. (1992). "What Were von Neumann and Morgenstern Trying to Accomplish?". In Weintraub, E. Roy (ed.). *Toward a History of Game Theory*. Durham: Duke University Press
- Molden, D. C., Lucas, G. M., Gardner, W. L., Dean, K., & Knowles, M. L. (2009). Motivations for prevention or promotion following social exclusion: being rejected versus being ignored. *Journal of personality and social psychology*, 96 (2), 415–431. <https://doi.org/10.1037/a0012958>
- Murray, S. L., & Holmes, J. G. (2009). The Architecture of Interdependent Minds: A Motivation-Management Theory of Mutual Responsiveness. *Psychological Review*, 116(4), 908–928. <https://doi.org/10.1037/a0017015>
- Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision Making*, 6(8), 771–781.
- Nauta, A., De Dreu, C. K. W., & Van Der Vaart, T. (2002). Social value orientation, organizational goal concerns and interdepartmental problem-solving behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 23(2), 199-213.

- Nezlek, J. B., Wesselmann, E. D., Wheeler, L., & Williams, K. D. (2012). Ostracism in everyday life. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 16(2), 91–104. <https://doi.org/10.1037/a0028029>
- North, M. S., & Fiske, S. T. (2013). *Driven to exclude: How core social motives explain social exclusion*. In C. N. DeWall (Ed.), *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of social exclusion* (p. 31–42). Oxford University Press.
- Nowak, M. & Sigmund, K. (1990). *The evolution of stochastic strategies in the Prisoner's Dilemma*. *Acta Applicandae Mathematicae* 20 (3) 247-265. 10.1007/BF00049570.
- Opatow, S., & Weiss, L. (2000). New ways of thinking about environmentalism: Denial and the process of moral exclusion in environmental conflict. *Journal of Social Issues*, 56, 475–490.
- Oosterhof, N. N., & Todorov, A. (2008). The functional basis of face evaluation. *PNAS Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 105(32), 11087–11092. <https://doi.org/10.1073/pnas.0805664105>
- Ouwerkerk, J. W., Kerr, N. L., Gallucci, M., & Van Lange, P. A. M. (2005). *Avoiding the Social Death Penalty: Ostracism and Cooperation in Social Dilemmas*. In K. D. Williams, J. P. Forgas, & W. von Hippel (Eds.), *Sydney Symposium of Social Psychology series. The social outcast: Ostracism, social exclusion, rejection, and bullying* (p. 321–332). Psychology Press.
- Palfrey, T., and Prisbrey J. (1996) Altruism, Reputation, and Noise in Linear Public Goods Experiments, *Journal of Public Economics*, 61, 409—27.
- Parks, C. D. (2015). *Determinants of cooperation in social dilemmas*. In D. A. Schroeder & W. G. Graziano (Eds.), *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of prosocial behavior* (p. 524–547). Oxford University Press.
- Parks, C. D., Henager, R. F., & Scamahorn, S. D. (1996). Trust and Reactions to Messages of

Intent in Social Dilemmas. *Journal of Conflict Resolution*, 40(1), 134–151.
<https://doi.org/10.1177/0022002796040001007>

Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial behavior: Multilevel perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56, 365 - 392. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.56.091103.070141>

Pickett, C. L., Gardner, W. L., & Knowles, M. (2004). Getting a Cue: The Need to Belong and Enhanced Sensitivity to Social Cues. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(9), 1095–1107. <https://doi.org/10.1177/0146167203262085>

Pickett, C. L., & Gardner, W. L. (2005). The Social Monitoring System: Enhanced Sensitivity to Social Cues as an Adaptive Response to Social Exclusion. In K. D. Williams, J. P. Forgas, & W. von Hippel (Eds.), *Sydney Symposium of Social Psychology series. The social outcast: Ostracism, social exclusion, rejection, and bullying* (p. 213–226). Psychology Press.

Peters, E., Västfjäll, D., Gärling, T. and Slovic, P. (2006), Affect and decision making: a “hot” topic. *J. Behav. Decis. Making*, 19: 79-85. doi:10.1002/bdm.528

Pleasant, A., & Barclay, P. (2018). Why Hate the Good Guy? Antisocial Punishment of High Cooperators Is Greater When People Compete To Be Chosen. *Psychological Science*, 29(6), 868–876. <https://doi.org/10.1177/0956797617752642>

Pletzer, J. L., Balliet, D., Joireman, J., Kuhlman, D. M., Voelpel, S. C., & Van Lange, P. A. M. (2018). Social Value Orientation, Expectations, and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-analysis. *European Journal of Personality*, 32(1), 62–83. <https://doi.org/10.1002/per.2139>

Poon, K.-T., & Chen, Z. (2014). When justice surrenders: The effect of just-world beliefs on aggression following ostracism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 52, 101-112. doi: 10.1016/j.jesp.2014.01.006

- Renn, O., Jaeger, C., Rosa, E. and Webler, T. (2000) The Rational Actor Paradigm in Risk Theories: Analysis and Critique. In: Cohen, M.J., Ed., *Risk in the Modern Age. Social Theory, Science and Environmental Decision-Making*, Palgrave, Houndmills, 35-61.
- Smart Richman, L., & Leary, M. R. (2009). Reactions to discrimination, stigmatization, ostracism, and other forms of interpersonal rejection: A multimotive model. *Psychological Review*, *116*(2), 365–383. <https://doi.org/10.1037/a0015250>
- Ren, D., Wesselmann, E., & Williams, K. D. (2016). Evidence for another response to ostracism: Solitude seeking. *Social Psychological and Personality Science*, *7*(3), 204–212. <https://doi.org/10.1177/1948550615616169>
- Riva, P., Williams, K. D., Torstrick, A. M., & Montali, L. (2014). Orders to shoot (a camera): effects of ostracism on obedience. *The Journal of social psychology*, *154*(3), 208–216. <https://doi.org/10.1080/00224545.2014.883354>
- Riva, P., Montali, L., Wirth, J. H., Curioni, S., & Williams, K. D. (2017). Chronic social exclusion and evidence for the resignation stage: An empirical investigation. *Journal of Social and Personal Relationships*, *34*(4), 541–564.
- Riva, P. (2016). *Emotion regulation following social exclusion: Psychological and behavioral strategies*. In P. Riva & J. Eck (Eds.), *Social exclusion: Psychological approaches to understanding and reducing its impact* (p. 199–225). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-33033-4_10
- Riva, P., Wirth, J. H., & Williams, K. D. (2011). The consequences of pain: The social and physical pain overlap on psychological responses. *European Journal of Social Psychology*, *41*(6), 681–687. <https://doi.org/10.1002/ejsp.837>
- Ren, D., Hales, A. H., & Williams, K. D. (2017). *Ostracism: Being ignored and excluded*. In K. D. Williams, & S. A. Nida (Eds.), *Ostracism, exclusion, and rejection* (pp. 10-28). Routledge.

- Rezlescu, C., Duchaine, B., Olivola, C. Y., & Chater, N. (2012). Unfakeable facial configurations affect strategic choices in trust games with or without information about past behavior. *PLoS ONE*, 7(3). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0034293>
- Romero-Canyas, R., & Downey, G. (2005). Rejection Sensitivity as a Predictor of Affective and Behavioral Responses to Interpersonal Stress: A Defensive Motivational System. In K. D. Williams, J. P. Forgas, & W. von Hippel (Eds.), *Sydney Symposium of Social Psychology series. The social outcast: Ostracism, social exclusion, rejection, and bullying* (p. 131–154). Psychology Press.
- Rot N. (2006). *Psihologija grupa*. Beograd: Zavod za udžbenike.
- Roth, A. E., & Murnighan, J. K. (1978). Equilibrium behavior and repeated play in the prisoner's dilemma. *Journal of Mathematical Psychology*, 17, 189–198.
- Rousseau, D.M., Sitkin, S.B., Burt, R.S. and Camerer, C. (1998) Not So Different after All: A Cross-Discipline View of Trust. *Academy of Management Review*, 23, 393-404. <http://dx.doi.org/10.5465/AMR.1998.926617>
- Ruggieri, S., Bendixen, M., Gabriel, U., & Alsaker, F. (2013). Cyberball: The impact of ostracism on the well-being of early adolescents. *Swiss Journal of Psychology*, 72(2), 103–109. <https://doi.org/10.1024/1421-0185/a000103>
- Rule, N. O., Tskhay, K. O., Freeman, J. B. and Ambady, N. (2014). On the interactive influence of facial appearance and explicit knowledge in social categorization, *European Journal of Social Psychology*, 44, pages 529– 535, doi: 10.1002/ejsp.2043
- Rule, N. O., Krendl, A. C., Ivcevic, Z., & Ambady, N. (2013). Accuracy and consensus in judgments of trustworthiness from faces: Behavioral and neural correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 409–426.
- Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (1996). Interdependence processes. In E. T. Higgins & A. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 564–596). New York: Guilford.

- Sacco, D.F., Wirth, J.H., Hugenberg, K., Chen, Z., & Williams, K. (2011). The world in black and white: Ostracism enhances the categorical perception of social information. *Journal of Experimental Social Psychology, 47*, 836-842.
- Sacco, D. F., & Hugenberg, K. (2012). Cooperative and competitive motives enhance perceptual sensitivity to angry and happy facial expressions. *Motivation and Emotion, 36*(3), 382–395. <https://doi.org/10.1007/s11031-011-9256-3>
- Sandstrom, M. J., & Zakriski, A. L. (2004). Understanding the experience of peer rejection. In J. B. Kupersmidt & K. A. Dodge (Eds.), *Children's peer relations: From development to intervention* (pp. 101– 118). Washington, DC: American Psychological Association.
- Schelling, T. C. (1960). *The strategy of conflict*. Harvard Univer. Press.
- Scherer, K. R., & Ceschi, G. (2000). Criteria for emotion recognition from verbal and nonverbal expression: Studying baggage loss in the airport. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*(3), 327–339. <https://doi.org/10.1177/0146167200265006>
- Schmitt M & Branscombe N (2002) The meaning and consequences of perceived discrimination in disadvantaged and privileged social groups. *European Review of Social Psychology, 12*, 167– 199
- Schmidt, K., Levenstein, R., & Ambadar, Z. (2012). Intensity of smiling and attractiveness as facial signals of trustworthiness in women. *Perceptual and motor skills, 114*(3), 964–978. <https://doi.org/10.2466/07.09.21.PMS.114.3.964-978>
- Schroeder, D. A., & Graziano, W. G. (Eds.). (2015). *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of prosocial behavior*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195399813.001.0001>
- Selten, R. (2001). What is bounded rationality? In Gigerenzer, G., & Selten, R. (Eds.).

Bounded rationality: The adaptive toolbox. The MIT Press

Simon, H. A. (1957) *Models of man: Social and rational.* Wiley

Sommer, K. L., & Bernieri, F. (2014). Minimizing the Pain and Probability of Rejection. *Social Psychological and Personality Science*, 6(2), 131–139. <https://doi.org/10.1177/1948550614549384>

Smeesters, D., Warlop, L., & Yzerbyt, V. (2003). *Do Not Prime Hawks With Doves : The Interplay of Construct Activation and Consistency of Social Value Orientation on Cooperative Behavior.* 84(5), 972–987. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.5.972>

Shilling, A. A., & Brown, C. M. (2016). Goal-driven resource redistribution: An adaptive response to social exclusion. *Evolutionary Behavioral Sciences*, 10(3), 149–167. <https://doi.org/10.1037/ebs0000062>

Smith, V., & Wilson, B. (2019). *Humanomics: Moral Sentiments and the Wealth of Nations for the Twenty-First Century* (Cambridge Studies in Economics, Choice, and Society). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/9781108185561

Snyder, T. R. Tyler, & A. Biel (Eds.). *Routledge studies in social and political. Cooperation in modern society: Promoting the welfare of communities, states and organizations* (p. 3–24). Routledge.

Stern, P. C. (1976). Effect of incentives and education on resource conservation decisions in a simulated common dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34(6), 1285–1292. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.34.6.1285>

Stinson, D. A., Holmes, J.G., He, T. H. (2017). Rejection in Romantic relationships. In Williams, K. Nida S. (Eds.) *Ostacism, Rejection, and exclusion*, (p 162-177). Taylor & Francis.

- Svetieva, E., Zadro, L., Denson, T. F., Dale, E., O'Moore, K., & Zheng, W. Y. (2016). Anger mediates the effect of ostracism on risk-taking. *Journal of Risk Research*, *19*(5), 614–631. <https://doi.org/10.1080/13669877.2014.1003320>
- Sunami, N., Nadzan, M. A., & Jaremka, L. M. (2019). Does the Prospect of Fulfilling Belonging Affect Social Responses to Rejection? A Conceptual Replication Attempt. *Social Psychological and Personality Science*, *10*(3), 307–316. <https://doi.org/10.1177/1948550618762301>
- Tan, H. B., & Forgas, J. P. (2010). When happiness makes us selfish, but sadness makes us fair: Affective influences on interpersonal strategies in the dictator game. *Journal of Experimental Social Psychology*, *46*(3), 571–576
- Todorov A., Pakrashi M., Oosterhof N. (2009). Evaluating Faces on Trustworthiness After Minimal Time Exposure. *Social Cognition: Vol. 27, No. 6, pp. 813-833.* <https://doi.org/10.1521/soco.2009.27.6.813>
- Todorov, A., Olivola, C. Y., Dotsch, R., & Mende-Siedlecki, P. (2015). Social attributions from faces: determinants, consequences, accuracy, and functional significance. *Annual review of psychology*, *66*, 519–545. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143831>
- Trivers, R. (1971). The Evolution of Reciprocal Altruism. *The Quarterly Review of Biology*, *46*, 35 - 57.
- Tyler, T. R., & DeGoey, P. (1995). Collective restraint in social dilemmas: Procedural justice and social identification effects on support for authorities. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*(3), 482–497. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.3.482>
- Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Stucke, T. S. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*(6), 1058–1069. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.1058>

- Twenge, J. M., & Campbell, W. K. (2003). "Isn't it fun to get the respect that we're going to deserve?" Narcissism, social rejection, and aggression. *Personality & social psychology bulletin*, 29(2), 261–272. <https://doi.org/10.1177/0146167202239051>
- Twenge, J. M., Ciarocco, N. J., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., & Bartels, J. M. (2007). Social exclusion decreases prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 56–66. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.1.56>
- Twenge, J. M., Zhang, L., Catanese, K. R., Dolan-Pascoe, B., Lyche, L. F., & Baumeister, R. F. (2007). Replenishing connectedness: reminders of social activity reduce aggression after social exclusion. *The British journal of social psychology*, 46(Pt 1), 205–224. <https://doi.org/10.1348/014466605X90793>
- van Beest, I., Carter-Sowell, A. R., van Dijk, E., & Williams, K. D. (2012). Groups being ostracized by groups: Is the pain shared, is recovery quicker, and are groups more likely to be aggressive? *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 16 (4), 241–254. <https://doi.org/10.1037/a0030104>
- Van Dijk, E., & De Cremer, D. (2006). Self-benefiting in the allocation of scarce resources: Leader-follower effects and the moderating effect of social value orientations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(10), 1352–1361. <https://doi.org/10.1177/0146167206290338>.
- Van Lange, P. A. M., Agnew, C. R., Harinck, F., & Steemers, G. E. M. (1997). From game theory to real life: How social value orientation affects willingness to sacrifice in ongoing close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(6), 1330–1344.
- Van Lange, P. A. M., & de Dreu, C. K. W. (2001). Social Interaction: Cooperation and competition. In M. Hewstone, & W. Stoebe (Eds.), *Introduction to Social Psychology (Vol. 3)* (pp. 341-370). Blackwell.
- Van Lange, P. A. M., Rockenbach, B., & Yamagishi, T. (Eds.). (2014). *Series in human cooperation. Reward and punishment in social dilemmas*. Oxford University Press.

- Van Lange, P. A. M., Schippers, M., & Balliet, D. (2011). Who volunteers in psychology experiments? An empirical review of prosocial motivation in volunteering. *Personality and Individual Differences, 51*(3), 279-284. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.05.038>
- Van Lange, P. A. M., Balliet, D. P., Parks, C. D., & van Vugt, M. (2014). *Social dilemmas: The psychology of human cooperation*. New York: Oxford University press.
- Van Lange, P. A. M., Klapwijk, A., & Van Munster, L. M. (2011). How the shadow of the future might promote cooperation. *Group Processes & Intergroup Relations, 14*(6), 857–870. <https://doi.org/10.1177/1368430211402102>
- Van Lange, P. A., Otten, W., De Bruin, E. M., & Joireman, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: theory and preliminary evidence. *Journal of personality and social psychology, 73*(4), 733–746. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.73.4.733>
- Van Lange, P. A. M. (2015). Generalized Trust: Four Lessons From Genetics and Culture. *Current Directions in Psychological Science, 24*(1), 71–76. <https://doi.org/10.1177/0963721414552473>
- Van Lange, P. (2000) Beyond Self-interest: A Set of Propositions Relevant to Interpersonal Orientations, *European Review of Social Psychology, 11*(1), 297-331, DOI: 10.1080/14792772043000068
- Van Lange, P. A., Liebrand, W. B., & Kuhlman, D. M. (1990). Causal attribution of choice behavior in three N-Person Prisoner's Dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*(1), 34–48. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(90\)90060-Y](https://doi.org/10.1016/0022-1031(90)90060-Y)
- Van Lange, P. A. M., & Kuhlman, D. M. (1994). Social value orientations and impressions of partner honesty and intelligence: A test of the might versus morality effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(1), 126–141

- Van Vugt, M., Van Lange, P. A. M., Meertens, R. M., & Joireman, J. A. (1996). How a structural solution to a real-world social dilemma failed: A field experiment on the first carpool lane in Europe. *Social Psychology Quarterly*, 59(4), 364–374. <https://doi.org/10.2307/2787077>
- Van Vugt, M. (2001). Community identification moderating the impact of financial incentives in a natural social dilemma: A water shortage. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1440–1449.
- Van Vugt, M., Biel, A., Snyder, M., & Tyler, T. R. (2000). Perspectives on cooperation in modern society: Helping the self, the community, and society. In M. Van Vugt, M.
- van 't Wout, M., & Sanfey, A. G. (2008). Friend or foe: the effect of implicit trustworthiness judgments in social decision-making. *Cognition*, 108(3), 796–803. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2008.07.002>
- Zadro, L., Boland, C., & Richardson, R. (2006). How long does it last? The persistence of the effects of ostracism in the socially anxious. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 692-697.
- Zhang, S., Shi Q. (2017) The relationship between subjective well-being and workplace ostracism: The moderating role of emotional intelligence". *Journal of Organizational Change Management*, 30 (6), 978-988
- Walasek, L., Juanchich, M., & Sirota, M. (2019). Adaptive cooperation in the face of social exclusion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 82, 35–46. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2018.11.005>
- Warburton, W. A., Williams, K. D., & Cairns, D. R. (2006). When ostracism leads to aggression: The moderating effects of control deprivation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42(2), 213–220. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.03.005>
- Whitley, B. E., & Kite, M. E. (2010). *The psychology of prejudice and discrimination*. Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.

- West, S. A., El Mouden, C., & Gardner, A. (2011). Sixteen misconceptions about the evolution of cooperation in humans. *Evolution and Human Behaviour*, 32, 231–262.
- Weimann, J. (1994) Individual Behavior in a Free Riding Experiment, *Journal of Public Economics*, 54, 185—200.
- Wesselmann, E. D., Bagg, D., Williams, K. D. (2009). “I Feel Your Pain”: The effects of observing ostracism on the ostracism detection system, *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(6), <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.08.003>.
- Wesselmann, E. D., Ren, D., & Williams, K. D. (2015). Motivations for responses to ostracism. *Frontiers in psychology*, 6, 40. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.00040>
- Wesselmann, E. D., Nairne, J. S., & Williams, K. D. (2012). An evolutionary social psychological approach to studying the effects of ostracism. *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*, 6(3), 309-328. <http://dx.doi.org/10.1037/h0099249>
- Wesselmann, E. D., & Williams, K. D. (2013). *Ostracism and stages of coping*. In C. N. DeWall (Ed.), *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of social exclusion* (p. 20–30). Oxford University Press.
- Williams, K. D., Forgas, J. P., Hippel, W. v., & Zadro, L. (2005). The social outcast: An overview. In K. D. Williams, J. P. Forgas, & W. von Hippel (Eds.), *Sydney Symposium of Social Psychology series. The social outcast: Ostracism, social exclusion, rejection, and bullying* (p. 1–16). Psychology Press.
- Williams, K. D. (2009). *Ostracism: A temporal need-threat model*. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology. Advances in experimental social psychology, Vol. 41* (p. 275–314). Elsevier Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)00406-1](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)00406-1)
- Williams, K. D. (2001). *Ostracism: The power of silence*. New York: Guilford Press.

Williams, K. D., & In Nida, S. A. (2017). *Ostracism, exclusion, and rejection*.

Wirth, J.H. (2016). Methods for Investigating Social Exclusion In Riva P., Eck J. (ed.) a *Social Exclusion Psychological Approaches to Understanding and Reducing Its Impact*, pp (25-47). New York: Springer International Publishing

Wirth, J. H., Bernstein, M. J., Wesselmann, E. D., & LeRoy, A. S. (2017). Social cues establish expectations of rejection and affect the response to being rejected. *Group Processes & Intergroup Relations*, 20 (1), 32–51

Wirth, J.H. (2016). Methods for Investigating Social Exclusion In Riva P., Eck J. (ed.) a *Social Exclusion Psychological Approaches to Understanding and Reducing Its Impact*, pp (25-47). New York: Springer International Publishing

Young, S. G., Sacco, D. F., & Hugenberg, K. (2011). Vulnerability to disease is associated with a domain-specific preference for symmetrical faces relative to symmetrical non-face stimuli. *European Journal of Social Psychology*, 41, 558–563.

Wu, J., Balliet, D., & Van Lange, P. A. M. (2016). Reputation, Gossip, and Human Cooperation. *Social and Personality Psychology Compass*, 10(6), 350–364. <https://doi.org/10.1111/spc3.12255>

Wu, Y., Gao, L., Wan, Y., Wang, F., Xu, S., Yang, Z., Rao, H., & Pan, Y. (2018). Effects of facial trustworthiness and gender on decision making in the Ultimatum Game. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 46(3), 499–516. <https://doi.org/10.2224/sbp.6966>

PRILOG A

Informisana saglasnost za učešće u istraživanju

Pozvani ste da učestvujete u istraživanju za potrebe izrade doktorske disertacije, čiji cilj je proučavanje faktora koji doprinose donošenju odluke u grupnim procesima.

Istraživanje ima nekoliko faza. U prvoj, od vas će biti zatraženo da napišete nekoliko rečenica o određenoj temi koju istraživač bude odabrao. U drugoj fazi, preko kompjutera ćete zajedno sa učesnikom iz susedne prostorije učestovati u zadatku koji se u psihologiji koristi za ispitivanje donošenja odluke u grupnim procesima. Glavnu nagradu u ovom zadatku predstavljaju poeni. U trećoj, poslednjoj fazi, uživo ćete u trajanju od 5 minuta diskutovati na odabranu temu sa saigračem iz prethodne faze. Očekuje se da istraživanje traje oko 30 minuta.

Nakon istraživanja, broj poena koji ste osocijalno - vrednosna orijentacijajili u drugoj fazi, biće Vam dodeljen tako da ih možete iskoristiti u narednom semestru iz predmeta Metodologija psiholoških istraživanja 1 da povećate sebi ocenu. Po završetku istraživanja ćete takođe imati priliku da se upoznate sa socijalno - vrednosna orijentacijajim rezultatima, i da postavite sva pitanja koja Vas budu interesovala.

Ukoliko iz nekog razloga želite da prekinete socijalno - vrednosna orijentacijaje učešće u istraživanju, to možete učiniti u bilo kom trenutku, bez ikakvog objašnjenja i bez ikakve kazne. Vaši podaci i rezultat će biti izbrisani.

Podaci koje budete pružili u toku istraživanja biće potpuno anonimni. Jedine lične informacije koje će od vas biti tražene su ime i prezime i broj indeksa, kako bi istraživač znao kome, i koliko poena treba da dodeli. Vaše ime i prezime ni u jednom trenutku neće biti vezivani za rezultate istraživanja, niti prikazani u bilo kom izveštaju.

Potpisivanjem ovog formulara izjavljujete da ste dobrovoljno pristali da učestvujete u gore opisanom istraživanju.

Potpis učesnika

Potpis istraživača

DEBRIFING

Još jednom vam zahvaljujem što ste pristali da učestvujete u istraživanju, i time pomogli pri izradi moje doktorske disertacije.

Cilj istraživanja je ispitati kako odbacivanje koje smo doživeli od strane drugih, može uticati na donošenje odluke u situaciji koju u psihologiji zovemo socijalna dilema. Socijalna dilema je kada se od članova jedne grupe očekuje da sarađuju tako što će kolektivne potrebe staviti ispred ličnih. Recimo, kada radite sa kolegama na nekom zajedničkom zadatku, očekuje se da ćete svi uložiti podjednako trud, umesto da odlučite da radite manje od drugih, oslanjajući se pritom na to da će kolege uraditi i vaš deo posla.

Svi učesnici podeljeni su u tri grupe: 1) Oni koji će biti isključeni, 2) oni koji će biti uključeni, i 3) neutralna grupa, koja neće biti ni jedno ni drugo.

(1) Vi ste na potpuno slučajan način dodeljeni u eksperimentalnu grupu, koju čine odbačeni učesnici. To znači da ste u jednom trenutku istraživanja dobili informaciju da niko od saigrača nije želeo da sarađuje sa Vama. Zapravo, sa druge strane nije bilo živih saigrača, i sve vreme igrali ste tzv. Igru poverenja sa kompjuterom. Dakle, niko vas nije zaista odbacio, i niko nije video vaš odgovor na pitanje "Šta je za vas smisao života?". Glavno očekivanje istraživača bilo je da će osećaj da ste odbačeni uticati na to koliko poverenja imate u saigrača, i na vašu odluku da mu dodelite, ili ne dodelite poene.

(2) Vi ste na potpuno slučajan način dodeljeni u eksperimentalnu grupu, koju čine prihvaćeni učesnici. To znači da ste u jednom trenutku istraživanja dobili informaciju da su svi saigrači izrazili želju da sarađuju sa Vama. Zapravo, sa druge strane nije bilo živih saigrača, i sve vreme igrali ste tzv. Igru poverenja sa kompjuterom. Dakle, niko vas nije zaista prihvatio, i niko nije video vaš odgovor na pitanje "Šta je za vas smisao života?". Glavno očekivanje istraživača bilo je da će osećaj da ste prihvaćeni uticati na to koliko poverenja imate u saigrača, i na vašu odluku da mu dodelite, ili ne dodelite poene.

(3) Vi ste na potpuno slučajan način dodeljeni u neutralnu grupu, što znači da niste bili niti odbačeni, niti prihvaćeni od strane saigrača. Zapravo, sa druge strane nije bilo živih saigrača, i sve vreme igrali ste tzv. Igru poverenja sa kompjuterom. Vaši rezultati služe kako bi se mogli uporediti sa rezultatima iz grupe odbačenih i prihvaćenih. Glavno očekivanje istraživača bilo je da će osećaj odbačenosti/prihvaćenosti kome su bili izloženi drugi učesnici,

uticati na to koliko poverenja će imati u saigrača, i na odluku da mu se dodele, ili ne dodele poeni.

Fotografije lica koje ste videli na ekranu, uzete su iz već postojeće baze i ne predstavljaju zaista lica vaših kolega sa drugih departmana. Na početku istraživanja ste, takođe, uradili dva upitnika. Prvi se upotrebljava da ispita opštu osetljivost na odbacivanje. Drugi upitnik u kojem ste imali zadatak da rasporedite poene između Vas i drugih, namenjen je ispitivanju nečega što zovemo Socijalno - vrednosna orijentacija. To je, najjednostavnije rečeno, opšta sklonost (dispozicija) ljudi da u situacijama socijalne dileme sarađuju, ili ne sarađuju. Obe osobine, smatraju se važnim i potencijalno uticajnim na donošenje odluke u situaciji socijalne dileme.

Ukoliko osećate bilo kakve neprijatnosti poput sniženog raspoloženja, tuge, anksioznosti ili besa, zamoliću Vas da mi se odmah javite.

Ukoliko želite da saznate dodatne detalje o ovom istraživanju, slobodno me možete kontaktirati preko mejl adrese stefan.djoric@filfak.ni.ac.rs, ili u terminu konsultacija.

Poeni koje ste osocijalno - vrednosna orijentacijajili u toku istraživanja, biće Vam dodeljeni u narednom semestru, kada budete polagali pismeni deo ispita iz predmeta Metodologija psiholoških istraživanja 1.

Istraživač: Stefan Đorić

ODLUKA ETIČKE KOMISIJE O SPROVOĐENJU ISTRAŽIVANJA

Nišu, br. 10/2019

Etička komisija je razmatrala etičke aspekte predloženog istraživanja:

Naziv istraživanja:	Efekat socijalnog odbacivanja, reputacije i opažene pouzdanosti na saradnju u socijalnoj dilemi
Ime istraživača i afilijacija:	Stefan Đorić, MA, asistent Departman za psihologiju, Filozofski fakultet, Niš, Univerzitet u Nišu
Ime mentora (ukoliko je istraživač student):	Aleksandra Kostić, PhD, redovni profesor Filozofski fakultet, Niš, Univerzitet u Nišu
Nivo studija (ukoliko je istraživač student):	Doktorske akademske studije psihologije

Nakon uvida u dostavljenu dokumentaciju, komisija je donela sledeću odluku:

- Predloženo istraživanje je u skladu sa etičkim standardima.**
Ukoliko se naknadno uvedu neke suštinske izmene u planiranom istraživanju, neophodno je tražiti novo mišljenje Etičke komisije.
- Predloženo istraživanje će dobiti pozitivnu odluku Etičke komisije pod uslovom da se uradi sledeće:
- Predloženo istraživanje ne može da dobije pozitivnu odluku Etičke komisije. Navesti razloge:
- Predloženo istraživanje mora da dobije odobrenje i neke druge komisije (navedi koje):
- Ostalo: _____

Datum: 16.9.2019.

Prof. dr Snežana Stojiljković, predsednik
S. Stojiljković
Prof. dr Vladimir Hedrih, član
V. Hedrih
Prof. dr Jelisaveta Todorović, član
J. Todorović

PRILOG B

UPITNIK ZA PROCENU USPEŠNOSTI MANIPULACIJE BAZIČNIH POTREBA

Za svako pitanje, molimo vas da zaokružite broj na skali koji najbolje određuje vaše osećaje u ovom trenutku

	Uopšte				Izuzetno
	ne				da
Osećam se "nepovezano" sa drugima	1	2	3	4	5
Osećam se odbačeno	1	2	3	4	5
Osećam se kao autsajder	1	2	3	4	5
Osećam se kao da pripadam grupi	1	2	3	4	5
Osećam se dobro u vezi sebe	1	2	3	4	5
Moje samopouzdanje je visoko	1	2	3	4	5
Osećam da sam se drugima dopao/la	1	2	3	4	5
Osećam se nesigurno	1	2	3	4	5
Osećam se zadovoljno	1	2	3	4	5
Osećam se nevidljivo	1	2	3	4	5
Osećam se besmisleno	1	2	3	4	5
Osećam se kao da ne postojim	1	2	3	4	5
Osećam da sam bitan	1	2	3	4	5
Osećam da sam koristan	1	2	3	4	5
Osećam se moćno	1	2	3	4	5
Osećam da imam kontrolu nad ishodom igre koja sledi	1	2	3	4	5
Osećam da imam sposobnost da utičem na događaje	1	2	3	4	5
Osećam da nisam sposoban da utičem na ponašanje drugih	1	2	3	4	5
Osećam da saigrači odlučuju o svemu	1	2	3	4	5

UPITNIK ZA PROCENU TRENUTNOG EMOCIONALNOG STANJA

Koliko se trenutno osećate...	Uopšte				Veoma
	ne				da
Dobro	1	2	3	4	5
Loše	1	2	3	4	5
Prijateljski nastrojeni	1	2	3	4	5
Neprijateljski nastrojeni	1	2	3	4	5
Besno	1	2	3	4	5
Prijatno	1	2	3	4	5
Srećno	1	2	3	4	5
Tužno	1	2	3	4	5

STIMULUS MATERIJ ZA MANIPULACIJU POUZDANOŠĆU

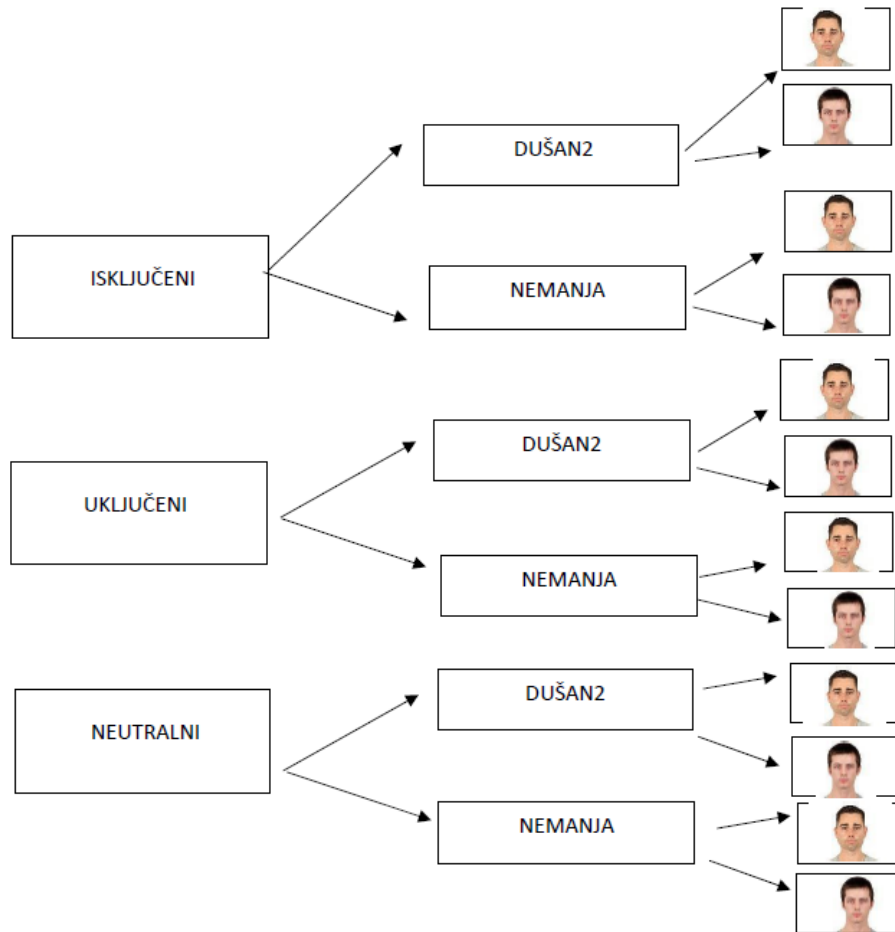


pouzdana lice
(Miloš ili Dušan2)



nepouzdana lice
(Miloš ili Dušan2)

ŠEMA EKSPERIMENTALNOG NACRTA



PRILOG C

Provera uspešnosti manipulacije socijalnim isključivanjem

Games-Howell Post-Hoc Test – Osećaj isključenosti

		isključeni	uključeni	neutralna
isključeni	Mean difference	—	-0.42	-0.22
	p-value	—	0.013	0.387
uključeni	Mean difference		—	0.20
	p-value		—	0.291
neutralna	Mean difference			—
	p-value			—

Efekat socijalnog isključivanja i Socijalno vrednosne orijentacije na potrebu za smislenim postojanjem (omnibus i post hoc testovi)

ANOVA Omnibus tests

	SS	df	F	p	η^2p
Model	4.44	5	2.34	0.044	0.06
Isključivanje	0.91	2	1.20	0.304	0.01
Socijalno - vrednosna orijentacija	0.66	1	1.73	0.191	0.01
Isključivanje *Socijalno - vrednosna orijentacija	2.95	2	3.88	0.222	0.04
Residuals	64.17	169			
Total	68.61	174			

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				
(Intercept)	(Intercept)	4.03	0.05	3.94	4.12	0.00	169	86.00	<.001
Isključivanje1	uključeni - isključeni	0.15	0.11	-0.07	0.38	0.24	169	1.34	0.183

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				
Iskljucivanje2	neutralna - iskljuceni	0.15	0.11	-0.07	0.38	0.24	169	1.33	0.185
Socijalno - vrednosna orijentacija	Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.00	0.00	-0.01	0.00	0.10	169	-1.31	0.191
Iskljucivanje1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	ukljuceni - iskljuceni *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.02	0.01	0.01	0.04	0.47	169	2.63	0.009
Iskljucivanje2 *Socijalno - vrednosna orijentacija	neutralna - iskljuceni *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.00	0.01	-0.01	0.02	0.09	169	0.46	0.645

Efekat socijalnog isključivanja i Socijalno vrednosne orijentacije na potrebu za kontrolom (omnibus i post hoc testovi)

ANOVA Omnibus tests

	SS	df	F	p	η^2p
Model	3.17	5	1.39	0.232	0.04
Iskljucivanje	1.71	2	1.87	0.157	0.02
Socijalno - vrednosna orijentacija	1.16	1	2.53	0.113	0.01
Iskljucivanje *Socijalno - vrednosna orijentacija	6.16e-4	2	6.74e-4	0.999	0.00
Residuals	77.27	169			
Total	80.44	174			

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				
(Intercept)	(Intercept)	3.06	0.05	2.96	3.16	0.00	169	59.55	< .001
Iskljucivanje1	ukljuceni - iskljuceni	-0.13	0.12	-0.38	0.11	0.19	169	-1.05	0.293
Iskljucivanje2	neutralna - iskljuceni	0.12	0.13	-0.13	0.36	0.17	169	0.91	0.362

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				
Socijalno - vrednosna orijentacija	Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.01	0.00	-0.01	0.00	0.12	169	-1.59	0.113
Iskljucivanje1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	ukljuceni - iskljuceni *Socijalno - vrednosna orijentacija	2.80e-4	0.01	-0.02	0.02	0.01	169	0.03	0.976
Iskljucivanje2 *Socijalno - vrednosna orijentacija	neutralna - iskljuceni *Socijalno - vrednosna orijentacija	3.10e-4	0.01	-0.02	0.02	0.01	169	0.03	0.974

Efekat socijalnog isključivanja i Socijalno vrednosne orijentacije na potrebu za samopoštovanjem (omnibus i post hoc testovi)

ANOVA Omnibus tests

	SS	df	F	p	η^2p
Model	0.62	5	0.21	0.958	0.01
Iskljucivanje	0.13	2	0.11	0.895	0.00
Socijalno - vrednosna orijentacija	0.01	1	0.02	0.885	0.00
Iskljucivanje *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.44	2	0.37	0.692	0.00
Residuals	100.29	169			
Total	100.91	174			

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				
(Intercept)	(Intercept)	3.66	0.06	3.55	3.78	0.00	169	62.49	< .001
Iskljucivanje1	ukljuceni - iskljuceni	0.06	0.14	-0.22	0.34	0.08	169	0.44	0.658
Iskljucivanje2	neutralna - iskljuceni	0.05	0.14	-0.23	0.33	0.07	169	0.35	0.724
Socijalno - vrednosna orijentacija	Socijalno - vrednosna orijentacija	6.33e-4	0.00	-0.01	0.01	0.01	169	0.14	0.885

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				
Iskljucivanje1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	ukljuceni - iskljuceni *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.01	0.01	-0.01	0.03	0.14	169	0.76	0.446
Iskljucivanje2 *Socijalno - vrednosna orijentacija	neutralna - iskljuceni *Socijalno - vrednosna orijentacija	2.27e-4	0.01	-0.02	0.02	0.00	169	0.02	0.983

Efekat socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti i socijalno vrednosne orijentacije na negativan afekat (omnibus i post hoc testovi)

ANOVA Omnibus tests

	SS	df	F	p	η^2p
Model	7.75	20	1.37	0.146	0.15
Iskljucivanje	1.49	2	2.62	0.076	0.03
REPUTACIJA	2.70	1	9.52	0.002	0.06
POUZDANOST	0.01	1	0.02	0.882	0.00
Socijalno - vrednosna orijentacija	0.11	1	0.40	0.530	0.00
Iskljucivanje * REPUTACIJA	0.22	2	0.39	0.680	0.01
Iskljucivanje * POUZDANOST	0.01	2	0.02	0.976	0.00
Iskljucivanje *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.41	2	0.73	0.483	0.01
Iskljucivanje *Socijalno - vrednosna orijentacija* REPUTACIJA	0.53	3	0.62	0.600	0.01
Iskljucivanje *Socijalno - vrednosna orijentacija* POUZDANOST	0.53	3	0.62	0.603	0.01
Iskljucivanje * REPUTACIJA * POUZDANOST	1.74	3	2.05	0.109	0.04
Residuals	43.60	154			
Total	51.35	174			

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				
(Intercept)	(Intercept)	1.38	0.04	1.30	1.46	0.00	154	33.83	<.001
Iskljucivanje1	ukljuceni - iskljuceni	-0.23	0.10	-0.42	0.03	-0.42	154	2.29	0.023
Iskljucivanje2	neutralna - iskljuceni	-0.11	0.10	-0.31	0.08	-0.21	154	1.13	0.259
REPUTACIJA1	novi - stari	0.26	0.08	0.09	0.42	0.47	154	3.09	0.002
POUZDANOST1	nepouzdana - pouzdana	-0.01	0.08	-0.18	0.15	0.02	154	0.15	0.882
Socijalno - vrednosna orijentacija	Socijalno - vrednosna orijentacija	0.00	0.00	-0.00	0.01	0.05	154	0.63	0.530
Iskljucivanje1 * REPUTACIJA1	ukljuceni - iskljuceni * novi - stari	-0.03	0.20	-0.43	0.37	0.06	154	0.16	0.875
Iskljucivanje2 * REPUTACIJA1	neutralna - iskljuceni * novi - stari	0.14	0.20	-0.26	0.54	0.25	154	0.68	0.496
Iskljucivanje1 * POUZDANOST1	ukljuceni - iskljuceni * nepouzdana - pouzdana	0.02	0.20	-0.38	0.42	0.04	154	0.11	0.911
Iskljucivanje2 * POUZDANOST1	neutralna - iskljuceni * nepouzdana - pouzdana	-0.02	0.20	-0.42	0.37	0.04	154	0.11	0.910
Iskljucivanje1 * Socijalno - vrednosna orijentacija	ukljuceni - iskljuceni * Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.01	0.01	-0.03	0.01	0.23	154	1.15	0.254
Iskljucivanje2 * Socijalno - vrednosna orijentacija	neutralna - iskljuceni * Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.00	0.01	-0.02	0.01	0.06	154	0.29	0.772
Iskljucivanjeiskljuceni * REPUTACIJA1 * Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeiskljuceni * novi - stari * Socijalno - vrednosna orijentacija	0.00	0.01	-0.02	0.02	0.05	154	0.19	0.853

Fixed Effects Parameter Estimates

Names	Effect	Estimate	SE	95% Confidence Interval		β	df	t	p
				Lower	Upper				
Iskljucivanjeukljuceni * REPUTACIJA1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeukljuceni * novi - stari *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.01	0.01	-0.02	0.03	0.15	154	0.55	0.580
Iskljucivanjenetralna * REPUTACIJA1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjenetralna * novi - stari *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.01	0.01	-0.01	0.04	0.35	154	1.24	0.217
Iskljucivanjeiskljuceni * POUZDANOST1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeiskljuceni * nepouzdana - pouzdana *Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.02	0.01	-0.04	0.01	-0.40	154	-1.30	0.195
Iskljucivanjeukljuceni * POUZDANOST1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeukljuceni * nepouzdana - pouzdana *Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.00	0.01	-0.03	0.02	-0.10	154	-0.39	0.697
Iskljucivanjenetralna * POUZDANOST1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjenetralna * nepouzdana - pouzdana *Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.00	0.01	-0.02	0.02	-0.03	154	-0.11	0.913
Iskljucivanjeiskljuceni * REPUTACIJA1 * POUZDANOST1	Iskljucivanjeiskljuceni * novi - stari * nepouzdana - pouzdana	-0.70	0.28	-1.26	0.14	-1.29	154	-2.46	0.015
Iskljucivanjeukljuceni * REPUTACIJA1 * POUZDANOST1	Iskljucivanjeukljuceni * novi - stari * nepouzdana - pouzdana	-0.10	0.29	-0.67	0.47	-0.18	154	-0.34	0.733
Iskljucivanjenetralna * REPUTACIJA1 * POUZDANOST1	Iskljucivanjenetralna * novi - stari * nepouzdana - pouzdana	0.01	0.29	-0.56	0.58	0.02	154	0.03	0.973

Efekat socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti i socijalno vrednosne orijentacije na pozitivan afekat (omnibus i post hoc testovi)

ANOVA Omnibus tests

	SS	df	F	p	η^2p
Model	7.69	20	0.80	0.715	0.09
Isključivanje	0.83	2	0.86	0.426	0.01
REPUTACIJA	0.94	1	1.94	0.165	0.01
POUZDANOST	0.22	1	0.46	0.500	0.00
Socijalno - vrednosna orijentacija	0.54	1	1.12	0.292	0.01
Isključivanje * REPUTACIJA	0.06	2	0.07	0.935	0.00
Isključivanje * POUZDANOST	0.28	2	0.29	0.752	0.00
Isključivanje * Socijalno - vrednosna orijentacija	0.91	2	0.94	0.392	0.01
Isključivanje * Socijalno - vrednosna orijentacija * REPUTACIJA	0.89	3	0.62	0.604	0.01
<i>Isključivanje * Socijalno - vrednosna orijentacija * POUZDANOST</i>	1.45	3	1.00	0.394	0.02
Isključivanje * REPUTACIJA * POUZDANOST	1.28	3	0.88	0.451	0.02
Residuals	74.29	154			
Total	81.98	174			

Procena parametara zasnovana na fiksnim efektima (post hoc analiza) socijalnog isključivanja, reputacije, pouzdanosti i socijalno vrednosne orijentacije

Tabela 17

Names	Effect	Estimate	SE	β	df	t	p
(Intercept)	(Intercept)	0.06	0.32	0.00	154	0.17	0.861
Isključivanje1	uključeni - isključeni	-0.25	0.77	-0.06	154	0.32	0.749
Isključivanje2	neutralna - isključeni	-0.68	0.79	0.15	154	0.87	0.388
REPUTACIJA1	novi - stari	-1.85	0.65	0.42	154	2.86	0.005
POUZDANOST1	nepouzdana - pouzdana	-1.30	0.65	0.29	154	2.00	0.047
Socijalno - vrednosna orijentacija	Socijalno - vrednosna orijentacija	0.08	0.03	0.26	154	3.26	0.001
Isključivanje1 * REPUTACIJA1	uključeni - isključeni * novi - stari	-1.05	1.59	0.24	154	0.66	0.508
Isključivanje2 * REPUTACIJA1	neutralna - isključeni * novi - stari	-2.29	1.58	0.52	154	1.45	0.149
Isključivanje1 * POUZDANOST1	uključeni - isključeni * nepouzdana - pouzdana	-0.74	1.58	0.17	154	0.47	0.638

Tabela 17

Names	Effect	Estimate	SE	β	df	t	p
Iskljucivanje2 * POUZDANOST1	neutralna - iskljuceni * nepouzdana - pouzdana	-0.37	1.57	0.08	154	0.24	0.814
Iskljucivanje1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	ukljuceni - iskljuceni *Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.09	0.06	0.26	154	1.36	0.177
Iskljucivanje2 *Socijalno - vrednosna orijentacija	neutralna - iskljuceni *Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.05	0.06	0.15	154	0.76	0.447
Iskljucivanjeiskljuceni * REPUTACIJA1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeiskljuceni * novi - stari *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.04	0.08	0.13	154	0.49	0.622
Iskljucivanjeukljuceni * REPUTACIJA1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeukljuceni * novi - stari *Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.04	0.09	0.12	154	0.44	0.664
Iskljucivanjeneutralna * REPUTACIJA1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeneutralna * novi - stari *Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.20	0.09	0.60	154	2.22	0.028
Iskljucivanjeiskljuceni * POUZDANOST1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeiskljuceni * nepouzdana - pouzdana *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.08	0.10	0.26	154	0.87	0.385
Iskljucivanjeukljuceni * POUZDANOST1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeukljuceni * nepouzdana - pouzdana *Socijalno - vrednosna orijentacija	-0.14	0.08	0.43	154	1.69	0.093
Iskljucivanjeneutralna * POUZDANOST1 *Socijalno - vrednosna orijentacija	Iskljucivanjeneutralna * nepouzdana - pouzdana *Socijalno - vrednosna orijentacija	0.06	0.09	0.19	154	0.69	0.493
Iskljucivanjeiskljuceni * REPUTACIJA1 * POUZDANOST1	Iskljucivanjeiskljuceni * novi - stari * nepouzdana - pouzdana	0.33	2.23	0.07	154	0.15	0.884
Iskljucivanjeukljuceni * REPUTACIJA1 * POUZDANOST1	Iskljucivanjeukljuceni * novi - stari * nepouzdana - pouzdana	-0.35	2.26	0.08	154	0.15	0.877
Iskljucivanjeneutralna * REPUTACIJA1 * POUZDANOST1	Iskljucivanjeneutralna * novi - stari * nepouzdana - pouzdana	-0.90	2.27	0.20	154	0.40	0.691

Medijatorni efekat negativnog afekta u odnosu između reputacije i saradnje u Igru poverenja

Effect	Estimate	SE	Z	p
Indirect	-0.20	0.17	-1.21	0.226
Direct	-1.50	0.67	-2.23	0.025

Effect	Estimate	SE	Z	p
Total	-1.70	0.66	-2.59	0.010

Analiza puta

			Estimate	SE	Z	p
Reputacija	→	NegAfekat	0.25	0.08	3.10	0.002
Neg. afekat	→	Stepen saradnje	-0.81	0.62	-1.32	0.188
Reputacija	→	Stepen saradnje	-1.50	0.67	-2.23	0.025

BIOGRAFIJA

Stefan Đorić rođen je u Nišu 1987. godine, gde i danas živi. Završio je osnovnu školu "Ćele – kula" i gimnaziju "Stevan Sremac" (društveno – jezički smer) sa odličnim uspehom.

Osnovne akademske studije psihologije upisao je školske 2006/2007. godine i u roku završio sa prosečnom ocenom 9,06. Diplomске akademske studije psihologije upisao je 2011. godine, a 2013. diplomirao sa prosečnom ocenom 9,16. Zvanje master psihologa stekao je odbranivši master rad pod nazivom "Facijalna privlačnost i percepcija osobina ličnosti" sa najvišom ocenom (10). U toku studija, 4 godine za redom bio je korisnik stipendije Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije.

Godinu dana (mart 2012 – mart 2013) stažirao je na Klinici za zaštitu mentalnog zdravlja Kliničkog centra Niš, nakon čega je položio državni ispit pri Ministarstvu zdravlja Republike Srbije i time dobio licencu za obavljanje psihološke delatnosti.

U novembru 2013. Stefan upisuje doktorske akademske studije psihologije, a od marta školske 2014/2015 angažovan je kao demonstrator na Departmanu za psihologiju Filozofskog fakulteta u Nišu, na predmetima Metodologija psiholoških istraživanja 1, Akademske pisanje, Osnovi socijalne psihologije. Od novembra 2014. učesnik je međunarodnog projekta Trauma, trust, memory (TTM): Social Trauma and Reconciliation in Psychoanalysis, Psychotherapy and Cultural Memory, finansiranog od strane DAAD.

Od februara 2016, zaposlen je kao asistent na Filozofskom fakultetu u Nišu na Departmanu za psihologiju, angažovan na predmetima Metodologija psiholoških istraživanja 1 i 2, Osnovi socijalne psihologije, Akademske pisanje, Metode i tehnike naučnog istraživanja i Savremene teorije u socijalnoj psihologiji.

Autor je više naučnih radova, kako objavljenih u celini, tako i prezentovanih na naučnim međunarodnim i domaćim konferencijama.

Прилог 6. Изјаве аутора докторских дисертација

Изјава 1.

ИЗЈАВА О АУТОРСТВУ

Изјављујем да је докторска дисертација, под насловом СОЦИЈАЛНО ОДБАЦИВАЊЕ И САРАДЊА У СИТУАЦИЈИ СОЦИЈАЛНЕ ДИЛЕМЕ 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, 24. 06. 2021

Потпис аутора дисертације:



Стефан Н. Ђорић

Изјава 2.

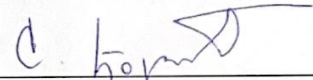
**ИЗЈАВА О ИСТОВЕТНОСТИ ЕЛЕКТРОНСКОГ И ШТАМПАНОГ ОБЛИКА
ДОКТОРСKE ДИСЕРТАЦИЈЕ**

Наслов дисертације: СОЦИЈАЛНО ОДБАЦИВАЊЕ И САРАДЊА У СИТУАЦИЈИ
СОЦИЈАЛНЕ ДИЛЕМЕ

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, 24.06.2024

Потпис аутора дисертације:



Стефан Н. Ђорић

Изјава 3:

ИЗЈАВА О КОРИШЋЕЊУ

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

СОЦИЈАЛНО ОДБАЦИВАЊЕ И САРАДЊА У СИТУАЦИЈИ СОЦИЈАЛНЕ ДИЛЕМЕ

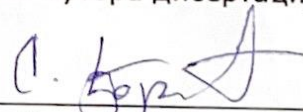
Дисертацију са свим прилозима предао/ла сам у електронском облику, погодном за трајно архивирање.

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)⁴**

у Нишу, 24.06.2021

Потпис аутора дисертације:



Стефан Н. Ђорић

⁴ Аутор дисертације обавезан је да изабере и означи (заокружи) само једну од шест понуђених лиценци; опис лиценци дат је у наставку текста.