

# Uloga motivacije za dominaciju i motivacije za ugled u javljanju simptoma depresivnosti nakon različitih stresora

---

**Balja, Tamara**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2023**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Rijeka, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Rijeci, Filozofski fakultet**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:186:821223>

*Rights / Prava:* [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-07-17**



*Repository / Repozitorij:*

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Humanities and Social Sciences - FHSSRI Repository](#)



Sveučilište u Rijeci  
Filozofski fakultet

Tamara Balja

**Uloga motivacije za dominaciju i motivacije za ugled u javljanju simptoma  
depresivnosti nakon različitih stresora**

Diplomski rad

Rijeka, 2023.

Sveučilište u Rijeci  
Filozofski fakultet  
Odsjek za psihologiju

Tamara Balja

0009081070

**Uloga motivacije za dominaciju i motivacije za ugled u javljanju simptoma  
depresivnosti nakon različitih stresora**

Diplomski rad

Diplomski sveučilišni studij Psihologija

Mentor: dr. sc. Asmir Gračanin

Rijeka, 2023.

## **IZJAVA**

Izjavljujem pod punom moralnom odgovornošću da sam diplomski rad izradila samostalno, znanjem stečenim na Odsjeku za psihologiju Filozofskoga fakulteta Sveučilišta u Rijeci, služeći se navedenim izvorima podataka i uz stručno vodstvo mentora dr. sc. Asmira Gračanina.

Rijeka, srpanj, 2023.

## SAŽETAK

Socijalni status pojedinca odnosi se na stupanj njegovog socijalnog utjecaja i pažnje koju dobiva od ostalih članova grupe. U kontekstu statusnih hijerarhija istraživanja posvećuju sve više pažnje motivaciji za afirmiranje statusa kroz ugled ili dominaciju. Cilj je ovoga istraživanja bio ispitati hoće li ispitanici kao okidače depresivnih simptoma češće navoditi stresore kojima je ugrožena specifična vrsta motiva (motiv djelovanja ili zajedništva), s obzirom na njihovu motivaciju za ugled ili dominaciju. Također, cilj je bio ispitati i ulogu motivacije za dominaciju i motivacije za ugled u predviđanju intenziteta depresivnih simptoma, s obzirom na vrstu motiva koji je najvjerojatnije bio ugrožen okidačem depresivnih simptoma. Istraživanju je pristupilo 518 ispitanika u dobi od 18 do 57 godina, koji su zatim selektirani s obzirom na kriterij dobi (18-55 godina) i odgovor na kontrolno pitanje. Ispitanici koji su u posljednjih 12 mjeseci iskusili razdoblje od tjedan dana (ili više) kada su se osjećali potišteno, tužno ili uznemireno imali su zadatak navesti događaj za koji misle da je potaknuo takvo raspoloženje. Odgovori ispitanika su kategorizirani, a u daljnjem su istraživanju korištene tri kategorije vezane uz vrstu motiva koji je najvjerojatnije ugrožen određenim okidačem (motiv djelovanja, motiv zajedništva ili motiv nije jasan, N=197). Formirani su faktorski kompoziti koji se odnose na tri skale simptoma depresivnosti: skala Simptoma nalik žalovanju odnosi se na simptome koji se tipično javljaju nakon socijalnih gubitaka, skalu Aktivnosti i interesa čine simptomi koji su tipično najistaknutiji nakon stresora poput neuspjeha u ostvarivanju cilja ili kroničnog stresa, a skala Sebi usmjerene negativnosti odnosi se ponajprije na sebi usmjerenu negativnost i simptome poput krivnje, suicidalne ideacije i pesimizma. Rezultati su pokazali da pojedinci s visokom motivacijom za dominaciju kao okidače depresivnih simptoma češće navode stresore kojima je najvjerojatnije bio ugrožen motiv djelovanja u odnosu na motiv zajedništva, dok pojedinci s visokom motivacijom za ugled češće navode stresore kojima je najvjerojatnije bio ugrožen motiv zajedništva u odnosu na motiv djelovanja. Iako nije dobivena značajna interakcija motivacije za ugled i vrste ugroženog motiva te motivacije za dominaciju i vrste ugroženog motiva na intenzitet depresivnih simptoma, motivacija za ugled bila je značajan pozitivni prediktor intenziteta Simptoma nalik žalovanju neovisno o vrsti ugroženog motiva.

**Ključne riječi:** motivacija za dominaciju, motivacija za ugled, simptomi depresivnosti, različiti okidači depresivnih simptoma

## **ABSTRACT**

### *The role of dominance and prestige motivation in the occurrence of depressive symptoms after different life stressors*

One's social status refers to the degree of social influence and attention received from other group members. In the context of status hierarchies, research is increasingly focusing on the motivation for affirming status through prestige or dominance. This research aimed to examine whether participants motivated by prestige or dominance would report stressors that endangered a specific type of motive more frequently (agency or communion motive). Furthermore, the aim was to examine the role of dominance and prestige motivation in predicting the intensity of depressive symptoms, considering the type of motive that was most likely endangered by a certain stressor. The survey involved 518 participants between the ages of 18 and 57 years, which were then selected regarding the age criterion (18-55 years) and the answer to the control question. Participants who had experienced a weeklong period in the last 12 months when they felt down, sad, or upset were asked to shortly describe the event they thought triggered that mood. Their responses were categorized and three categories were used regarding the motive most likely endangered by a certain stressor (agency, communion or the motive was unclear; N=197). Three depressive symptom scales were formed using the factor analysis: Bereavement-like symptoms scale included symptoms that are typically most prominent after social losses, Activity and Interest scale included symptoms that are typically most prominent after stressors such as failure at an important goal or chronic stress and Self-directed negativity scale referred primarily to self-directed negativity and included symptoms such as guilt, suicidal ideation and pessimism. The results showed that those with a high dominance motivation more frequently reported that their symptoms were triggered by stressors most likely endangering the agency compared to the communion motive, while those with a high prestige motivation more frequently reported stressors most likely endangering the communion compared to the agency motive. Although no significant interactions were found between the endangered motive and prestige motivation as well as the endangered motive and dominance motivation on the intensity of depressive symptoms, prestige motivation was a significant positive predictor of Bereavement-like symptoms intensity regardless of the endangered motive.

**Keywords:** dominance motivation, prestige motivation, depressive symptoms, depression triggers

# Sadržaj

1. Uvod.....	1
1.1. Socijalni status.....	1
1.2. Teorijski pristupi postizanju socijalnog statusa.....	1
1.2.1. Dominacija i ugled – strategije postizanja socijalnog statusa .....	2
1.2.2. Motivacija za dominaciju i motivacija za ugled .....	4
1.3. Sniženo raspoloženje, depresivni simptomi i depresija.....	5
1.3.1. Okidači depresivnih simptoma .....	6
1.4. Motivi dominacije i ugleda i različiti okidači depresivnih simptoma .....	8
1.5. Djelovanje i zajedništvo .....	10
2. Problemi i hipoteze.....	13
2.1. Problemi rada.....	13
2.2. Hipoteze.....	13
3. Metoda rada.....	14
3.1. Ispitanici .....	14
3.2. Mjerni postupci.....	15
3.2.1. DoPL skale.....	15
3.2.2. Mjere depresivnosti .....	15
3.3. Postupak istraživanja .....	16
3.3.1 Kategorizacija odgovora .....	17
4. Rezultati .....	20
4.1. Eksploratorna faktorska analiza simptoma depresivnosti .....	20
4.2. Deskriptivna analiza podataka.....	22
4.3. Povezanost motiva dominacije i ugleda, ukupnih rezultata depresivnosti, tri skale depresivnih simptoma, vrste ugroženog motiva, spola i dobi .....	22
4.4. Okidači simptoma depresivnosti kao prijetnja djelovanju ili zajedništvu.....	24
4.4.1. Intenzitet depresivnih simptoma u kontekstu djelovanja i zajedništva; depresivnost kao ukupan rezultat na CESD-R skali .....	25
4.4.2. Intenzitet depresivnih simptoma u kontekstu djelovanja i zajedništva; različiti obrasci depresivnih simptoma .....	27
5. Rasprava .....	34
5.1. Različite vrste stresora kao prijetnja djelovanju i zajedništvu .....	34

5.2. Motivi dominacije i ugleda kao prediktori intenziteta depresivnih simptoma u kontekstu djelovanja i zajedništva.....	36
5.5. Prednosti i ograničenja ovog istraživanja.....	38
6. Zaključak.....	41
7. Literatura.....	42
8. Prilozi.....	51



## **1. Uvod**

### **1.1. Socijalni status**

Socijalna je hijerarhija temeljni organizacijski princip društvenog života kod pripadnika različitih vrsta diljem životinjskog carstva, uključujući brojne vrste insekata, riba, gmazova, ptica i sisavaca (van Kleef i Cheng, 2020), a sveprisutno je obilježje i ljudskih društvenih skupina (Maner, 2017). Ona se definira kao neformalno rangiranje članova grupe na jednoj ili više socijalnih dimenzija (Magee i Galinsky, 2008), pri čemu neke jedinke posjeduju veći socijalni status u odnosu na druge (Maner i Case, 2016). Socijalni status može se definirati u terminima količine socijalnog utjecaja kojeg pojedinac ima na ostale članove grupe, odnosno kao sposobnost mijenjanja njihovih ponašanja, misli i osjećaja (Cheng i sur., 2013; Henrich i Gil-White, 2001; Magee i Galinsky, 2008). Socijalni se status u istraživanjima još operacionalizira i kao stupanj pažnje dobivene od strane drugih osoba u grupi (Cheng i sur., 2013; Foulsham i sur., 2010). Pri tome, neformalne razlike u socijalnom statusu proizlaze iz interakcija članova grupe, dok su, s druge strane, formalne razlike u socijalnom statusu postavljene eksplicitno (primjerice, u različitim organizacijama) i mogu se preklapati s neformalnim hijerarhijama (de Waal-Andrews i sur., 2015). Iz visokog socijalnog statusa proizlazile su mnoge koristi kroz evolucijsku povijest, uključujući veće poštovanje od strane drugih, veći pristup resursima kao što su hrana i potencijalni partneri, te veća sposobnost kontrole vlastitih ishoda i zadovoljavanja vlastitih ciljeva (Maner i Case, 2016).

### **1.2. Teorijski pristupi postizanju socijalnog statusa**

Postoji nekoliko teorijskih pristupa socijalnom statusu (Cheng i sur., 2013). Prema pristupu koji se temelji na sukobu, nadmetanje u dominaciji i prisili najosnovniji je sustav raspodjele statusa u ljudskim društvima (npr. Buss i Duntley, 2006; Hill i Hurtado, 1996). Ovaj pristup nalaže da se visok status dodjeljuje pojedincima koji pokazuju dominantno, autoritativno ponašanje. Drugi pristup socijalnom statusu zauzima perspektivu usmjerenu na kompetencije (npr. Anderson i Kilduff, 2009; Barkow i sur., 1975; Berger i sur., 1972). Određena društvena skupina razvija implicitni konsenzus o tome koje su individualne karakteristike vrijedne za skupinu, a socijalni se status dodjeljuje s obzirom na stupanj u kojem pojedinac posjeduje ove karakteristike. Drugim riječima, visok socijalni status dodjeljuje se pojedincima za koje se smatra da posjeduju stručnost i kompetenciju u važnim domenama (Berger i sur., 1972). Treći pristup stjecanju socijalnog statusa odnosi se na evolucijski model

koji zagovara dva različita puta, odnosno dvije strategije za postizanje visokog socijalnog statusa u ljudskim društvima: dominaciju i ugled (Henrich i Gil-White, 2001). Dominacija se odnosi na izazivanje straha i korištenje prisile kako bi se postigao visok socijalni status (Henrich i Gil-White, 2001). Pojedinci koji se koriste ovom strategijom nastoje postići visok socijalni status na temelju svoje veličine, snage i sposobnosti zastrašivanja. Radi se o filogenetski starijoj strategiji zajedničkoj mnogim drugim vrstama koje žive u skupinama i većina je životinjskih hijerarhija regulirana dominacijom (Maner, 2017). S druge strane, ugled je filogenetski mlađa strategija jedinstvena za ljudsku vrstu, a odnosi na dodjelu socijalnog statusa onim pojedincima koji su priznati i štovani zbog svojih vještina, uspjeha ili znanja (Cheng i sur., 2013; Maner, 2017). S pojavom ljudske kulture, razvoj kapaciteta za socijalno učenje igrao je središnju ulogu u prenošenju kulturalnih informacija (Maner i Case, 2016). Evolucija je favorizirala mehanizme koji su ljude navodili da obraćaju pažnju na uspješne članove grupe i da ih imitiraju zbog vrijednog znanja i vještina koje posjeduju, a članovi grupe koji su imitirani mogli bi se opisati kao pojedinci kojima je dodijeljen visoki socijalni status kroz ugled. Drugim riječima, podređeni članovi grupe bili su motivirani pružiti poštovanje (odnosno prijateljstvo, koalicijsku potporu ili druge vrijedne resurse) uglednim pojedincima, koji su zauzvrat pružali mogućnost kopiranja vještina i znanja koje posjeduju (Henrich i Gil-White, 2001). Za razliku od dominacije koja uključuje stjecanje socijalnog statusa kroz zastrašivanje i prisilu, socijalni status temeljen na ugledu slobodno je dodijeljen od strane drugih (de Waal-Andrews i sur., 2015; Henrich i Gil-White, 2001).

### **1.2.1. Dominacija i ugled – strategije postizanja socijalnog statusa**

Brojni empirijski dokazi govore u prilog dominaciji i ugledu kao dvjema dimenzijama društvenog angažmana, odnosno dvjema strategijama za postizanje socijalnog statusa (Cheng i sur., 2010; Cheng i sur., 2013; Gilbert i Basran, 2019; Henrich i Gil-White, 2001; McClanahan i sur., 2022). Hubristički ponos (kojeg karakteriziraju arogancija i umišljenost) pozitivno je povezan s dominacijom, dok je autentični ponos (kojeg karakterizira osjećaj postignuća, samopouzdanja i uspjeha) pozitivno povezan s ugledom (Cheng i suradnici, 2010). Štoviše, korištenjem mjera samoprocjene dominacija je pokazala nisku pozitivnu povezanost s osobinama kao što su narcisoidnost, agresivnost i neugodnost, a ugled nisku pozitivnu povezanost s osobinama kao što su samopoštovanje, savjesnost i socijalna prihvaćenost. Kada se radi o osobinama i sposobnostima procijenjenima od strane vršnjaka, dominacija je pokazala negativnu povezanost s altruizmom, kooperativnošću i time koliko je osoba korisna ili od

pomoći, dok je ugled s ovim varijablama bio pozitivno povezan (Cheng i suradnici, 2010). Tijekom interakcija, dominantni pojedinci imaju tendenciju uključiti se u zastrašujući verbalni komunikacijski stil kojeg karakteriziraju strah i prisila (npr. zadirkivanje drugih na dominantan način, nasilno nametanje vlastitih ideja ili mišljenja), dok ugledni pojedinci češće koriste društveno atraktivan verbalni komunikacijski stil koji podrazumijeva iskazivanje topline, ali i taktike kao što su zadirkivanje drugih istovremeno im laskajući i traženje odobrenja ostalih članova grupe u kontekstu različitih odluka (Cheng i suradnici, 2013; prema Cheng i Tracy, 2014). Pokazalo se da su ove dvije strategije povezane s različitim neverbalnim ponašanjima. Konkretno, ugled je povezivan s ekspanzivnim stavom tijela (uspravno stajanje, držanje ruku na bokovima, proširena prsa), osmjehivanjem i glavom nagnutom prema gore, dok je dominacija povezivana s ekspanzivnim stavom tijela, no s licem bez osmjehivanja, te glavom prignutom prema dolje (Witkower i sur., 2020). Istraživanja su uključivala pomno kontrolirane eksperimentalne nacрте i procjenu spontanijih neverbalnih ponašanja tijekom grupnih interakcija. Dominacija se i u drugim istraživanjima povezuje s glasovnim obrascima i tjelesnim karakteristikama koje signaliziraju prijetnju, kao što su dublji glas, signaliziranje ljutnje i maskulinitet lica (npr. Cabral i de Almeida, 2019; Cheng i sur., 2016; Mileva i sur., 2014).

Pretpostavku da i ugled i dominacija dovode do većeg socijalnog utjecaja potvrđuje istraživanje koje su proveli Cheng i suradnici (2013). Sudionici istraživanja bili su podijeljeni u male grupe, a radili su na zadatku koji je od njih zahtijevao da razgovaraju o problemu i dođu do zajedničkog rješenja. Prije grupnog zadatka, sudionici su već istraživačima dali vlastita mišljenja o tome kako treba riješiti zadatak. Tijekom rješavanja zadatka, sudionici su imali priliku izraziti svoje mišljenje, utjecati na druge, te biti pod utjecajem drugih u oblikovanju grupne odluke. Nakon što su riješili zadatak, sudionici su jedni druge procjenjivali s obzirom na njihovu upotrebu strategija dominacije (npr. "*On/ona uživa imati autoritet nad drugim članovima grupe*") i ugleda (npr. "*Njegove/njezine jedinstvene talente i sposobnosti prepoznaju drugi u grupi*"). Stupanj utjecaja izračunat je usporedbom samostalnih rješenja pojedinog ispitanika i konačnog, grupnog rješenja na zadatku. Rezultati su pokazali da su se i dominacija i ugled pokazale kao održive, ali distinktivne strategije za postizanje socijalnog utjecaja. Obje strategije (prema procjenama članove grupe) povezane su s visokim stupnjem socijalnog utjecaja, odnosno utjecaja na konačno rješenje na grupnom zadatku. Rezultati su pokazali i da su članovi grupe koji su imali visoku dominaciju ili ugled dobili i više pažnje od strane naivnih promatrača, odnosno osoba koje su kasnije promatrale videozapise grupnog zadatka noseći uređaj koji prati pokrete očiju. Spomenuti nalazi pružaju uvjerljive dokaze da u novoformiranim skupinama, dominacija i ugled, odnosno za njih karakteristična ponašanja, mogu biti učinkovite

strategije koje služe pojedincima da postignu visok društveni status, definiran kao stupanj utjecaja i pažnje dobivene od drugih ljudi.

### **1.2.2. Motivacija za dominaciju i motivacija za ugled**

Dominacija i ugled, osim kao strategije kojima se pojedinci koriste u postizanju socijalnog statusa, mogu se promatrati i kao motivi (Suessenbach i sur., 2019). Pojedinci se razlikuju u mjeri u kojoj su njihove težnje prema većem socijalnom statusu obilježene motivacijom za dominaciju, odnosno motivacijom za ugled, a stupanj u kojem su ljudi motivirani afirmirati vlastiti status kroz dominaciju ili ugled može imati važne implikacije na ponašanje koje takvi pojedinci pokazuju u grupnom kontekstu. Pri tome, ovi se konstrukti ne odnose na to posjeduju li ljudi doista visoku razinu dominacije ili ugleda, već se odnose na stupanj u kojem su ljudi motivirani na postizanje društvenog statusa korištenjem strategije dominacije ili ugleda. Na primjer, osoba može imati visoku motivaciju za ugled (žudi za poštovanjem i divljenjem drugih), ali nizak stvarni ugled (drugi je zapravo ne poštuju niti joj se dive) (Maner i Case, 2016). Funkcionalno autonomni motiv dominacije definira se kao želja da se prisili druge na ponašanje koje je u skladu s našom voljom, dok se funkcionalno autonomni motiv ugled definira kao želja pojedinca da mu se drugi dive i da ga poštuju, prvenstveno radi njegovih vještina i znanja (Suessenbach i suradnici, 2019). Suessenbach i suradnici (2019) dobivaju nalaz da je, primjerice, motiv dominacije u umjerenoj do visokoj pozitivnoj korelaciji s narcističkim divljenjem, narcističkim rivalstvom i verbalnom agresijom, niskoj pozitivnoj korelaciji s ljutnjom, potrebom za afilijacijom i potrebom za postignućem, dok korelacija s potrebom za intimnosti nije pronađena. Motiv ugleda pokazao je umjereno visoku pozitivnu korelaciju s narcističkim divljenjem i strahom od gubitka ugleda, te umjereno visoku pozitivnu korelaciju s potrebom za postignućem, afilijacijom i intimnosti. U skladu s postavljenim hipotezama, motiv ugleda nije značajno korelirao s verbalnom agresijom i ljutnjom. Nadalje, pokazalo se da je motivacija za dominaciju povezana sa sebičnim zanemarivanjem dobrobiti grupe (Maner i Mead, 2010). Primjerice, kada se nađu pred izborom između osobne dobrobiti i kolektivnog uspjeha, dominantni vođe prioritet daju vlastitim dobitcima nad dobitcima grupe, a tendencija davanja prioriteta vlastitoj moći nad grupnim ciljevima nije primijećena među pojedincima s visokom motivacijom za ugled (Maner i Mead, 2010).

### 1.3. Sniženo raspoloženje, depresivni simptomi i depresija

Bol se smatra korisnom zbog važne funkcije koju ima; ona štiti organizam od oštećenja tkiva te potiče na bježanje iz situacija koje oštećuju tkivo, ali i na izbjegavanje takvih situacija u budućnosti. Jednako se tako smatra da mentalna bol služi svojoj funkciji, odnosno zaustavlja ponašanja koja dovode do socijalnih oštećenja ili uzaludnog trošenja energije (Nesse, 2019). Baš kao što panični poremećaj može predstavljati maladaptivnu ekspresiju funkcionalnog sustava za anksioznost (zbog, primjerice, uvjetovanja), depresivni poremećaj može predstavljati maladaptivnu ekspresiju funkcionalnog sustava za kontrolu pozitivnog afekta (Nettle, 2004). Prema evolucijskoj perspektivi, u okolini naših predaka depresivni simptomi služili su adaptivnoj funkciji koja proizlazi iz obrambenih strategija, pri čemu je negativno raspoloženje moglo biti korisno za suočavanje s nepovoljnim situacijama (Gilbert, 2001; Nesse, 2000). No ovi evoluirani psihološki mehanizmi imaju raspon unutar kojeg su adaptivni, raspon koji uključuje okidače, frekvenciju, trajanje i intenzitet (Gilbert, 2006; Wakefield, 1999). Neki pacijenti doživljavaju ozbiljne depresivne epizode koje se jave i povuku bez očitog razloga, a neki su rođeni sa sklonošću za trajno sniženo raspoloženje ili ekstremnim emocionalnim reakcijama potaknutima čak i manjim događajima. Takve depresivne epizode uzrokovane disregulacijom negativnog afekta ili nastale zbog moždanih defekata uistinu se smatraju abnormalnošću ili poremećajem (Nesse, 2000; 2019). Međutim, čini se da bi kapacitet za barem blagu varijaciju u raspoloženju, koja je odgovor na uvjete u okolini, mogao biti adaptivan (Nesse, 2000). Mnoge teorije uzimaju u obzir prednosti ublažavanja pozitivnog afekta i povećanja negativnog afekta, a ugrubo ih se može podijeliti na nesocijalne i socijalne teorije. Jedna od nesocijalnih teorija je teorija naučene bespomoćnosti (*eng. learned helplessness*; Seligman, 1975) koja nalaže da do depresije dolazi kad osobe ne mogu kontrolirati averzivne događaje. Nadalje, model ulaganja govori o tome da snižavanje pozitivnog afekta može biti adaptivan odgovor u kontekstima gdje će naponi za postizanjem zadanog cilja vjerojatno rezultirati opasnošću, gubitkom, tjelesnim oštećenjem ili uzaludno uloženi trudom. U takvim situacijama depresivni simptomi kao što su pesimizam i anhedonija mogu pojedincu predstavljati prednost u preživljavanju i reprodukciji tako što će inhibirati određene akcije, opasna nadmetanja s dominantnim pojedincima ili trud koji bi mogao voditi do tjelesnih oštećenja (Nesse, 2000).

Što se tiče socijalnih evolucijskih teorija, one se usmjeravaju na kontrolu socijalnih odnosa i resursa te komunikacijske aspekte depresije. Jedna od najistaknutijih je teorija društvenog statusa (*eng. Social rank theory, SRT*) koja izvorno potječe od hipoteze socijalne kompeticije

(Gilbert, 1992; prema Gilbert, 2006; Price i sur., 1994). Radi se o evolucijskoj teoriji koja nastoji objasniti odnos socijalnog statusa i mentalnog zdravlja, a nalaže da su sniženo raspoloženje i submisivno ponašanje nedobrovoljni odgovori na poraz u nadmetanju za resurse (kao što su hrana ili partneri) s dominantnim pojedincima. Ti odgovori služe kao sredstvo za sprječavanje agresivnog "povratka" u nadmetanje, kao sredstvo za komuniciranje okolini da osoba nije prijetnja i olakšavanje prihvaćanja nepovoljne situacije (Price i sur., 1994). U skladu s time, Gilbert (2006) navodi da se ublažavanje pozitivnog afekta može promatrati kao odgovor na situacije u kojima se pojedinac osjeća inferiornim u odnosu na druge ili poraženim u mogućnosti postizanja vrijednih ciljeva, a društveno okruženje percipira kao potencijalno odbijajuće i osuđujuće. Hipoteza socijalnog rizika koju zastupaju Allen i Badcock (2003) pokušaj je integracije prethodnih modela depresije u općenitiji teoretski okvir, a središnja je ideja da je depresivno raspoloženje potaknuto percipiranim povećanjem rizika od isključivanja iz važnih odnosa. Depresivno raspoloženje ima funkciju smanjenja rizika u socijalnim situacijama u kojima pojedincu prijeti isključenje iz socijalnog konteksta važnog za njegovo preživljavanje i reprodukciju.

### **1.3.1. Okidači depresivnih simptoma**

U brojnim je radovima dokumentirano kako različite vrste stresnih događaja značajno predviđaju javljanje depresivnih epizoda (Hammen, 2005; Kendler i sur., 1999; Paykel, 2003). Interpersonalni stresori, od kojih se mnogi odnose na gubitke ili potencijalne gubitke, česti su okidači depresije (Tennant, 2002). Ovaj je nalaz posebno istaknut kod žena. Nadalje, događaji koji uključuju odbijanje od strane drugih posebno su štetna vrsta interpersonalnog gubitka, jer impliciraju devaluaciju ili smanjenu atraktivnost u socijalnoj mreži pojedinca (Gilbert, 1992; prema Slavich i sur., 2009). U okolini naših predaka isključenje iz socijalne zajednice bila je jedna od najvažnijih prijetnji opstanku pojedinca, potencijalno ekvivalentna smrtnoj presudi (Brüne, 2015). Različita istraživanja ukazuju na to da su neki od najčešćih okidača depresivnih simptoma odbijanje koje je pojedinac doživio od njemu dragih osoba, separacija ili socijalno isključenje, prekid romantične veze, poniženje ili degradacija, smrt bliske osobe, gubitak produktivnosti, te kronični stresori (Keller i sur., 2007; Kendler i sur., 1999; Kendler i sur., 2003; Slavich i sur., 2009). Zajednička nit koja povezuje gore navedene stresore je njihov negativan utjecaj na ključne evolucijske ciljeve kao što su održavanje bliskih međuljudskih odnosa, uspjeh u reprodukciji, prihvaćanje od strane grupe i djelotvorni interni resursi (Beck i Bredemeier, 2016). Mnogim depresivnim epizodama prethode događaji koji uključuju

nemogućnost prihvaćanja gubitka u kompeticiji za status (Price i suradnici, 1994). Sniženo raspoloženje u takvim se situacijama smatra normalnom reakcijom na neuspjeh u interpersonalnoj kompeticiji, a depresija se javlja kao rezultat toga da pojedinac i dalje nastavlja težiti za statusom. Ovo su istraživači opisali kao "neuspjeh u popuštanju" (*eng. failure to yield*). Odrasli pojedinci koji su bili produktivni većinu života mogu doživjeti tešku depresivnu epizodu nakon što su prepoznali gubitak nekih kompetencija ili iskusili neuspjeh u njima značajnim područjima djelovanja (Beck i Bredemeier, 2016). Pretpostavka da je depresija povezana s negativnim iskustvima vezanim uz socijalni status i gubitkom kontrole nad važnim ciljevima dobro je dokumentirana u istraživanjima. Nalazi potvrđuju vezu između depresije i stresora vezanih uz postignuće (npr. Hammen i sur., 1989; Mazure i sur., 2000).

U nekoliko istraživanja u kojima se ispitalo koje vrste stresora prethode negativnom raspoloženju ispitanika (tuzi, potištenosti ili uznemirenosti) i postoji li poveznica između različitih stresora i određenih obrazaca depresivnih simptoma, neki od najčešćih okidača sniženog raspoloženja koje su ispitanici navodili bili su smrt bliske osobe, prekid romantične veze, socijalna izolacija, neuspjeh u ostvarivanju cilja i stres (Keller i Nesse, 2005; Keller i Nesse, 2006; Keller i sur., 2007). Ta su istraživanja polazila od pretpostavke da depresivni simptomi nemaju jedinstvenu svrhu i ne služe jedinstvenoj funkciji, te da različite vrste stresora mogu potaknuti različite obrasce depresivnih simptoma koji su oblikovani za rješavanje specifičnih adaptivnih izazova. Ovu su pretpostavku autori nazvali hipotezom usklađenosti situacije i simptoma (*eng. situation-symptom congruence hypothesis, SSCH*). Drugim riječima, s obzirom na to da različiti stresori mogu pobuditi simptome depresije i da mnogi simptomi imaju malo toga zajedničkog (npr. umor i krivnja), pretpostavili su da su različiti simptomi povezani, no imaju različite funkcije. Primjerice, ispitanici koji su prethodno probrani prema kriteriju perioda u trajanju od 2 tjedna kada su se osjećali "potišteno, tužno ili uznemireno" tijekom posljednjih 12 mjeseci, imali su zadatak prisjetiti se jednotjednog perioda za vrijeme kojeg su osjećali najneugodnije emocije (Keller i Nesse, 2006). Njihov je zadatak bio opisati događaj za kojeg smatraju da je prethodio periodu sniženog raspoloženja, a zatim opisati kako su se osjećali za vrijeme tog perioda. Nakon toga ispunjavali su upitnike depresivnosti koji su se odnosili na gore opisani period uključujući i 66 pitanja u sklopu Skale depresivnih simptoma (*eng. Depressive Symptoms Scale, DSS*) konstruirane za potrebe istraživanja, a koja obuhvaća 11 depresivnih simptoma (emocionalnu bol, anhedoniju, umor, pesimizam, ruminaciju, plakanje, krivnju, anksioznost, promjene u prehrambenim navikama, promjene u navikama spavanja, želju sa socijalnom podrškom). Emocionalna bol, koja gubitke čini bolnima i stoga bi trebala motivirati izbjegavanje istih, bila je posebno istaknuta nakon socijalnih gubitaka.

Socijalni gubitci također su bili snažno povezani s plakanjem i željom pojedinca da bude s prijateljima i obitelji, odnosno simptomima koji mogu pomoći u uspostavljanju ili jačanju izgubljenih društvenih veza. Neuspjeli napori u postizanju ciljeva najsnažnije su bili povezani s krivnjom, ruminacijom, pesimizmom i umorom — reakcijama za koje se pretpostavlja da su oblikovane prirodnom selekcijom kako bi se uzaludni napor sveo na minimum i kako bi preispitale neuspješne strategije (Keller i Nesse, 2006). Njihovi su nalazi relevantni u kontekstu normalno izraženih simptoma depresije – simptoma koje bi mnogi doživjeli kao reakciju na različite životne situacije. Kasnije su Keller i suradnici (2007) replicirali obrasce ovih rezultata na populaciji odraslih blizanaca, točnije, na dva nezavisna uzorka i na podskupu ispitanika koji su zadovoljavali kriterije za veliku depresivnu epizodu prema DSM-III-R kriterijima (Spitzer i sur., 1992). Obrasci depresivnih simptoma dosljedno su se razlikovali, ovisno o vrsti stresora koji im je prethodio. U skladu s time, Maitino i suradnici (2022) u svome su istraživanju utvrdili vezu između različitih stresora i obrazaca depresivnih simptoma koja je velikim dijelom konzistentna s SSCH hipotezom (Keller i Nesse, 2006). Drugim riječima, svi su stresori bili značajno povezani sa simptomima za koje se pretpostavlja da će biti adaptivni odgovori na takve stresore. Također, Couyoumdjian i suradnici (2012) na nekliničkom su uzorku ispitali medijacijsku ulogu koju ima ometanje postizanja osobnog cilja u odnosu između stresnih životnih događaja i distinktivnih obrazaca depresivnih simptoma, a rezultati su pokazali da su simptomi bezvrijednosti i anhedonije bili istaknuti nakon neuspjeha u postizanju ciljeva, dok je disforija bila istaknuta nakon afektivnih (socijalnih) gubitaka.

Brojni argumenti idu u prilog ispitivanju pojedinih simptoma depresije u istraživanjima nasuprot korištenju njihove sume (Fried i Nesse, 2015; Fried i sur., 2015). Osim što istraživači navode da se pojedini simptomi razlikuju u važnim dimenzijama kao što su temeljna biologija, utjecaj na svakodnevno funkcioniranje i rizični faktori, navode i da specifični životni događaji predviđaju javljanje samo određenih simptoma depresije. Sve to implicira da bi analiza pojedinačnih simptoma i njihovih obrazaca mogla pružiti uvide koji se ne mogu steći istraživanjima koja se oslanjaju samo na ukupan rezultat na skalama depresivnosti.

#### **1.4. Motivi dominacije i ugleda i različiti okidači depresivnih simptoma**

Bolni i potresni događaji koji rezultiraju tugom ili ljutnjom neće kulminirati potpunom depresijom osim ako se ne radi o percipiranom gubitku onoga za što pojedinci vjeruju da je vitalna investicija (Beck i Bredemeier, 2016). Drugim riječima, utjecaj određenog događaja na pojedinca ovisit će o osobnom značenju kojeg mu taj pojedinac pridaje. Ta bi se pretpostavka



mogla promotriti u kontekstu motivacije za ugled i motivacije za dominaciju. Kakva bi vrsta stresora mogla biti od posebne važnosti za pojedinca s visokom potrebom za ugledom, a kakva za pojedinca s visokom potrebom za dominacijom? Primjerice, interpersonalni gubitci pokazali su se čestim okidačima depresivnih simptoma (Paykel, 2003; Tennant, 2002). Pretpostavka da bi interpersonalni gubitci vezani uz socijalnu izolaciju i odbijanje mogli biti od veće važnosti pojedincima s većom potrebom za ugledom u skladu je s nalazom koji ukazuje na značajnu pozitivnu korelaciju motivacije za ugled i potrebe za afilijacijom ( $r=.51, p<.001$ ) te potrebe za intimnosti ( $r=.43, p<.001$ ), dobivenima u istraživanju Suessenbacha i suradnika (2019). S druge strane, korelacija motiva dominacije i potrebe za intimnosti nije pronađena. Uloga socijalnih veza razlikuje se za strategiju dominacije i ugleda. Pojedince koji teže socijalnom statusu kroz dominaciju karakterizira oportunističko i privremeno korištenje socijalnih veza i socijalnih koalicija kao sredstava za postizanje socijalnog statusa, odnosno, druge gledaju kao saveznike ili protivnike (Maner i Case, 2016). Za razliku od toga, pojedinci skloni korištenju ugleda kao strategije postizanja socijalnog statusa usmjereni su na stvaranje autentičnih i dugotrajnih veza, što ide u prilog pretpostavci da bi neki interpersonalni gubitci (prekidanje socijalnih veza, separacija, isključenje iz grupe) mogli biti od veće važnosti onima s većom motivacijom za ugled. Nadalje, Beck i suradnici (1983) u okviru dijateza-stres modela tvrde da su ljudi koji imaju visoku potrebu za odobravanjem (sociotropi) izloženi riziku od depresije nakon socijalnih gubitaka jer takve događaje doživljavaju izrazito važnima. Istraživači također navode da takvu depresiju obilježavaju emocionalna labilnost, bespomoćnost, plačljivost, tjeskoba i zabrinutost zbog društvene poželjnosti. Moglo bi se pretpostaviti da oni s visokom razinom motivacije za ugled posjeduju i višu potrebu za odobravanjem od strane drugih, budući da takvi pojedinci, po definiciji, žude za priznanjem i divljenjem drugih. Takve bi pojedince stoga u većoj mjeri mogli pogoditi stresori vezani uz socijalno odbacivanje, ali i sramoćenje i nepoštovanje. Važna razlika između dominacije i ugleda leži u tome da oni koji slijede strategiju dominacije zahtijevaju i stječu socijalni status kroz prisilu i zastrašivanje, dok oni koji se koriste strategijom ugleda stječu socijalni status koji se slobodno dodjeljuje. Za razliku od dominacije - koja se mora aktivno i budno regulirati od strane same osobe - ugled određuje onaj tko opaža i kao takav nužno leži u oku promatrača (Maner i Case, 2016). Drugim riječima, kod osoba koje žude za ugledom sama kompetentnost često možda nije dovoljna za stjecanje ugleda, već ona mora biti priznata od strane drugih (npr. kroz mnoge društvene veze), pri čemu ostali moraju očekivati da će na neki način imati koristi od te kompetencije (Jiménez i Mesoudi, 2021). Budući da ugled mora biti priznat od strane drugih i da oni s visokom motivacijom za ugled teže dobivanju poštovanja, priznanja i divljenja drugih, percipirani gubitak istog trebao bi imati snažniji utjecaj

upravo na takve pojedince. Događaji koje karakterizira socijalno poniženje, osjećaj obezvrijeđenosti u odnosu na druge ili u odnosu na pojedinčevu središnju ulogu, posebno bi mogli biti važni onima s većom motivacijom za ugled, za koje se pokazalo i da u većoj mjeri strahuju od gubitka reputacije ( $r=.56, p<.001$ ; Suessenbach i suradnici, 2019).

Beck i suradnici (1983), osim što navode sociotrope kao osobe koje karakterizira veća potreba za odobravanjem i koje su u riziku od depresije nakon socijalnih gubitaka, navode i pojam autonomnih osoba, osoba kojima su važna osobna postignuća i koje su izložene riziku od depresije nakon neuspjeha. U istraživanju koje su proveli Couyoumdjian i suradnici (2012) pokazalo se da je ometanje postizanja osobnih ciljeva važan faktor u odnosu situacija-simptom; u njihovom istraživanju pronađena je značajna pozitivna povezanost između okidača depresivnih simptoma vezanih uz neuspjeh i simptoma bezvrijednosti/krivnje i anhedonije, a koja je bila djelomično posredovana ometanjem postizanja osobnih ciljeva vezanih uz uspjeh. Price i suradnici (1994) u kliničkom su kontekstu primijetili da mnogim depresivnim epizodama prethodi neprihvatanje gubitka u natjecanju za status. Natjecanje za status u kojem pojedinac ne može pobijediti podvrsta je općenitije situacije neuspjeha u postizanju bilo kojeg cilja, a većina ponašanja u funkciji je ostvarivanja nekog cilja. Dok su neka ponašanja u funkciji toga da pojedinac nešto stekne, druga su u funkciji toga da pojedinac od nečega pobjegne ili nešto spriječi. U svakom slučaju, pojedinac obično pokušava napredovati prema nekom cilju (Nesse, 2019). Pod pretpostavkom da se neuspjeh u ostvarivanju cilja uglavnom odnosi na "statusne cijene" i gubitke vezane uz status ili moć, tada bi i motivacija za ugled, kao i motivacija za dominaciju mogle biti povezane s intenzitetom simptoma depresije nakon takvih događaja. Međutim, moglo bi se očekivati da bi se samo motivacija za ugled mogla pokazati značajnim prediktorom intenziteta depresivnih simptoma nakon neuspjeha u dostizanju cilja, a ne i motivacija za dominaciju. Motiv ugleda po definiciji je povezan s postignućem i uspjehom koji su priznati od strane drugih, a u istraživanju Suessenbach i suradnika (2019) pokazao je značajnu povezanost s motivacijom za postignućem ( $r=.53, p<.001$ ). Povezanost motiva dominacije i motivacije za postignućem u istom se istraživanju pokazala niskom ( $r=.24, p<.001$ ).

## 1.5. Djelovanje i zajedništvo

Interpersonalni motivi mogu se organizirati u dvije široke kategorije, dvije temeljne dimenzije koje leže u pozadini niza društvenih i psiholoških pojava – djelovanje (*eng. agency*) i zajedništvo (*eng. communion*) (Bakan, 1966; Horowitz i sur., 2006; Locke, 2015). Djelovanje

i zajedništvo odnose se na dva temeljna i sveprisutna izazova kod ljudi koji se stalno ponavljaju: težnja ka individualnim ciljevima i stvaranje bliskih socijalnih veza (Ybarra i sur., 2008). Iako su ih razne teorije definirale na pomalo različite načine ili im dodijelile različite nazive, slažu se oko njihove glavne ideje: djelovanje je definirano u smislu statusa, dominacije, kontrole ili moći, a zajedništvo u smislu ljubavi, naklonosti, pripadnosti ili topline (Leary i sur., 2014). Sa stajališta Learyja i suradnika (2014), svaki se društveni susret ili međuljudski odnos može okarakterizirati kao stupanj u kojem je pojedinac percipiran da posjeduje instrumentalnu društvenu vrijednost (status, poštovanje) i relacijsku vrijednost (prihvatanje, sviđanje), a ta dva motiva odgovaraju onome što se u drugim teorijama naziva djelovanje i zajedništvo. Motiv zajedništva odnosi se na motivaciju za povezivanje s drugima i sudjelovanje u široj zajednici, a motiv djelovanja usmjerava se na pojedinčev individualni utjecaj, kontrolu ili upravljanje sobom, drugima ili okolinom (Horowitz i sur., 2006). Zajedništvo se odnosi na održavanje odnosa i socijalno funkcioniranje (dobronamjernost, pouzdanost, moral), dok se djelovanje odnosi na postizanje ciljeva i funkcioniranje u kontekstu različitih zadataka (kompetentnost, asertivnost, odlučnost) (Abele i Wojciszke, 2014). Motivi vezani uz zajedništvo poticali su pojedince da njeguju i štite svoje potomstvo, te da se pridruže drugima u dijeljenju resursa i građenju sigurne, funkcionalne zajednice. S druge strane, motivi vezani uz djelovanje poticali su pojedince na izgradnju vještina, pribavljanje resursa, impresioniranje potencijalnih partnera, zastrašivanje protivnika i osiguravanje socijalnog statusa (Locke, 2015). Sažeto rečeno, motivi zajedništva tiču se "uklapanja" i "slaganja s drugima", dok se motivi djelovanja tiču "isticanja" i "napredovanja" (Hogan, 1982; prema Abele i Wojciszke, 2014).

Motivi djelovanja i zajedništva istraživani su u kontekstu ugleda i dominacije kao strategija za postizanje socijalnog statusa. Primjerice, u istraživanju koje su proveli Cheng i suradnici (2013), pojedinci visoki na dimenziji ugleda (procijenjenoj od strane vršnjaka ili vanjskih promatrača) su od strane vršnjaka percipirani kao visoki na dimenziji djelovanja i visoki na dimenziji simpatičnosti, odnosno sviđanja (*eng. likability*). S druge strane, dominantni pojedinci percipirani su kao visoki na dimenziji djelovanja, no vršnjaci ih nisu percipirali ni kao posebno simpatične ni kao posebno odbojne. Općenito, u istraživanjima koje se bave ugledom i dominacijom te se dvije strategije ponajviše razlikuju u motivu zajedništva. Primjerice, u istraživanju koje su proveli Körner i suradnici (2022) i dominacija i ugled bili su pozitivno povezani s djelovanjem, no ugled je bio pozitivno, a dominacija negativno povezana sa zajedništvom. De Waal-Andrews i suradnici (2015) proveli su istraživanje ispitujući može li ponašanje vezano uz motiv djelovanja (karakterizirano asertivnošću i upornošću) i ponašanje vezano uz zajedništvo (karakterizirano toplinom i ugodnošću) dovesti do povećanja statusa, i u

kojim situacijama. Testirali su moderatorsku ulogu koju igra vrsta hijerarhije prisutne u grupama, one koja se temelji na dominaciji (gdje status grabi nekolicina) i one koja se temelji na ugledu (gdje je status dodijeljen većinom). Njihovi su rezultati pokazali da ponašanje karakterizirano djelovanjem promovira status u oba tipa hijerarhije, dok ponašanje karakterizirano zajedništvom umanjuje status u hijerarhijama koje se temelje na dominaciji, ali ga povećava u hijerarhijama koje se temelje na ugledu. U kontekstu motivacije za traženje statusa kroz ugled ili dominaciju, moglo bi se pretpostaviti da će akutne ili kronične prijetnje djelovanju biti češći okidači depresivnih simptoma kod onih s visokom motivacijom za dominaciju, u odnosu na akutne ili kronične prijetnje zajedništvu. Budući da se ugled u istraživanjima povezuje i s motivima vezanim uz djelovanje i s onima vezanim uz zajedništvo, ne očekuje se razlika u frekvenciji okidača vezanih uz djelovanje u odnosu na zajedništvo, s obzirom na motivaciju za ugled.

## **2. Problemi i hipoteze**

### **2.1. Problemi rada**

Problem je ovog istraživanja ispitati ulogu motivacije za dominaciju i motivacije za ugled u predikciji javljanja depresivnih simptoma i intenziteta depresivnih simptoma, s obzirom na vrstu motiva koji je najvjerojatnije ugrožen pojedinim okidačem depresivnih simptoma (motiv djelovanja ili motiv zajedništva).

### **2.2. Hipoteze**

**H1:** Očekuje se da će oni s visokom motivacijom za dominaciju kao okidače depresivnih simptoma češće navoditi stresore kojima je ugrožen motiv djelovanja u odnosu na one kojima je ugrožen motiv zajedništva, dok se kod motivacije za ugled ne očekuje razlika.

**H2:** Motivacija za ugled bit će značajan pozitivni prediktor intenziteta depresivnih simptoma kada se radi o stresorima kojima je ugrožen motiv zajedništva, a takva će povezanost biti prvenstveno istaknuta za simptome koji se najčešće povezuju sa socijalnim gubitcima, poput disforije, plakanja i želje za socijalnom podrškom.

**H3:** Motivacija za ugled i motivacija za dominaciju bit će značajni pozitivni prediktori intenziteta depresivnih simptoma kada se radi o stresorima kojima je ugrožen motiv djelovanja, a takvi se nalazi prvenstveno očekuju za simptome za koje se pokazalo da su posebno istaknuti nakon takvih okidača, poput umora, hipersomnije, krivnje i pesimizma.

### 3. Metoda rada

#### 3.1. Ispitanici

Istraživanju je pristupilo 518 ispitanika (312 žena i 206 muškaraca). Pri tome, 143 ispitanika studenti su preddiplomskog i diplomskog studija psihologije na Filozofskom fakultetu u Rijeci koji su u istraživanju sudjelovali u zamjenu za eksperimentalne sate, dok je ostalih 375 sudionika regrutirano putem društvenih mreža ili su, zbog nedovoljnog broja muških ispitanika, regrutirani od strane studenata psihologije u zamjenu za eksperimentalne sate. Ispitanicima je unutar istraživanja postavljeno kontrolno pitanje. Od 518 ispitanika, 78 je ispitanika isključeno iz daljnje analize jer nisu uspješno prošli kontrolno pitanje, odnosno provjeru toga jesu li usmjeravali minimalno potrebnu količinu pažnje tijekom sudjelovanja u istraživanju. Također, 7 je ispitanika isključeno iz daljnje analize jer njihove godine nisu odgovarale traženom rasponu (18-55 godina). Ovaj je raspon postavljen iz praktičnih razloga. Naime, kod internetskog programa u kojemu je istraživanje provedeno postoji ograničenje u broju ispitanika na godišnjoj razini. Budući da su ispitanici ovog istraživanja regrutirani putem društvenih mreža, prije provođenja istraživanja pretpostavljeno je da bi većina mogla biti mlađe i srednje odrasle dobi, dok bi ispitanici starije dobi bili mnogo rjeđi i bili bi naposljetku isključeni iz analize kao ekstremne vrijednosti. Gornja je granica starosti ispitanika stoga postavljena na 55 godina. Od 433 ispitanika koji su zadovoljili gore spomenute kriterije, 356 ih je na pitanje "*Uzmite vremena i probajte se prisjetiti jeste li u posljednjih 12 mjeseci imali razdoblje od otprilike tjedan dana (ili više) kada ste se osjećali potišteno, tužno ili uznemireno. Jeste li imali takvo razdoblje u posljednjih 12 mjeseci?*" odgovorilo potvrdno. Oni ispitanici koji su odgovorili da nisu iskusili takvo razdoblje ( $N=77$ ) u nastavku su istraživanja trebali navesti događaj koji je kod njih izazvao najviše neugodnih emocija unutar posljednjih godinu dana, te procijeniti intenzitet simptoma koji su uslijedili nakon spomenutog događaja i njihovo trajanje. Dvadeset i dvoje ispitanika odgovorilo je da su njihovi simptomi trajali 7 dana ili više, stoga su i oni uključeni u daljnju analizu. Još jedan argument za uključivanje ovih ispitanika vezan je uz mali broj odgovora unutar nekih kategorija stresora i općenito ispitanika koji su zadovoljili kriterije za ulazak u sljedeću fazu istraživanja, stoga je svaki dodatan ispitanik smatran vrijednim. Sveukupan broj ispitanika čiji su odgovori uključeni u kategorizaciju iznosio je 378, a radi se o 249 žena i 129 muškaraca ( $M=25.62$ ,  $SD=8.41$ ).

## 3.2. Mjerni postupci

### 3.2.1. DoPL skale

U istraživanju su korištene dvije subskale iz Skala motiva dominacije, prestiža i vodstva (*eng. The Dominance, Prestige and Leadership Motive Scales, DoPL*; Suessenbach i suradnici, 2019) prevedene na hrvatski od strane Šimek, Gračanin i Kardum (u izradi), točnije, skale dominacije i ugleda. Skale mjere motivaciju za traženje socijalnog statusa korištenjem strategija dominacije i ugleda. Svaka se skala sastoji od 10 čestica, a pokazale su zadovoljavajuću pouzdanost;  $\alpha=.81$  za motiv dominacije i  $\alpha=.80$  za motiv ugleda. Primjer čestice za skalu motivacije za dominaciju je "*Želim druge vrtjeti oko malog prsta*", a primjer čestice za skalu motivacije za ugled je "*Osjećam se tužno ako nitko ne prepozna moje jedinstvene talente i sposobnosti*". Ispitanici svoje procjene daju na skali Likertova tipa od 1 do 6, pri čemu 1 znači "*Uopće se ne slažem*", dok 6 znači "*U potpunosti se slažem*".

### 3.2.2. Mjere depresivnosti

U sklopu mjere depresivnosti korištena je Skala depresivnosti Centra za epidemiološka istraživanja – revidirana (*eng. Centre for Epidemiologic Studies Depression Scale – revised, CESD-R*; Eaton i sur., 2004) i 8 čestica iz Skale depresivnih simptoma (*eng. Depressive Symptoms Scale, DSS*; Keller i Nesse, 2006). CESD-R skala revidirana je verzija CES-D skale (Radloff, 1977), a obuhvaća 20 čestica koje mjere depresivnost kroz 9 grupa simptoma, uključujući disforiju, anhedoniju, apetit, san, razmišljanje/koncentraciju, bezvrijednost, umor, agitaciju i suicidalnu ideaciju. Skala je za potrebe ovog istraživanja prevedena na hrvatski, na sljedeći način: istraživačica je prevela svaku od čestica na hrvatski jezik u nekoliko varijanti, pri čemu je onu koja joj se činila najprikladnijom stavila na prvo mjesto. Zatim su se dvojica profesora usuglasila oko najprikladnijeg prijevoda za svaku česticu. Međutim, umjesto skale procjene čestine koja se inače koristi uz CESD-R skalu, potrebama ovog istraživanja više je odgovarala skala procjene intenziteta. Ispitanici su tako morali procijeniti u kojoj mjeri tvrdnje opisuju njihova stanja i ponašanja u traženom razdoblju, na skali: 1 - *Nimalo me ne opisuje*, 2 - *Donekle me opisuje*, 3 - *U velikoj mjeri me opisuje*, 4 - *U potpunosti me opisuje*. Pouzdanost cijele skale iznosila je  $\alpha=.91$ . Hrvatski prijevod CESD-R skale nalazi se u Prilogu 1.

Kako bi se izmjerio intenzitet i onih simptoma koji nisu obuhvaćeni CESD-R skalom, a vežu se uz depresivnost (Keller i Nesse, 2006), u istraživanje su uključene i odabrane čestice iz Skale depresivnih simptoma (DSS) koju su konstruirali Keller i Nesse (2006) za potrebe svog

istraživanja. Originalna DSS skala sastoji se od 66 pitanja koji mjere 11 simptoma depresije (6 pitanja po simptomu): emocionalnu bol, anhedoniju, umor, pesimizam, ruminaciju, plakanje, krivnju, tjeskobu, promjene u prehrambenim navikama, promjene u navikama spavanja i želju za socijalnom podrškom. Iz DSS skale uzete su po dvije čestice za svaki simptom koji već nije obuhvaćen CESD-R skalom (krivnja, pesimizam, želja za socijalnom podrškom, plakanje). U istraživanju koje su proveli Keller i Nesse (2006) odabrane čestice imaju najveće zasićenje na faktoru vezanom uz pojedini simptom depresivnosti (iznimka je simptom želje za socijalnom podrškom za koji nije odabrana čestica s najvećim zasićenjem, već ona koja se činila sadržajno prikladnijom). Čestice su prevedene istim postupkom kao i čestice CESD-R skale.

Budući da CESD-R skala mjeri 9 grupa depresivnih simptoma (pri čemu se san dijeli na hipersomniju i narušen san, a agitacija se dijeli na usporenost i nemir, čime dobivamo 11 simptoma) (Eaton i sur., 2004), a odabrane čestice DSS skale mjerile su dodatna 4 simptoma (Keller i Nesse, 2006), formirano je 15 kompozita koji odgovaraju pojedinim simptomima depresivnosti (disforija, anhedonija, smanjen apetit, narušen san, hipersomnija, koncentracija, bezvrijednost, suicidalna ideacija, krivnja, želja za socijalnom podrškom, umor, plakanje, usporenost, nemir i pesimizam) koristeći aritmetičku sredinu čestica koje se odnose na pojedini simptom depresivnosti. Čestice iz kojih su skale formirane prikazane su u Prilozima 2 i 3. Pri tome, minimalna korelacija između parova čestica iznosila je  $r=.53$  (za umor), maksimalna korelacija iznosila je  $r=.77$  (za plakanje), a prosječna korelacija iznosila je  $r=.63$ .

### 3.3. Postupak istraživanja

Istraživanje je kreirano u internetskom programu Qualtrics, a ispitanici su istraživanju pristupili putem poveznice koju je s njima podijelio istraživač ili regruter. U pozivu na istraživanje napomenuto je da se traže ispitanici raspona dobi od 18 do 55 godina. Ispitanici su u uputi informirani o cilju istraživanja, povjerljivosti podataka i anonimnosti u odgovaranju, a pritiskom na tipku *dalje* dali su svoj informirani pristanak za sudjelovanje. Zatim su odgovarali na demografska pitanja o dobi i spolu, te nakon toga ispunjavali DoPL skale dominacije i ugleda (Suessenbach i suradnici, 2019). Drugi je dio istraživanja kreiran po uzoru na istraživanja koja su proveli Keller i Nesse (2005; 2006). U njihovom su istraživanju ispitanici prije svega probрани prema kriteriju "prisutnosti razdoblja u trajanju od 2 tjedna za vrijeme kojeg su se osjećali tužno, potišteno ili uznemireno, u posljednjih 12 mjeseci." Zatim su, od ispitanika koji su zadovoljili kriterij, tražili da se prisjete perioda u trajanju od tjedan dana u kojem su se osjećali najviše potišteno, tužno ili uznemireno, nakon čega su morali napisati paragraf o



dogadaju koji je takvom raspoloženju prethodio. Odgovori su kodirani prema različitim kategorijama (Keller i Nesse, 2005). Naše je istraživanje provedeno na sličan način, no ispitanici nisu bili prethodno probirani prema kriteriju prisutnosti dvotjednog razdoblja sniženog raspoloženja. U našem su istraživanju ispitanici odgovarali na pitanje "*Uzmite vremena i probajte se prisjetiti jeste li u posljednjih 12 mjeseci imali razdoblje od otprilike tjedan dana (ili više) kada ste se osjećali potišteno, tužno ili uznemireno. Jeste li imali takvo razdoblje u posljednjih 12 mjeseci?*". Ukoliko su ispitanici odgovorili potvrdno, trebali su ukratko opisati konkretan događaj za koji misle da je kod njih izazvao takvu potištenost, tugu ili uznemirenost. Zatim je takvim ispitanicima slijedila uputa da će im u nastavku biti prikazan niz tvrdnji koji se odnosi na razdoblje potištenosti, tuge ili uznemirenosti koje su iskusili u proteklih 12 mjeseci. Te su se tvrdnje odnosile na pojedine simptome depresivnosti, derivirane iz CESD-R skale (Eaton i sur., 2004) i DSS skale (Keller i Nesse, 2006). S druge strane, oni ispitanici koji su odgovorili da u posljednjih 12 mjeseci nisu imali razdoblje od otprilike tjedan dana (ili više) kada su se osjećali potišteno, tužno ili uznemireno, trebali su se prisjetiti događaja koji je unazad 12 mjeseci kod njih izazvao najviše neugodnih emocija i ukratko ga opisati. Zatim je uslijedio niz tvrdnji koji mjeri depresivne simptome, a koji se odnosi na razdoblje neposredno nakon događaja koji je kod ispitanika izazvao najviše neugodnih emocija. Kod takvih je ispitanika zatim uslijedila uputa da brojčano procijene koliko su dana nakon tog događaja kod njih bile prisutne neugodne emocije i da taj broj upišu na previđeno mjesto. Na samom je kraju istraživanja kod svih ispitanika uslijedilo kontrolno pitanje, odnosno provjera njihove pažnje.

### **3.3.1 Kategorizacija odgovora**

Ispitanici su imali zadatak ukratko opisati događaj za koji misle da je prethodio njihovoj jednotjednoj potištenosti, tuzi ili uznemirenosti u posljednjih 12 mjeseci. Odgovori 378 ispitanika kategorizirani su od strane istraživačice s obzirom na vrstu stresora koji je prethodio depresivnim simptomima, i to prema sljedećim kategorijama stresora: neuspjeh u dostizanju cilja ( $N=41$ ), partnerski odnosi ( $N=46$ ), socijalna izolacija ( $N=39$ ), interpersonalni konflikti uključujući svađe, nepoštovanje ili poniženje ( $N=23$ ), smrt ili bolest bliske osobe ( $N=43$ ), stres zbog obaveza ( $N=42$ ), nepriznanje truda ( $N=6$ ), ostale vrste okidača koje se ne mogu svrstati u jednu od prethodnih kategorija ( $N=64$ ), ispitanik navodi više različitih stresora ( $N=47$ ), ispitanik ne zna što je prethodilo njegovim simptomima ili nije ponudio odgovor ( $N=27$ ). Kategorije stresora uvelike se preklapaju s onima koje su koristili Keller i Nesse (2005; 2006). Istraživačica je zatim specifične kategorije stresora kategorizirala u tri široke kategorije, s

obzirom na vrstu šireg motiva koji je takvim stresorom vjerojatno bio ugrožen, motiv djelovanja ili motiv zajedništva. Motiv djelovanja odnosi se na pojedinčev osobni utjecaj, kontrolu ili upravljanje sobom, drugima ili okolinom (Horowitz i sur., 2006), odnosno, okarakteriziran je u smislu statusa, dominacije, kontrole ili moći (Leary i sur., 2014). Pod motiv djelovanja ( $N=83$ ) smještene su kategorije neuspjeha u ostvarivanju cilja i stresa zbog obaveza, odnosno kategorije stresora koje se odnose na profesionalne ili statusne "cijene". S druge strane, zajedništvo kao motivacija za povezivanje s drugima i sudjelovanje u široj zajednici (Horowitz i sur., 2006), odnosi se na ljubav, naklonost, pripadnost ili toplinu (Leary i sur., 2014). Kategorija socijalne izolacije koja uključuje odgovore poput usamljenosti ili neuklapanja odnosi se na intimne "cijene" te je jedina smještena u kategoriju motiva zajedništva ( $N=39$ ). Okidači vezani uz partnerske odnose također bi se mogli smjestiti u kategoriju zajedništva, međutim, u podlozi takvih okidača mogli bi se naći i motivi vezani uz zavođenje potencijalnog partnera odnosno širi motiv reprodukcije, što bi se onda odnosilo na motiv djelovanja (Locke, 2015). Naime, Locke (2015) navodi da motiv djelovanja obuhvaća različite specifične motive (npr. motiv postignuća, pobjeđivanja, reprodukcije) koji dalje obuhvaćaju mnogo uže i specifične ciljeve (npr. prevladavanje prepreke, uspješno zavođenje potencijalnog partnera). S druge strane, motiv zajedništva također obuhvaća različite motive (npr. motiv povezivanja, njege, zaštićivanja) koji dalje obuhvaćaju uže ciljeve (npr. tješnje vlastitog djeteta, komunikaciju s prijateljem, zaštićivanje svog partnera). Stresorima vezanim uz partnerske odnose mogao bi stoga biti narušen i motiv djelovanja kao i motiv zajedništva, ovisno o tome gleda li pojedinac na taj stresor kao na "intimnu cijenu" (primjerice, ugrožena je njegova potreba za intimnosti i povezivanjem s partnerom) ili kao na "statusnu" cijenu (primjerice, gleda na događaj prvenstveno kao na prijetnju njegovom motivu reprodukcije). Kategorija partnerskih odnosa je stoga zajedno s kategorijama interpersonalnih konflikata i nepriznanjem truda od strane drugih smještena u treću kategoriju – "motiv nije jasan" ( $N=75$ ). Kategorija smrt/bolest bliske osobe nije korištena u daljnjem istraživanju zbog pretpostavke da za većinu osoba smrt člana obitelji predstavlja ozbiljan afektivni gubitak. U Tablici 1. navedene su kategorije stresora korištene u daljnjoj analizi, njihova pojašnjenja i vrsta motiva za kojeg se pretpostavlja da je ugrožen određenom vrstom stresora.

**Tablica 1.***Kategorije stresora korištene u analizi, njihova pojašnjenja i vrsta ugroženog motiva (N=197)*

Kategorija stresora	Pojašnjenje	Vrsta ugroženog motiva
Neuspjeh u dostizanju cilja (N=41)	Uključuje odgovore koji se odnose na određeni neuspjeh (pad na ispitu, pogrešku na poslu) ili, u manjoj mjeri, strah od neuspjeha.	Djelovanje
Stres zbog obaveza (N=42)	Uključuje odgovore kod kojih se eksplicitno ne navodi neuspjeh na nekom području, ali se odnose ili aludiraju na stres u kontekstu određenih obaveza, obrazovnih ili poslovnih.	Djelovanje
Socijalna izolacija (N=39)	Uključuju odgovore koji se odnose na neuklapanje u društvo, usamljenost, separaciju i nerazumijevanje od strane drugih.	Zajedništvo
Partnerski odnosi (N=46)	Uključuje odgovore poput prekida intimne veze, svađe s partnerom, nezadovoljstva vezom i bračne nevjere.	Nejasan motiv
Interpersonalni konflikti (N=23)	Uključuju odgovore koji se odnose na svađe s bliskim osobama, nepoštovanje ili poniženje od strane istih.	Nejasan motiv
Nepriznanje truda (N=6)	Uključuje odgovore koji se odnose na nepriznanje truda od strane drugih ili situacije kada osobe iz okoline nisu cijenile ili prepoznale uloženi trud.	Nejasan motiv

## 4. Rezultati

### 4.1. Eksploratorna faktorska analiza simptoma depresivnosti

Statističke analize podataka napravljene su pomoću računalnog programa IBM SPSS Statistics for Windows, verzije 25.0 (IBM Corp., 2017). Budući da su istraživanja pokazala da različite vrste stresora dovode do različitih obrazaca depresivnih simptoma (npr. Keller i Nesse, 2005; 2006), ali u nemogućnosti da se u okviru jednog rada provjere sve moguće relacije i kao kriteriji pojedinačno koriste svi simptomi, provedena je eksploratorna faktorska analiza metodom zajedničkih osi ( $N=197$ ) kako bi se ispitala faktorska struktura simptoma i potencijalno formirali faktori koji odgovaraju obrascima depresivnih simptoma. U faktorsku analizu uključene su prethodno formirane skale simptoma (Prilozi 2 i 3), njih 15. Rezultati Kaiser-Meyer-Olkinovog testa (.90) i Bartlettovog testa sfericiteta ( $p<.000$ ) govore o prikladnosti dobivenih rezultata za provođenje faktorske analize. Kao kriteriji za odabir broja faktora korišteni su paralelna analiza i scree plot. Paralelna analiza temelji se na usporedbi karakterističnih korijena (*eng. eigenvalues*) dobivenih faktorskom analizom i prosječne vrijednosti karakterističnih korijena dobivenih na velikom broju matrica nasumičnih brojeva. Stroži kriterij odnosi se na usporedbu karakterističnih korijena s vrijednostima dobivenima na velikom broju matrica nasumičnih brojeva koje odgovaraju 95. percentilu. Paralelna analiza provedena je korištenjem programske sintakse koju je napisao O'Connor (2000). Karakteristični korijeni dobiveni paralelnom analizom 100 matrica nasumičnih brojeva prema kriteriju 95. percentila i karakteristični korijeni dobiveni faktorskom analizom matrice korelacija prikazani su u Prilogu 4. Paralelna analiza sugerirala je zadržavanje tri faktora, baš kao i scree plot. Zadržavanjem tri faktora i korištenjem direct oblimin rotacije dobiva se i najbolja faktorska struktura, odnosno svaki je simptom pokazao visoko zasićenje samo na jednom faktoru. Najvažniji argument u prilog korištenju direct oblimin rotacije je teorijska povezanost faktora, jer se većina ovih simptoma mjeri kao dio jednofaktorskog upitnika depresivnosti i nerijetko se zajedno javljaju unutar depresivnih epizoda. Tri faktora zajedno objašnjavaju 52.82% zajedničke varijance depresivnosti. Faktorska zasićenja simptoma na faktorima prikazana su u Tablici 2.

**Tablica 2.**

*Zasićenja simptomskih skala na pojedinom faktoru depresivnosti nakon ekstrakcije metodom zajedničkih osi i s direct oblimin rotacijom (N = 197)*

Skale simptoma depresivnosti	Faktori		
	Simptomi nalik žalovanju	Aktivnost i interes	Sebi usmjerena negativnost
Plakanje	<b>.73</b>		
Smanjen apetit	<b>.56</b>		
Disforija	<b>.56</b>		
Želja za socijalnom podrškom	<b>.51</b>		
Narušen san	<b>.40</b>		
Nemir	<b>.33</b>		
Umor		<b>-.81</b>	
Usporenost		<b>-.76</b>	
Koncentracija		<b>-.58</b>	
Hipersomnija		<b>-.57</b>	
Anhedonija		<b>-.56</b>	
Bezvrijednost			<b>-.91</b>
Krivnja			<b>-.78</b>
Pesimizam			<b>-.52</b>
Suicidalna ideacija			<b>-.50</b>
Karakteristični korijen	3.82	4.13	4.63
Zajednička objašnjena varijanca		52.82%	

U Tablici 2. prikazana su zasićenja skala na pojedinim faktorima od .30 i više. Na prvom faktoru visoko zasićenje pokazuju skale plakanja, smanjenog apetita, disforije, želje za socijalnom podrškom, narušenog sna i nemira, a budući da se slični obrasci simptoma u istraživanjima povezuju sa žalovanjem (Keller i Nesse, 2005; 2006), ta je skala nazvana Simptomi nalik žalovanju. Na drugom faktoru visoko zasićenje pokazuju skale umora, usporenosti, koncentracije, hipersomnije i anhedonije. Ovakvi simptomi najistaknutiji su simptomi nakon događaja povezanih s neuspjehom u ostvarivanju ciljeva ili kroničnog stresa (Keller i Nesse, 2005; 2006; Keller i sur., 2007). Faktor je nazvan Aktivnost i interes. Na trećem faktoru visoko zasićenje pokazuju skale bezvrijednosti, krivnje, pesimizma i suicidalne ideacije, a budući da se u najvećoj mjeri radi o simptomima koje se vežu uz negativne emocije i kognicije koje osoba iskazuje prema ili o sebi (uz iznimku skale pesimizma), skala je nazvana Sebi usmjerena negativnost. Krivnja, pesimizam i bezvrijednost također su posebno istaknuti nakon neuspjeha u ostvarivanju ciljeva ili kroničnog stresa (Keller i Nesse, 2005; 2006; Keller i sur., 2007), dok

simptom suicidalne ideacije nije često istraživano u ovom kontekstu no teorijski se uklapa u ovu grupu simptoma. Na temelju ekstrahiranih faktora formirani su faktorski kompoziti korištenjem aritmetičke sredine čime su dobivene skale Simptoma nalik žalovanju, Aktivnosti i interesa te Sebi usmjerene negativnosti. Pearsonovi koeficijenti korelacije između faktora iznose  $r = .51 - .62$ , a Cronbach alpha koeficijenti pouzdanosti ukazuju na zadovoljavajuću pouzdanost i iznose  $\alpha = .79 - .84$ .

#### 4.2. Deskriptivna analiza podataka

Za prikaz deskriptivnih podataka korišteni su aritmetička sredina i standardna devijacija, uz raspon i Cronbach aplha koeficijent pouzdanosti. Deskriptivni podaci prikazani su u Tablici 3.

**Tablica 3.**

*Deskriptivni podaci skala korištenih u istraživanju (N=197)*

		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Min-Max</i>	$\alpha$
Ukupna mjera depresivnosti	Rezultat na CESD-R skali	2.26	0.60	1.15-3.80	.91
	Suma svih čestica depresivnosti	2.33	0.60	1.11-3.79	.90
Skale depresivnih simptoma	Simptomi nalik žalovanju	14.59	3.86	5.83-20.00	.79
	Aktivnost i interes	11.66	3.70	5.00-20.00	.84
	Sebi usmjerena negativnost	8.56	2.96	4.00-16.00	.83
DoPL motivi	Motiv ugleda	4.25	0.72	2.30-5.90	.80
	Motiv dominacije	2.38	0.72	1.10-4.60	.81

*Legenda: M = aritmetička sredina; SD = standardna devijacija; Min-Max = raspon;  $\alpha$  = Cronbach aplha koeficijent pouzdanosti*

#### 4.3. Povezanost motiva dominacije i ugleda, ukupnih rezultata depresivnosti, tri skale depresivnih simptoma, vrste ugroženog motiva, spola i dobi

U svrhu boljeg razumijevanja odnosa između varijabli korištenih u ovom istraživanju izračunati su Pearsonovi koeficijenti korelacija među korištenim varijablama. U Tablici 4. prikazani su koeficijenti korelacija između motivacije za ugled, motivacije za dominaciju, ukupnog rezultata na CESD-R skali, sume svih korištenih čestica depresivnosti, tri skale

depresivnih simptoma (Simptomi nalik žalovanju, Aktivnost i interes, Sebi usmjerena negativnost), spola, dobi te dviju varijabli vezanih uz vrstu ugroženog motiva.

**Tablica 4.**

*Pearsonovi koeficijenti korelacije između varijabli korištenih u istraživanju (N=197)*

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
1. Motiv ugleda										
2. Motiv dominacije	.29**									
3. CESD-R	.09	.08								
4. Suma svih čestica depresivnosti	.13	.07	.97**							
5. Simptomi nalik žalovanju	.21**	.02	.81**	.87**						
6. Aktivnost i interes	.05	.10	.86**	.79**	.51**					
7. Sebi usmjerena negativnost	.03	.08	.79**	.86**	.62**	.57**				
8. Spol ( $M = 1$ , $\bar{Z} = 2$ )	.03	-.18*	.15*	.22**	.35**	.06	-.13			
9. Dob	-.06	-.17*	-.16*	-.20**	-.11	-.16*	-.26**	-.11		
10. Djelovanje <sup>a</sup>	-.10	.06	.10	.06	-.09	.22**	.11	-.12	-.14	
11. Zajedništvo <sup>b</sup>	.11	-.15*	.01	.01	.02	-.00	-.01	.03	.00	-.42**

*Legenda: \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ , <sup>a</sup> motiv djelovanja kodiran je s 1, dok su ostale kategorije kodirane s 0,*

*<sup>b</sup> motiv zajedništva kodiran je s 1, dok su ostale kategorije kodirane s 0*

Iz Tablice 4. može se primijetiti da su motivacija za dominaciju i motivacija za ugled u niskoj pozitivnoj korelaciji. Faktori vezani uz različite obrasce depresivnih simptoma snažno su i pozitivno povezani ( $r = .51 - .62$ ). Ukupan rezultat na CESD-R skali i suma svih korištenih čestica depresivnosti očekivano pokazuju visoku pozitivnu povezanost. S obzirom da je tako, kao ukupna mjera depresivnosti biti će korištena samo CESD-R skala, budući da se radi o valjanjoj i široko korištenoj mjeri depresivnosti. Vidljivo je i da je motiv ugleda nisko i pozitivno povezan sa skalom Simptoma nalik žalovanju. Također, postoji i niska negativna korelacija motivacije za dominaciju sa spolom i dobi. Porast dobi povezan je sa smanjenjem motivacije za dominaciju, a niža motivacija za dominaciju vjerojatnija je za žene u odnosu na muškarce.

Naposlijetku, zajedništvo pokazuje nisku negativnu povezanost s motivom dominacije, a djelovanje nisku pozitivnu povezanost sa skalom Aktivnosti i interesa.

#### 4.4. Okidači simptoma depresivnosti kao prijetnja djelovanju ili zajedništvu

S ciljem ispitivanja uloge motivacije za ugled i dominaciju u javljanju depresivnih simptoma, i to s obzirom na vrstu motiva koji je ugrožen okidačem depresivnih simptoma, provedene su statističke analize. Specifične kategorije stresora prethodno su podijeljene u tri šire kategorije, s obzirom na motiv koji je takvim stresorom najvjerojatnije bio ugrožen: motiv djelovanja ili motiv zajedništva. U treću su kategoriju smještene kategorije stresora kojima nije moguće jasno odrediti motiv u podlozi. Multinomnom logističkom regresijskom analizom željelo se ispitati hoće li motivacija za ugled i motivacija za dominaciju biti značajni prediktori vrste motiva (djelovanje, zajedništvo ili motiv nije jasan) za kojeg se pretpostavlja da je ugrožen određenim stresorom. Drugim riječima, ispitalo se hoće li ispitanici kao okidače depresivnih simptoma češće navoditi stresore kojima je ugrožena određena vrsta motiva (primjerice, djelovanje nasuprot zajedništvu), s obzirom na njihovu motivaciju za ugled ili dominaciju.

U multinomnoj logističkoj regresijskoj analizi kao kriterij korištena je vrsta motiva (djelovanje, zajedništvo ili motiv nije jasan), dok su kao prediktorske varijable korišteni motivacija za ugled i motivacija za dominaciju. Model je rezultirao značajnim povećanjem prediktivne snage u usporedbi s modelom bez prediktora ( $\chi^2 = 10.80$ ,  $df = 4$ ,  $p < .05$ ), odnosno, postoji statistički značajna veza između kriterija i dvaju prediktora. U Tablici 5. prikazane su vrijednosti koeficijenata logističke regresije s pripadajućim standardnim pogreškama te statističkom značajnosti, kao i omjer vjerojatnosti uz interval pouzdanosti od 95%.

**Tablica 5.**

*Rezultati multinomne logističke regresijske analize za ispitivanje učinka motivacije za ugled i dominaciju u predikciji vrste ugroženog motiva (N=197)*

	Djelovanje vs. Zajedništvo <sup>a</sup>			Nejasan motiv vs. Zajedništvo <sup>a</sup>		
	<i>B(SE)</i>	<i>OR</i>	<i>95% CI</i>	<i>B(SE)</i>	<i>OR</i>	<i>95% CI</i>
Intercept	2.07 (1.29)			1.24 (1.31)		
Ugled	-.75 (.31)*	0.47	0.26 - 0.86	-.55 (.31)	0.58	0.32 - 1.06
Dominacija	.83 (.33)*	2.30	1.20 - 4.42	.78 (.34)*	2.18	1.13 - 4.20

*Legenda: B = koeficijent logističke regresije; SE = standardna pogreška; OR = omjer vjerojatnosti; CI = interval pouzdanosti; <sup>a</sup> Zajedništvo je referentna kategorija; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*



Rezultati multinomne logističke regresijske analize ukazuju na to da s povećanjem motivacije za ugled raste i vjerojatnost da je okidačem depresivnih simptoma ugrožen motiv zajedništva, u odnosu na motiv djelovanja ( $OR=0.47$ ,  $CI=0.26-0.86$ ), što nije bilo predviđeno. S druge strane, s povećanjem motivacije za dominaciju raste vjerojatnost da je okidačem bio ugrožen motiv djelovanja, u odnosu na motiv zajedništva ( $OR=2.30$ ,  $CI=1.20-4.42$ ), što je očekivano. Naposljetku, s povećanjem motivacije za dominaciju raste i vjerojatnost da je okidač depresivnih simptoma vezan uz kategoriju stresora s nejasnim motivom u pozadini (partnerski odnosi, interpersonalni konflikti, nepriznanje truda) u odnosu na kategoriju zajedništva ( $OR=2.18$ ,  $CI=1.13-4.20$ ). Značajni nalazi vezani uz usporedbu kategorije djelovanja i kategorije nejasnog motiva nisu pronađeni.

#### **4.4.1. Intenzitet depresivnih simptoma u kontekstu djelovanja i zajedništva; depresivnost kao ukupan rezultat na CESD-R skali**

Prvim dvjema hijerarhijskim regresijskim analizama željela se ispitati uloga motivacije za ugled i motivacije za dominaciju u predikciji intenziteta depresivnih simptoma mjerenih CESD-R skalom, s obzirom na vrstu motiva koji je ugrožen okidačem depresivnih simptoma - motiv zajedništva u odnosu na ostale dvije kategorije (motiv djelovanja ili motiv nije jasan) ili motiv djelovanja u odnosu na ostale dvije kategorije (motiv zajedništva ili motiv nije jasan). Kontinuirani prediktori i kriterijska varijabla prethodno su standardizirani. U prvom koraku hijerarhijskih regresijskih analiza prediktori su motivacija za ugled, motivacija za dominaciju i kategorijalna varijabla vezana uz vrstu ugroženog motiva (primjerice, varijabla "zajedništvo" odnosi se na dihotomnu varijablu u kojoj je kategorija zajedništva kodirana s 1, dok su ostale dvije kategorije kodirane s 0). U drugom se koraku uvodi interakcija motivacije za ugled i vrste ugroženog motiva te interakcija motivacije za dominaciju i vrste ugroženog motiva na intenzitet depresivnosti. Primjerice, "Ugled x zajedništvo" odnosi se na efekt motivacije za ugled na intenzitet depresivnosti, i to za kategoriju zajedništva u odnosu na ostale kategorije. Rezultati su prikazani u Tablicama 6. i 7.

**Tablica 6.**

Rezultati hijerarhijske regresijske analize za ispitivanje učinaka motivacije za ugled i motivacije dominaciju na ukupan rezultat na CESD-R skali depresivnosti, s obzirom na vrstu motiva ugroženog određenim stresorom (zajedništvo u odnosu na ostale kategorije) (N = 197)

Prediktori	$\beta^b$	$R^2$	$\Delta R^2$	F	$\Delta F$
<b>1. korak</b>		.01		0.74	
Ugled	.07				
Dominacija	.06				
Zajedništvo <sup>a</sup>	.01				
<b>2. korak</b>		.01	.00	0.47	0.07
Ugled	.09				
Dominacija	.06				
Zajedništvo <sup>a</sup>	.03				
Ugled x zajedništvo	-.08				
Dominacija x zajedništvo	-.01				

Legenda:  $\beta$ = regresijski koeficijent;  $R^2$ =proporcija objašnjene varijance;  $\Delta R^2$ =promjena u proporciji objašnjene varijance; F=F-omjer;  $\Delta F$ =promjena u F-omjeru; <sup>a</sup> zajedništvo = 1, kategorije djelovanja i nejasnog motiva = 0; <sup>b</sup>sve su varijable osim zajedništva standardizirane; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$

**Tablica 7.**

Rezultati hijerarhijske regresijske analize za ispitivanje učinaka motivacije za ugled i motivacije dominaciju na ukupan rezultat na CESD-R skali depresivnosti, s obzirom na vrstu motiva ugroženog određenim stresorom (djelovanje u odnosu na ostale kategorije) (N = 197)

Prediktori	$\beta^b$	$R^2$	$\Delta R^2$	F	$\Delta F$
<b>1. korak</b>		.02		1.45	
Ugled	.09				
Dominacija	.05				
Djelovanje <sup>a</sup>	.21				
<b>2. korak</b>		.04	.02	1.66	1.95
Ugled	-.01				
Dominacija	.02				
Djelovanje <sup>a</sup>	.21				
Ugled x djelovanje	.22				
Dominacija x djelovanje	.14				

Legenda:  $\beta$ =regresijski koeficijent;  $R^2$ =proporcija objašnjene varijance;  $\Delta R^2$ =promjena u proporciji objašnjene varijance; F=F-omjer;  $\Delta F$ =promjena u F-omjeru; <sup>a</sup> djelovanje = 1, kategorije zajedništva i nejasnog motiva = 0; <sup>b</sup>sve su varijable osim djelovanja standardizirane; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$

Iz rezultata prikazanih u Tablicama 6. i 7. može se primijetiti da u prvom koraku hijerarhijskih regresijskih analiza motivi dominacije i ugleda te vrsta ugroženog motiva (motiv zajedništva u odnosu na ostale kategorije ili motiv djelovanja u odnosu na ostale kategorije) nisu doveli do značajnog objašnjenja varijance depresivnosti mjerene CESD-R skalom. Dodavanjem interakcijskih varijabli u 2. koraku nije došlo do značajnog povećanja u objašnjenju varijance depresivnosti.

#### **4.4.2. Intenzitet depresivnih simptoma u kontekstu djelovanja i zajedništva; različiti obrasci depresivnih simptoma**

Šest hijerarhijskih regresijskih analiza u nastavku provedeno je koristeći kao kriterije tri skale depresivnih simptoma formirane na temelju faktorske analize svih korištenih simptoma depresivnosti - skalu Simptoma nalik žalovanju, skalu Aktivnosti i interesa te skalu Sebi usmjerene negativnosti. Kontinuirani prediktori i kriterijska varijabla prethodno su standardizirani. U prvom koraku svake hijerarhijske regresijske analize prediktori su motivacija za ugled, motivacija za dominaciju i kategorijalna varijabla vezana uz vrstu ugroženog motiva, a u drugom je koraku analize uključena interakcija motivacije za ugled i vrste ugroženog motiva na intenzitet depresivnosti, kao i interakcija motivacije za dominaciju i vrste ugroženog motiva na intenzitet depresivnosti. Rezultati su prikazani u Tablicama 8. – 13.

Interakcijom iz prve hijerarhijske regresijske analize (Tablica 8.) testirana je hipoteza da će motivacija za ugled, nakon stresora kojima je ugrožen motiv zajedništva, biti značajan pozitivan prediktor intenziteta depresivnih simptoma koji se najčešće povezuju sa socijalnim gubitcima, poput disforije, plakanja i želje za socijalnom podrškom. Ovi su simptomi dio skale Simptoma nalik žalovanju koja je korištena kao kriterijska varijabla.

**Tablica 8.**

Rezultati hijerarhijske regresijske analize za ispitivanje učinaka motivacije za ugled i dominaciju na ukupan rezultat na skali Simptoma nalik žalovanju, s obzirom na vrstu motiva ugroženog određenim stresorom (zajedništvo u odnosu na ostale kategorije) ( $N = 197$ )

Prediktori	$\beta^b$	$R^2$	$\Delta R^2$	$F$	$\Delta F$
<b>1. korak</b>		.05		3.24*	
Ugled	.23**				
Dominacija	-.05				
Zajedništvo <sup>a</sup>	-.03				
<b>2. korak</b>		.06	.01	2.44*	1.24
Ugled	.25**				
Dominacija	-.01				
Zajedništvo <sup>a</sup>	-.06				
Ugled x zajedništvo	-.13				
Dominacija x zajedništvo	-.22				

Legenda:  $\beta$  = regresijski koeficijent;  $R^2$  = proporcija objašnjene varijance;  $\Delta R^2$  = promjena u proporciji objašnjene varijance;  $F$  =  $F$ -omjer;  $\Delta F$  = promjena u  $F$ -omjeru; <sup>a</sup> zajedništvo = 1, kategorije djelovanja i nejasnog motiva = 0; <sup>b</sup> sve su varijable osim zajedništva standardizirane; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$

Iz rezultata prikazanih u Tablici 8. može se primijetiti da motivacija za ugled, motivacija za dominaciju i zajedništvo zajedno objašnjavaju 5% varijance Simptoma nalik žalovanju, pri čemu je samo motiv ugleda značajan samostalni prediktor ( $\beta = .23$ ,  $p < .01$ ). Uvođenjem interakcijskih varijabli u 2. koraku nije došlo do značajnog povećanja varijance depresivnih simptoma, a motivacija za ugled ostaje značajan prediktor intenziteta depresivnih simptoma mjerenih skalom Simptoma nalik žalovanju ( $\beta = .25$ ,  $p < .01$ ). Budući da interakcijski termini nisu statistički značajni, efekt motivacije za ugled na intenzitet depresivnosti i efekt motivacije za dominaciju na intenzitet depresivnosti ne razlikuju se s obzirom na vrstu ugroženog motiva.

**Tablica 9.**

*Rezultati hijerarhijske regresijske analize za ispitivanje učinaka motivacije za ugled i dominaciju na ukupan rezultat na skali Simptoma nalik žalovanju, s obzirom na vrstu motiva ugroženog određenim stresorom (djelovanje u odnosu na ostale kategorije) (N = 197)*

<b>Prediktori</b>	<b><math>\beta^b</math></b>	<b><math>R^2</math></b>	<b><math>\Delta R^2</math></b>	<b>F</b>	<b><math>\Delta F</math></b>
<b>1. korak</b>		.05		3.49*	
Ugled	.22**				
Dominacija	-.04				
Djelovanje <sup>a</sup>	-.12				
<b>2. korak</b>		.07	.02	2.89*	1.93
Ugled	.15				
Dominacija	-.10				
Djelovanje <sup>a</sup>	-.13				
Ugled x djelovanje	.16				
Dominacija x djelovanje	.20				

*Legenda:  $\beta$ =regresijski koeficijent;  $R^2$ =proporcija objašnjene varijance;  $\Delta R^2$ =promjena u proporciji objašnjene varijance; F=F-omjer;  $\Delta F$ =promjena u F-omjeru; <sup>a</sup> djelovanje = 1, kategorije zajedništva i nejasnog motiva = 0; <sup>b</sup> sve su varijable osim djelovanja standardizirane; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*

Iz rezultata prikazanih u Tablici 9. može se primijetiti da motivacija za ugled, motivacija za dominaciju te djelovanje zajedno objašnjavaju 5% varijance Simptoma nalik žalovanju, pri čemu je samo motiv ugleda značajni samostalni prediktor ( $\beta = .22$ ,  $p < .01$ ). Uvođenjem interakcijskih varijabli u 2. koraku nije došlo do značajnog povećanja varijance depresivnih simptoma. Motivacija za ugled s uvođenjem interakcijskih varijabli prestaje biti značajan prediktor intenziteta depresivnih simptoma, a budući da interakcijski termini nisu statistički značajni, efekt motivacije za ugled na intenzitet depresivnosti i efekt motivacije za dominaciju na intenzitet depresivnosti ne razlikuju se s obzirom na vrstu ugroženog motiva.

Kroz četiri hijerarhijske regresijske analize u nastavku (Tablice 10. – 13.) testirana je hipoteza da će motivacija za ugled i motivacija za dominaciju, kada se radi o okidačima kojima je ugrožen motiv djelovanja, biti značajni pozitivni prediktori intenziteta depresivnih simptoma za koje se pokazalo da su posebno istaknuti nakon takvih okidača, poput umora, hipersomnije, krivnje i pesimizma. Dok je u hijerarhijskim regresijskim analizama prikazanima u Tablicama 10. i 11. kao kriterijska varijabla korištena skala Aktivnosti i interesa (obuhvaća simptome poput umora, usporenosti i hipersomnije), u hijerarhijskim regresijskim analizama prikazanima

u Tablicama 12. i 13. kao kriterijska varijabla korištena je skala Sebi usmjerene aktivnosti (obuhvaća simptome poput krivnje, pesimizma i suicidalne ideacije).

**Tablica 10.**

*Rezultati hijerarhijske regresijske analize za ispitivanje učinaka motivacije za ugled i motivacije za dominaciju na skalu Aktivnosti i interesa, s obzirom na vrstu motiva ugroženog određenim stresorom (zajedništvo u odnosu na ostale kategorije) (N = 197)*

<b>Prediktori</b>	$\beta^b$	$R^2$	$\Delta R^2$	$F$	$\Delta F$
<b>1. korak</b>		.01		0.66	
Ugled	.02				
Dominacija	.09				
Zajedništvo <sup>a</sup>	.02				
<b>2. korak</b>		.01	.00	0.52	.31
Ugled	.02				
Dominacija	.07				
Zajedništvo <sup>a</sup>	.05				
Ugled x zajedništvo	.03				
Dominacija x zajedništvo	.14				

*Legenda:  $\beta$ = regresijski koeficijent;  $R^2$ =proporcija objašnjene varijance;  $\Delta R^2$ =promjena u proporciji objašnjene varijance;  $F$ =F-omjer;  $\Delta F$ =promjena u F-omjeru; <sup>a</sup> zajedništvo = 1, kategorije djelovanja i nejasnog motiva = 0; <sup>b</sup>sve su varijable osim zajedništva standardizirane; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*

Iz rezultata prikazanih u Tablici 10. vidljivo je da motivacija za ugled, motivacija za dominaciju i zajedništvo ne dovode do značajnog objašnjenja varijance depresivnosti mjerene skalom Aktivnosti i interesa. S uvođenjem interakcijskih varijabli u 2. koraku ne dolazi do značajnog povećanja u objašnjenju varijance depresivnosti mjerene skalom Aktivnosti i interesa.

**Tablica 11.**

*Rezultati hijerarhijske regresijske analize za ispitivanje učinaka motivacije za ugled i motivacije za dominaciju na skalu Aktivnosti i interesa, s obzirom na vrstu motiva ugroženog određenim stresorom (djelovanje u odnosu na ostale kategorije) (N = 197)*

<b>Prediktori</b>	$\beta^b$	$R^2$	$\Delta R^2$	$F$	$\Delta F$
<b>1. korak</b>		.06		3.80**	
Ugled	.05				
Dominacija	.07				
Djelovanje <sup>a</sup>	.44**				
<b>2. korak</b>		.07	.01	2.67*	.98
Ugled	-.04				
Dominacija	.07				
Djelovanje <sup>a</sup>	.44**				
Ugled x djelovanje	.19				
Dominacija x djelovanje	.03				

*Legenda:  $\beta$ =regresijski koeficijent;  $R^2$ =proporcija objašnjene varijance;  $\Delta R^2$ =promjena u proporciji objašnjene varijance;  $F$ =F-omjer;  $\Delta F$ =promjena u F-omjeru; <sup>a</sup> djelovanje = 1, kategorije zajedništva i nejasnog motiva = 0; <sup>b</sup> sve su varijable osim djelovanja standardizirane; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*

Iz rezultata prikazanih u Tablici 11. vidljivo je da motivacija za ugled, motivacija za dominaciju i djelovanje zajedno objašnjavaju 6% varijance depresivnosti mjerene skalom Aktivnosti i interesa, pri čemu je samo djelovanje značajan prediktor intenziteta depresivnih simptoma ( $\beta = .44, p < .01$ ). S uključivanjem interakcije u 2. koraku ne dolazi do značajnog povećanja u objašnjenju varijance depresivnosti, a djelovanje ostaje značajan prediktor intenziteta depresivnih simptoma ( $\beta = .44, p < .01$ ).

**Tablica 12.**

*Rezultati hijerarhijske regresijske analize za ispitivanje učinaka motivacije za ugled i motivacije dominaciju na rezultat na skali Sebi usmjerene negativnosti, s obzirom na vrstu motiva ugroženog određenim stresorom (zajedništvo u odnosu na ostale kategorije) (N = 197)*

<b>Prediktori</b>	$\beta^b$	$R^2$	$\Delta R^2$	$F$	$\Delta F$
<b>1. korak</b>		.01		0.43	
Ugled	.01				
Dominacija	.08				
Zajedništvo <sup>a</sup>	-.01				
<b>2. korak</b>		.01	.01	0.50	0.60
Ugled	.04				
Dominacija	.08				
Zajedništvo <sup>a</sup>	.05				
Ugled x zajedništvo	-.24				
Dominacija x zajedništvo	.04				

*Legenda:  $\beta$ = regresijski koeficijent;  $R^2$ =proporcija objašnjene varijance;  $\Delta R^2$ =promjena u proporciji objašnjene varijance;  $F$ =F-omjer;  $\Delta F$ =promjena u F-omjeru; <sup>a</sup> zajedništvo = 1, kategorije djelovanja i nejasnog motiva = 0; <sup>b</sup> sve su varijable osim zajedništva standardizirane; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*

Iz rezultata prikazanih u Tablici 12. može se primijetiti da motivacija za ugled, motivacija za dominaciju i zajedništvo nisu doveli do značajnog objašnjenja varijance depresivnosti mjerene skalom Sebi usmjerene negativnosti. S uvođenjem interakcijskih varijabli u 2. koraku ne dolazi do značajnog povećanja u objašnjenju varijance depresivnosti mjerene skalom Sebi usmjerene negativnosti.



**Tablica 13.**

*Rezultati hijerarhijske regresijske analize za ispitivanje učinaka motivacije za ugled i motivacije dominaciju na rezultat na skali Sebi usmjerene negativnosti, s obzirom na vrstu motiva ugroženog određenim stresorom (djelovanje u odnosu na ostale kategorije) (N = 197)*

<b>Prediktori</b>	<b><math>\beta^b</math></b>	<b><math>R^2</math></b>	<b><math>\Delta R^2</math></b>	<b>F</b>	<b><math>\Delta F</math></b>
<b>1. korak</b>		.02		1.11	
Ugled	.02				
Dominacija	.07				
Djelovanje <sup>a</sup>	.21				
<b>2. korak</b>		.05	.03	1.92	3.08*
Ugled	-.12				
Dominacija	.04				
Djelovanje <sup>a</sup>	.21				
Ugled x djelovanje	.29*				
Dominacija x djelovanje	.15				

*Legenda:  $\beta$ =regresijski koeficijent;  $R^2$ =proporcija objašnjene varijance;  $\Delta R^2$ =promjena u proporciji objašnjene varijance; F=F-omjer;  $\Delta F$ =promjena u F-omjeru; <sup>a</sup> djelovanje = 1, kategorije zajedništva i nejasnog motiva = 0; <sup>b</sup> sve su varijable osim djelovanja standardizirane; \* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$*

Iz rezultata prikazanih u Tablici 13. može se primijetiti da motivacija za ugled, motivacija za dominaciju i djelovanje nisu doveli do značajnog objašnjenja varijance depresivnosti mjerene skalom Sebi usmjerene negativnosti. Iako se s uključivanjem interakcije u 2. koraku značajnom pokazala interakcija motivacije za ugled i djelovanja na intenzitet depresivnosti ( $\beta = .29, p < .05$ ), sam model ne postaje značajan.

## 5. Rasprava

### 5.1. Različite vrste stresora kao prijetnja djelovanju i zajedništvu

Jedan je od ciljeva ovog istraživanja bio ispitati ulogu motivacije za dominaciju i motivacije za ugled u kontekstu motiva djelovanja i zajedništva, odnosno istražiti hoće li ispitanici kao okidače depresivnih simptoma češće navoditi stresore kojima je ugrožena određena vrsta motiva (primjerice, motiv djelovanja u odnosu na motiv zajedništva), s obzirom na njihovu motivaciju za ugled ili dominaciju. Očekivalo se da će pojedinci s visokom motivacijom za dominaciju kao okidače depresivnih simptoma češće navoditi stresore kojima je ugrožen motiv djelovanja u odnosu na motiv zajedništva. Kod motivacije za ugled nije se očekivala razlika.

Djelovanje i zajedništvo dva su široka motiva u podlozi niza društvenih i psiholoških pojava (npr. Abele i Wojciszke, 2007; Bakan, 1966; Horowitz i sur., 2006; Locke, 2015). Djelovanje je povezano s kvalitetama poput kompetentnosti, ambicije, neovisnosti i efikasnosti u postizanju ciljeva, dok se zajedništvo odnosi na nastojanja da se pojedinac integrira u širu zajednicu i uključuje kvalitete poput kooperativnosti, topline i pouzdanosti (Abele i Wojciszke, 2007). Rezultati ovog istraživanja pokazali su da pojedinci s visokom motivacijom za dominaciju kao okidače depresivnih simptoma češće navode stresore za koje se pretpostavlja da ugrožavaju motiv djelovanja u odnosu na one kojima je ugrožen motiv zajedništva (Tablica 5.), čime je hipoteza potvrđena. Štoviše, takvi su pojedinci kao okidače depresivnih simptoma češće navodili i stresore za koje nije moguće jasno odrediti motiv, u odnosu na stresore kojima je najvjerojatnije ugrožen motiv zajedništva. Pri tome, stresori kojima nije moguće jasno odrediti motiv bili su oni vezani uz partnerske odnose, interpersonalne konflikte i trud koji nije priznat od strane drugih. Ono što su rezultati još pokazali, a nije bilo predviđeno, jest nalaz da pojedinci s visokom motivacijom za ugled kao okidače depresivnih simptoma češće navode stresore kojima je najvjerojatnije ugrožen motiv zajedništva u odnosu na one kojima je najvjerojatnije ugrožen motiv djelovanja.

Dobiveni se rezultati mogu povezati s nalazima istraživanja koji sugeriraju da se ugled i dominacija ponajviše razlikuju u motivu zajedništva, dok im je zajednička pozitivna korelacija s motivom djelovanja. Dominacija i ugled mjereni upitnicima samoprocjene ili procijenjeni od strane vršnjaka pozitivno su povezani s djelovanjem, no ugled je pozitivno, a dominacija negativno povezana sa zajedništvom (Körner i suradnici, 2022) ili ne postoji značajna povezanost (Cheng i suradnici, 2013). Rezultati dobiveni ovim istraživanjem mogu se povezati i s nalazom da ponašanje povezano s djelovanjem promiče socijalni status u hijerarhijama koje

se temelje na dominaciji i hijerarhijama koje se temelje na ugledu, dok ponašanje povezano sa zajedništvom umanjuje status u hijerarhijama koje se temelje na dominaciji, ali ga povećava u hijerarhijama koje se temelje na ugledu (de Waal-Andrews i sur., 2015). Ovakvi nalazi impliciraju da bi oni s visokom motivacijom za ugled mogli profitirati od iskazivanja ponašanja povezanog sa zajedništvom (kojeg karakterizira toplina i ugodnost) i njegovanja dobrih međuljudskih odnosa, budući da se ponašanje povezano sa zajedništvom pokazalo važnim faktorom za postizanje socijalnog statusa u hijerarhijama koje se temelje na ugledu. Upravo bi iz tog razloga održavanje bliskih odnosa s drugima (i s njima povezana prihvaćenost od strane drugih i uklapanje) pojedincima s visokom motivacijom za ugled mogli biti posebno važni, a stresori koji su prijatnija zajedništvu posebno pogubni. S druge strane, ponašanje povezano sa zajedništvom umanjuje socijalni status u hijerarhijama koje se temelje na dominaciji (de Waal-Andrews i sur., 2015) što implicira da pojedincima s visokom motivacijom za dominacijom iskazivanje ponašanja povezanih sa zajedništvom ne koristi kod postizanja socijalnog statusa. Rukovoditelji koji koriste pristup orijentiran na ugled češće daju prioritet vlastitoj popularnosti nad grupnom izvedbom, dok rukovoditelji orijentirani na dominaciju u donošenju odluke nisu motivirani željom za socijalnim odobravanjem, odnosno, prioritet češće daju izvedbi grupe nad vlastitom popularnošću (Case i sur., 2018). Dominacija se pokazala i značajnim prediktorom smanjene tendencije za empatiziranjem ili zauzimanjem tuđe perspektive, kao i smanjene orijentiranosti ka drugima (Gilad i Maniaci, 2022). Čini se da su pojedinci skloni dominaciji manje usmjereni na socijalno odobravanje i sviđanje pa stresori povezani sa zajedništvom kod ovih pojedinaca rjeđe dovode do depresivnih simptoma od stresora kojima je narušen motiv djelovanja, kao što nalazi našeg istraživanja pokazuju. Pojedinci s visokom motivacijom za dominaciju po definiciji teže manipulaciji i nametanju vlastite volje drugima, dok se zajedništvo tiče slaganja s drugima, topline i naklonosti (Abele i Wojciszke, 2014; Leary i sur., 2014), što se s time može kositi. S druge strane, pojedinci orijentirani na ugled imaju tendenciju precjenjivati znakove društvenog nezadovoljstva i neprihvatanja od strane drugih. Kada rukovoditelji orijentirani na ugled moraju dati javne (no ne i privatne) kritike podređenima, skloni su pažljivo pratiti društvene signale uključujući negativne emocionalne izraze i pristrani su u percipiranju osmijeha kao neiskrenih (Case i sur., 2021). Ova hiperpažnja prema znakovima odbacivanja može biti u funkciji očuvanja socijalnih veza i u skladu je s nalazom našeg istraživanja koji pokazuje da su okidači koji ugrožavaju motiv zajedništva posebno česti okidači depresivnih simptoma kod pojedinaca motiviranih ugledom, moguće jer takvi pojedinci precjenjuju znakove socijalne odbačenosti i pridaju im velik značaj.

## **5.2. Motivi dominacije i ugleda kao prediktori intenziteta depresivnih simptoma u kontekstu djelovanja i zajedništva**

Cilj istraživanja bio je i ispitati ulogu motivacije za dominaciju i motivacije za ugled u predikciji intenziteta depresivnih simptoma, s obzirom na vrstu motiva koji je najvjerojatnije ugrožen pojedinim stresorom. Očekivalo se da će motivacija za ugled biti značajan pozitivni prediktor intenziteta depresivnih simptoma nakon okidača kojima je ugrožen motiv zajedništva, dok će i motivacija za ugled i motivacija za dominaciju biti značajni pozitivni prediktori intenziteta depresivnih simptoma nakon okidača kojima je ugrožen motiv djelovanja. Iako su se ovakvi rezultati očekivali prvenstveno za simptome koji su najistaknutiji nakon specifičnih vrsta okidača (npr. Couyoumdjian i sur.; Keller i Nesse, 2005; 2006; Keller i sur., 2007), intenzitet depresivnosti prvo je mjereno kao ukupan rezultat na CESD-R skali depresivnosti, budući da se u istraživanjima depresivnost najčešće i mjeri kao ukupan rezultat na skali. Kada je kao kriterij korišten ukupan rezultat na CESD-R skali, hijerarhijske regresijske analize s motivacijom za ugled, motivacijom za dominaciju i vrstom ugroženog motiva u prvom koraku te interakcijskim varijablama u drugom koraku, nisu pokazale statistički značajne rezultate (Tablice 6. i 7.).

Nadalje, provedeno je šest hijerarhijskih regresijskih analiza u kojima su kao kriterijske varijable korišteni određeni obrasci depresivnih simptoma. Očekivalo se da će, nakon okidača kojima je ugrožen motiv zajedništva, motivacija za ugled biti značajan pozitivni prediktor simptoma poput disforije, plakanja i želje za socijalnom podrškom, a koji su dio skale Simptoma nalik žalovanju. Rezultati su pokazali da je motivacija za ugled značajan samostalni prediktor intenziteta Simptoma nalik žalovanju općenito, neovisno o vrsti ugroženog motiva (Tablice 8. i 9.). Drugim riječima, pojedinci s visokom motivacijom za ugled općenito izvještavaju o većem intenzitetu Simptoma nalik žalovanju u odnosu na one s niskom motivacijom za ugled. Iz ovog nalaza proizlazi i važna implikacija, a odnosi se na činjenicu da nikakvi značajni efekti nisu pronađeni kada je kao kriterijska varijabla korišten ukupan rezultat na skali depresivnosti, no pronađeni su kada je kao kriterij korišten faktor vezan uz određeni obrazac depresivnih simptoma. Analiza pojedinih obrazaca depresivnih simptoma mogla bi biti posebno korisna u istraživanjima koja se bave depresivnošću, jer pruža uvide koji se ne mogu steći kada se istraživanje oslanja isključivo na ukupan rezultat na skali depresivnosti.

Simptomi za koje se u ovom istraživanju pokazalo da su intenzivniji kod pojedinaca s visokom motivacijom za ugled u funkciji su pobuđivanja empatične reakcije i utjehe od strane drugih, odnosno jačanja socijalnih veza (Frijda, 1986; Keller i Nesse; 2005; 2006; Zickfeld i

sur., 2021). Status temeljen na ugledu slobodno je dodijeljen od strane drugih (de Waal-Andrews i sur., 2015; Henrich i Gil-White, 2001) pa bi onima s visokom motivacijom za ugled moglo biti posebno važno održavati bliske socijalne veze. Plakanje, jedan od simptoma koji su dio skale Simptoma nalik žalovanju, smatra se emocionalnim signalom koji kod primatelja signala, odnosno osoba iz pojedinačne okoline, izaziva specifične reakcije poput empatije i pružanja utjehe (Hasson, 2009; Hill i Martin, 1997). Želja za socijalnom podrškom također je bila dio skale Simptoma nalik žalovanju, a čini se da bi taj simptom mogao biti adaptivan u situacijama kada je pojedincu potrebna pomoć. Keller i Nesse (2005; 2006) pretpostavili su da bi motivacija za formiranje i ojačavanje socijalnih veza kroz simptome poput plakanja, disforije i želje za socijalnom podrškom mogla biti posebno jaka nakon socijalnih gubitaka kako bi se izgubljene veze nadomjestile drugima, a njihovi su rezultati to i pokazali. U našem su istraživanju, kod pojedinaca s visokom motivacijom za ugled, ovi simptomi bili istaknuti kod svih vrsta okidača. Za pojedince s visokom motivacijom za ugled i stresori koji su prijetnja djelovanju na neki su način usko vezani uz socijalne odnose pa bi stoga mogli pobuditi slične simptome kao i socijalni gubitci. Drugim riječima, oni s visokom motivacijom za ugled žude za priznanjem i divljenjem od strane drugih stečenim na temelju njihovih znanja, vještina i postignuća. Kada su takva postignuća ugrožena ili je osoba doživjela neuspjeh na poslovnom ili obrazovnom polju (i time je ugrožen motiv djelovanja) izostat će i divljenje od strane drugih, pa bi simptomi poput plakanja, disforije i želje za socijalnom podrškom mogli igrati važnu ulogu u očuvanju ovih socijalnih veza. Nalaz da je motivacija za ugled značajan prediktor Simptoma nalik žalovanju odražava i pozitivnu povezanost motivacije za ugled s potrebom za intimnosti dobivenoj u istraživanju Suessenbacha i suradnika (2019).

Hipoteza o tome da će motivacija za ugled i motivacija za dominaciju biti značajni pozitivni prediktori intenziteta depresivnih simptoma kada se radi o stresorima kojima je ugrožen motiv djelovanja nije potvrđena (Tablice 10. – 13.). Takav se nalaz prvenstveno očekivao za simptome za koje se pokazalo da su posebno istaknuti nakon takvih okidača, poput umora, krivnje, hipersomnije i pesimizma (Couyoumdjian i sur., 2012; Keller i Nesse; 2005; 2006; Keller i sur., 2007), a koji su u ovom istraživanju bili dio skale Aktivnosti i interesa te skale Sebi usmjerene negativnosti. Međutim, zanimljivo je da je vrsta ugroženog motiva općenito bila značajan prediktor intenziteta depresivnih simptoma mjerenih na skali Aktivnosti i interesa. Točnije, intenzitet ovih simptoma veći je nakon okidača kojima je ugrožen motiv djelovanja nego za ostale kategorije okidača (one kojima je ugrožen motiv zajedništva ili one čiji motiv nije moguće jasno odrediti) što ide u prilog hipotezi usklađenosti situacije i simptoma (SSCH) koju su postavili Keller i Nesse (2005). Baš kao i u našem istraživanju, u drugim se

istraživanjima pokazalo da su nakon okidača koji najvjerojatnije ugrožavaju motiv djelovanja (npr. neuspjeh u ostvarivanju ciljeva) najistaknutiji upravo simptomi poput umora, hipersomnije i, manje konzistentno, anhedonije (Couyoumdjian i sur., 2012; Keller i Nesse, 2005; 2006; Keller i sur., 2007).

Motivi ugleda i dominacije odnose se na motivaciju za postizanje socijalnog statusa kroz ove dvije strategije, a pretpostavljalo se da će stresori vezani uz neuspjeh u ostvarivanju cilja biti usko vezani uz status i da će stoga kod pojedinaca s visokom motivacijom za ugled ili dominaciju dovesti i do većeg intenziteta određenih simptoma depresivnosti. Važnu je ulogu u nepotvrđivanju postavljene hipoteze mogla imati sama metodologija ovog dijela istraživanja. Naime, u prethodnom se dijelu ispitalo hoće li ispitanici kao okidače depresivnih simptoma češće navoditi stresore kojima je ugrožena određena vrsta motiva, s obzirom na njihovu motivaciju za ugled ili dominaciju, a značajni su efekti pronađeni. Međutim, u drugom se dijelu ispitalo hoće li ispitanici, s obzirom na njihovu motivaciju za ugled ili dominaciju, izvještavati o većem intenzitetu depresivnih simptoma nakon okidača kojima je ugrožena određena vrsta motiva. Ispitanici na neki način već bili selektirani jer su imali zadatak navesti događaj koji je kod njih u posljednjih 12 mjeseci izazvao jednotjednu tugu, uznemirenost ili potištenost. Rezultati prvog dijela istraživanja pokazali su da ispitanici neke vrste okidača navode češće s obzirom na njihovu motivaciju za ugled ili dominaciju, no kod procjenjivanja intenziteta depresivnih simptoma moguće da nije pronađena razlika jer se svaki od njih zapravo prisjetio događaja koji je za njega imao velik značaj. Da se u istraživanju od ispitanika tražilo da procijene koliki bi intenzitet simptoma oni najvjerojatnije doživjeli nakon različitih stresora, mogli bi se očekivati značajni efekti jer ispitanici tada ne bi pridavali jednaku važnost stresorima. Uz to, budući da se radi o retrospektivnom dosjećanju intenziteta simptoma doživljenih unutar posljednjih 12 mjeseci, pitanje je koliko su pojedinci precizno mogli procijeniti intenzitet doživljenih simptoma, a posebno simptoma poput anhedonije ili usporenosti. Ova nepreciznost u dosjećanju mogla je svakako igrati ulogu u nepotvrđivanju postavljene hipoteze.

## **5.5. Prednosti i ograničenja ovog istraživanja**

Provedeno je istraživanje jedinstveno jer se bavi odnosom depresivnosti i motivacije za dominaciju ili ugled, u kontekstu različitih okidača depresivnih simptoma. Spomenuti odnosi dosada nisu istraživani. Depresivnost je važan konstrukt u kontekstu mentalnog zdravlja, a korisno je razumjeti povezanost ove varijable s motivacijom za afirmiranjem statusa kroz ugled

i dominaciju, budući da su socijalni status i socijalna hijerarhija važne odrednice ljudske vrste, što u evolucijskom kontekstu, što u suvremenom okruženju. Velik doprinos istraživanja leži i u tome što depresivnost nije istraživana isključivo kao ukupan rezultat na skali depresivnosti, već su na temelju faktorske analize formirane tri skale depresivnih simptoma koje se odnose na određene obrasce depresivnih simptoma. Osim što su skale empirijski utemeljene, one imaju i teorijskog smisla. Brojna istraživanja potvrdila su da bi analiza pojedinačnih simptoma i njihovih obrazaca mogla pružiti uvide koji se ne mogu steći istraživanjima koja se oslanjaju samo na ukupni rezultat na skalama depresivnosti (Fried i Nesse, 2015; Fried i sur., 2015; Keller i Nesse, 2005; 2006). Dok u ovom istraživanju nisu pronađeni značajni efekti kada je kao kriterijska varijabla korišten ukupan rezultat na skali depresivnosti, određeni su značajni efekti pronađeni kada su kao kriterijske varijable korišteni pojedini faktori vezani uz obrasce depresivnih simptoma. Prednost istraživanja leži i u promatranju stresora u kontekstu dva široka motiva koji leže u pozadini ljudskog ponašanja – motiv djelovanja i motiv zajedništva, kao i ispitivanju njihova odnosa sa specifičnim obrascima depresivnih simptoma.

Jedan od nedostataka istraživanja je veličina uzorka. Iako se u početku činilo da se radi o solidnom broju prikupljenih ispitanika, nakon što su iz analize isključeni oni čija dob nije odgovarala traženom uzorku i oni koji nisu ispravno odgovorili na kontrolno pitanje, uzorak se značajno smanjio. Do najvećeg smanjenja došlo je prilikom kategorizacije odgovora vezanih uz okidače depresivnih simptoma. Naime, mnogi stresori koje su ispitanici navodili kao one koji su prethodili njihovoj jednotjednoj tuzi, potištenosti ili uznemirenosti, nisu odgovarali kategorijama koje su relevantne za postavljene hipoteze. Mnoge odgovore nije bilo lako kategorizirati zbog nedostatka informacija, a mnogi su pojedinci kao okidače navodili dva ili više različitih stresora. Također, nedostatak leži i u metodologiji dijela istraživanja u kojemu su ispitanici morali procijeniti intenzitet depresivnih simptoma. Budući da su morali procijeniti intenzitet depresivnih simptoma koji su se javili potaknuti određenim stresorom i trajali tjedan dana ili dulje, moglo bi se pretpostaviti da je za svakog od njih navedeni stresor bio i od velikog značaja. To bi mogao biti jedan od razloga zbog kojih postavljene hipoteze u okviru intenziteta depresivnih simptoma nisu potvrđene. Nedostatak leži i u retrospektivnom dosjećanju intenziteta depresivnih simptoma, jer je upitno koliko su precizno ispitanici mogli procijeniti doživljene simptome i koliko su se u procjenama oslanjali na očekivanja o tome kakve bi simptome pojedini okidači mogli potaknuti.

U budućim istraživanjima svakako bi bilo korisno prikupiti mnogo veći uzorak ispitanika jer bi mnogi odgovori prilikom kategorizacije mogli biti isključeni. Nadalje, u uputi bi bilo korisno tražiti ispitanike da pojasne događaj koji je prethodio njihovim depresivnim

simptomima, odnosno da specificiraju što ih je točno pogodilo, kako bi odgovore bilo jednostavnije kategorizirati. Također, nakon što su opisali događaj, ispitanicima bi se mogle ponuditi kategorije stresora te bi oni u tom slučaju odabrali kojoj kategoriji stresora pripada njihov odgovor. Na taj bi se način također olakšala kategorizacija njihovih odgovora. Ispitanici bi mogli i procijeniti koja je vrsta motiva bila ugrožena pojedinim stresorima, odnosno je li njima ugrožena, primjerice, potreba za intimnosti i pripadanjem (motiv zajedništva) ili poštovanjem i statusom (djelovanje). Na taj bi se način lakše mogao odrediti motiv koji je ugrožen određenim stresorom, posebice za kategoriju partnerskih odnosa ili interpersonalnih konflikata. U kontekstu procjene intenziteta doživljenih simptoma bilo bi zanimljivo provesti istraživanje u kojemu se od ispitanika traži da se prisjete stresora različite vrste i procijene intenzitet depresivnih simptoma koji su doživjeli nakon svakog stresora. Na taj bi se način obuhvatili različiti stresori koje su ispitanici doživjeli, ne samo oni koji su za njih bili od posebne važnosti.



## 6. Zaključak

Istraživanjem je potvrđena hipoteza da će pojedinci s visokom motivacijom za dominaciju kao okidače depresivnih simptoma češće navoditi stresore kojima je ugrožen motiv djelovanja u odnosu na motiv zajedništva. Međutim, pokazalo se i da će pojedinci s visokom motivacijom za ugled kao okidače češće navoditi stresore kojima je ugrožen motiv zajedništva u odnosu na motiv djelovanja. Kada se radi o intenzitetu depresivnih simptoma, predviđeno je da će motivacija za ugled biti značajan pozitivan prediktor intenziteta depresivnih simptoma nakon stresora kojima je ugrožen motiv zajedništva i da će takva povezanost biti istaknuta za simptome koji se najčešće povezuju sa socijalnim gubitcima, što je u našem istraživanju odgovaralo Simptomima nalik žalovanju. Nalazi su pokazali da je motivacija za ugled značajan pozitivan prediktor Simptoma nalik žalovanju općenito, neovisno o vrsti stresora koji je prethodio simptomima. Istraživanjem nije potvrđeno da će motivacija za ugled i motivacija za dominaciju biti značajni pozitivni prediktori intenziteta depresivnosti nakon stresora kojima je ugrožen motiv djelovanja, a takvi su se nalazi prvenstveno očekivali za simptome za koje se pokazalo da su posebno istaknuti nakon takvih okidača, što je u našem istraživanju odgovaralo skalama Aktivnosti i interesa te Sebi usmjerene negativnosti. Važnu ulogu u nepotvrđivanju ove hipoteze mogla je imati sama metodologija drugog dijela istraživanja, kao i teškoće u retrospektivnom dosjećanju i procjeni intenziteta doživljenih depresivnih simptoma. Rezultati impliciraju da motivacija za dominaciju i motivacija za ugled imaju značajan efekt na javljanje depresivnih simptoma nakon različitih životnih stresora. Dok će pojedince motivirane dominacijom vjerojatnije pogoditi stresni događaji koji su prijetnja motivu djelovanja (u odnosu na motiv zajedništva), stresori kojima je ugrožen motiv zajedništva vjerojatnije će dovesti do javljanja depresivnih simptoma kod pojedinaca s visokom motivacijom za ugled. Čini se da je pojedincima s visokom motivacijom za ugled motiv zajedništva posebno važan. Takvi bi pojedinci mogli profitirati od njegovanja dobrih međuljudskih odnosa jer se socijalni status temeljen na ugledu slobodno dodjeljuje od strane drugih. S druge strane, pojedincima s visokom motivacijom za dominaciju demonstriranje ponašanja povezanih sa zajedništvom nije od posebne važnosti za postizanje socijalnog statusa, pa će stresori koji ugrožavaju motiv zajedništva kod takvih pojedinaca rjeđe dovesti do depresivnih simptoma nego stresori povezani s djelovanjem. Pojedinci motivirani ugledom općenito bi mogli iskusiti intenzivnije simptome koji se tipično vežu uz socijalne gubitke i koji kod drugih pobuđuju empatiju i pružanje podrške, poput simptoma plakanja, disforije i želje za socijalnom podrškom.

## 7. Literatura

- Abele, A. E. i Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 751–763. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.751>
- Abele, A. E. i Wojciszke, B. (2014). Communal and agentic content in social cognition: A dual perspective model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 50, 195–255. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-800284-1.00004-7>
- Allen, N. B. i Badcock, P. B. (2003). The social risk hypothesis of depressed mood: Evolutionary, psychosocial, and neurobiological perspectives. *Psychological Bulletin*, 129(6), 887-913. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.6.887>
- Anderson, C. i Kilduff, G. J. (2009). The pursuit of status in social groups. *Current Directions in Psychological Science*, 18(5), 295–298. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2009.01655.x>
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence. An essay on psychology and religion*. Rand McNally.
- Barkow, J. H., Akiwowo, A. A., Barua, T. K., Chance, M. R. A., Chapple, E. D., Chattopadhyay, G. P., Barkow, J. H., Akiwowo, A. A., Barua, T. K., Chance, M., Chapple, E., Chattopadhyay, G. P., Freedman, D. Z., Geddes, W. R., Goswami, B. N., Isichei, P. A., Knudson, M. K., Manson, S. M., Parker, C., Price, J. W. H. i Sarles, H. (1975). Prestige and culture: A biosocial interpretation [and comments and replies]. *Current Anthropology*, 16(4), 553-572. <https://doi.org/10.1086/201619>
- Beck, A. T., Epstein, N. i Harrison, R. (1983). Cognitions, attitudes and personality dimensions in depression. *British Journal of Cognitive Psychotherapy*, 1(1), 1–16.

- Beck, A. T. i Bredemeier, K. (2016). A unified model of depression: Integrating clinical, cognitive, biological, and evolutionary perspectives. *Clinical Psychological Science*, 4(4), 596-619. <https://doi.org/10.1177/2167702616628523>
- Berger, J., Cohen, B. P. i Zelditch, M. (1972). Status characteristics and social interaction. *American Sociological Review*, 37(3), 241–255. <https://doi.org/10.2307/2093465>
- Brüne, M. (2015). *Textbook of evolutionary psychiatry and psychosomatic medicine: The origins of psychopathology*. Oxford University Press.
- Buss, D. M. i Duntley, J. D. (2006). The evolution of aggression. U: M. Schaller, J. A. Simpson i D. T. Kenrick (Ur.), *Evolution and social psychology* (str. 263–285). Psychology Press.
- Cabral, J. C. C. i de Almeida, R. M. M. (2019). Effects of anger on dominance-seeking and aggressive behaviors. *Evolution and Human Behavior*, 40(1), 23-33. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2018.07.006>
- Case, C. R., Bae, K. K. i Maner, J. K. (2018). To lead or to be liked: When prestige-oriented leaders prioritize popularity over performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 115(4), 657-676. <https://doi.org/10.1037/pspi0000138>
- Case, C. R., Bae, K. K., Larsen, K. T. i Maner, J. K. (2021). The precautionary nature of prestige: When leaders are hypervigilant to subtle signs of social disapproval. *Journal of Personality and Social Psychology*, 120(3), 694–715. <https://doi.org/10.1037/pspi0000284>
- Cheng, J. T., Tracy, J. L. i Henrich, J. (2010). Pride, personality, and the evolutionary foundations of human social status. *Evolution and Human Behavior*, 31(5), 334-347. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2010.02.004>

- Cheng, J. T., Tracy, J. L., Foulsham, T., Kingstone, A. i Henrich, J. (2013). Two ways to the top: Evidence that dominance and prestige are distinct yet viable avenues to social rank and influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *104*(1), 103-125. <https://doi.org/10.1037/a0030398>
- Cheng, J. T. i Tracy, J. L. (2014). Toward a unified science of hierarchy: Dominance and prestige are two fundamental pathways to human social rank. U: J. T. Cheng, J. L. Tracy i C. Anderson (Ur.), *The psychology of social status* (str. 3–27). Springer. [https://doi.org/10.1007/978-1-4939-0867-7\\_1](https://doi.org/10.1007/978-1-4939-0867-7_1)
- Cheng, J. T., Tracy, J. L., Ho, S. i Henrich, J. (2016). Listen, follow me: Dynamic vocal signals of dominance predict emergent social rank in humans. *Journal of Experimental Psychology: General*, *145*(5), 536–547. <https://doi.org/10.1037/xge0000166>
- Couyoumdjian, A., Ottaviani, C., Trincas, R., Spitoni, G., Tenore, K. i Mancini, F. (2012). The role of personal goals in depressive reaction to adverse life events: A cross-sectional study. *The Scientific World Journal*, *2021*, 1– 8. <https://doi.org/10.1100/2012/810341>
- de Waal-Andrews, W., Gregg, A. P. i Lammers, J. (2015). When status is grabbed and when status is granted: Getting ahead in dominance and prestige hierarchies. *British Journal of Social Psychology*, *54*(3), 445-464. <https://doi.org/10.1111/bjso.12093>
- Eaton, W. W., Smith, C., Ybarra, M., Muntaner, C. i Tien, A. (2004). Center for Epidemiologic Studies Depression Scale: Review and revision (CESD and CESD-R). U: M. E. Maruish (Ur.), *The use of psychological testing for treatment planning and outcomes assessment: Instruments for adults* (str. 363–377). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Foulsham, T., Cheng, J. T., Tracy, J. L., Henrich, J. i Kingstone, A. (2010). Gaze allocation in a dynamic situation: Effects of social status and speaking. *Cognition*, *117*(3), 319–331. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2010.09.003>

- Fried, E. I. i Nesse, R. M. (2015). Depression sum-scores don't add up: Why analyzing specific depression symptoms is essential. *BMC Medicine*, *13*(1), 1-11. <https://doi.org/10.1186/s12916-015-0325-4>
- Fried, E. I., Nesse, R. M., Guille, C. i Sen, S. (2015). The differential influence of life stress on individual symptoms of depression. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, *131*(6), 465-471. <https://doi.org/10.1111/acps.12395>
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. Cambridge University Press.
- Gilad, C. i Maniaci, M. R. (2022). The push and pull of dominance and power: When dominance hurts, when power helps, and the potential role of other-focus. *Personality and Individual Differences*, *184*, članak 111159. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111159>
- Gilbert, P. (2001). Depression and stress: A biopsychosocial exploration of evolved functions and mechanisms. *Stress* *4*, 121-135. <https://doi.org/10.3109/10253890109115726>
- Gilbert, P. (2006). Evolution and depression: Issues and implications. *Psychological Medicine*, *36*(3), 287-297. <https://doi.org/10.1017/S0033291705006112>
- Gilbert, P. i Basran, J. (2019). The evolution of prosocial and antisocial competitive behavior and the emergence of prosocial and antisocial leadership styles. *Frontiers in Psychology*, *10*, članak 610. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00610>
- Hammen, C., Ellicott, A. i Gitlin, M. (1989). Vulnerability to specific life events and prediction of course of disorder in unipolar depressed patients. *Canadian Journal of Behavioural Science*, *21*(4), 377-388. <https://doi.org/10.1037/h0079841>
- Hammen, C. (2005). Stress and depression. *Annual Review of Clinical Psychology*, *1*(1), 293-319. <https://doi.org/10.1146/annurev.clinpsy.1.102803.143938>
- Hasson, O. (2009). Emotional tears as biological signals. *Evolutionary Psychology*, *7*(3), 363-370. <https://doi.org/10.1177/147470490900700302>

- Henrich, J. i Gil-White, F. J. (2001). The evolution of prestige: Freely conferred deference as a mechanism for enhancing the benefits of cultural transmission. *Evolution and Human Behavior*, 22(3), 165-196. [https://doi.org/10.1016/S1090-5138\(00\)00071-4](https://doi.org/10.1016/S1090-5138(00)00071-4)
- Hill, K. i Hurtado, A. M. (1996). *Ache life history: The ecology and demography of a foraging people*. Routledge.
- Hill, P. i Martin, R. B. (1997). Empathic weeping, social communication, and cognitive dissonance. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 16(3), 299–322. <https://doi.org/10.1521/jscp.1997.16.3.299>
- Horowitz, L. M., Wilson, K. R., Turan, B., Zolotsev, P., Constantino, M. J. i Henderson, L. (2006). How interpersonal motives clarify the meaning of interpersonal behavior: A revised circumplex model. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 67–86. [https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1001\\_4](https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1001_4)
- IBM Corp. (2017). *IBM SPSS Statistics for Windows, Version 25.0*. IBM Corp.
- Jiménez, Á. V. i Mesoudi, A. (2021). The cultural transmission of prestige and dominance social rank cues: An experimental simulation. *Evolutionary Psychological Science*, 7(2), 189-199. <https://10.1007/s40806-020-00261-x>
- Keller, M. C. i Nesse, R. M. (2005). Is low mood an adaptation? Evidence for subtypes with symptoms that match precipitants. *Journal of Affective Disorders*, 86(1), 27–35. <https://doi:10.1016/j.jad.2004.12.005>
- Keller, M. C. i Nesse, R. M. (2006). The evolutionary significance of depressive symptoms: Different adverse situations lead to different depressive symptom patterns. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(2), 316-330. <https://10.1037/0022-3514.91.2.316>
- Keller, M. C., Neale, M. C. i Kendler, K. S. (2007). Association of different adverse life events with distinct patterns of depressive symptoms. *American Journal of Psychiatry*, 164(10), 1521-1529. <https://doi.org/10.1176/appi.ajp.2007.06091564>

- Kendler, K. S., Karkowski, L. M. i Prescott, C. A. (1999). Causal relationship between stressful life events and the onset of major depression. *American Journal of Psychiatry*, 156(6), 837-841. <https://doi.org/10.1176/ajp.156.6.837>
- Kendler, K. S., Hettema, J. M., Butera, F., Gardner, C. O. i Prescott, C. A. (2003). Life event dimensions of loss, humiliation, entrapment, and danger in the prediction of onsets of major depression and generalized anxiety. *Archives of General Psychiatry*, 60(8), 789-796. <https://doi.org/10.1001/archpsyc.60.8.789>
- Körner, R., Heydasch, T. i Schütz, A. (2022). Dominance and prestige as self-concept facets. *Journal of Personality Assessment*, 1-20. <https://doi.org/10.1080/00223891.2022.2137028>
- Leary, M. R., Jongman-Sereno, K. P. i Diebels, K. J. (2014). The pursuit of status: A self-presentational perspective on the quest for social value. U J. T. Cheng, J. L. Tracy i C. Anderson (Ur.), *The psychology of social status* (str. 159 –178). Springer. [http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4939-0867-7\\_8](http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4939-0867-7_8)
- Locke, K. D. (2015). Agentic and communal social motives. *Social and Personality Psychology Compass*, 9(10), 525–538. <https://doi.org/10.1111/spc3.12201>
- Magee, J. C. i Galinsky, A. D. (2008). Social hierarchy: The self-reinforcing nature of power and status. *Academy of Management Annals*, 2(1), 351-398. <https://doi.org/10.5465/19416520802211628>
- Maitino, A. A., Rosenfarb, I. F., Glaser, D. N. i Keller, M. C. (2022). An evolutionary investigation of depressed mood: The relationship between daily stressors and patterns of depressive symptoms. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 76, članak 101749. <https://doi.org/10.1016/j.jbtep.2022.101749>
- Maner, J. K. i Mead, N. L. (2010). The essential tension between leadership and power: When leaders sacrifice group goals for the sake of self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(3), 482-497. <https://doi.org/10.1037/a0018559>

- Maner, J. K. i Case, C. R. (2016). Dominance and prestige: Dual strategies for navigating social hierarchies. *Advances in Experimental Social Psychology*, 54, 129-180. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2016.02.001>
- Maner, J. K. (2017). Dominance and prestige: A tale of two hierarchies. *Current Directions in Psychological Science*, 26(6), 526-531. <https://doi.org/10.1177/0963721417714323>
- Mazure, C. M., Bruce, M. L., Maciejewski, P. K. i Jacobs, S. C. (2000). Adverse life events and cognitive-personality characteristics in the prediction of major depression and antidepressant response. *American Journal of Psychiatry*, 157(6), 896-903. <https://doi.org/10.1176/appi.ajp.157.6.896>
- McClanahan, K. J., Maner, J. K. i Cheng, J. T. (2022). Two ways to stay at the top: Prestige and dominance are both viable strategies for gaining and maintaining social rank over time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 48(10), 1516-1528. <https://doi.org/10.1177/01461672211042319>
- Mileva, V. R., Cowan, M. L., Cobey, K. D., Knowles, K. K. i Little, A. C. (2014). In the face of dominance: Self-perceived and other-perceived dominance are positively associated with facial-width-to-height ratio in men. *Personality and Individual Differences*, 69, 115-118. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.05.019>
- Nesse, R. M. (2000). Is depression an adaptation? *Archives of General Psychiatry*, 57(1), 14–20. <https://doi:10.1001/archpsyc.57.1.14>
- Nesse, R. M. (2019). *Good reasons for bad feelings: Insights from the frontier of evolutionary psychiatry*. Penguin.
- Nettle, D. (2004). Evolutionary origins of depression: A review and reformulation. *Journal of Affective Disorders*, 81(2), 91-102. <https://doi.org/10.1016/j.jad.2003.08.009>
- O'Connor, B. P. (2000). SPSS and SAS programs for determining the number of components using parallel analysis and Velicer's MAP test. *Behavior Research Methods, Instruments & Computers*, 32(3), 396-402. <https://doi.org/10.3758/bf03200807>



- Paykel, E. S. (2003). Life events and affective disorders. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, 108, 61-66. <https://doi.org/10.1034/j.1600-0447.108.s418.13.x>
- Price, J., Sloman, L., Gardner, R., Gilbert, P. i Rohde, P. (1994). The social competition hypothesis of depression. *The British Journal of Psychiatry*, 164(3), 309-315. <https://doi.org/10.1192/bjp.164.3.309>
- Radloff, L. S. (1977). The CES-D scale: A self-report depression scale for research in the general population. *Applied Psychological Measurement*, 1(3), 385-401. <https://doi.org/10.1177/014662167700100306>
- Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness: On Depression, Development, and Death*. Freeman and Co.
- Slavich, G. M., Thornton, T., Torres, L. D., Monroe, S. M. i Gotlib, I. H. (2009). Targeted rejection predicts hastened onset of major depression. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 28(2), 223-243. <https://doi.org/10.1521/jscp.2009.28.2.223>
- Spitzer, R. L., Williams, J. B., Gibbon, M. i First, M. B. (1992). The structured clinical interview for DSM-III-R (SCID): I: History, rationale, and description. *Archives of General Psychiatry*, 49(8), 624–629. <https://doi.org/10.1001/archpsyc.1992.01820080032005>
- Suessenbach, F., Loughnan, S., Schönbrodt, F. D. i Moore, A. B. (2019). The dominance, prestige, and leadership account of social power motives. *European Journal of Personality*, 33(1), 7-33. <https://doi.org/10.1002/per.2184>
- Tennant, C. (2002). Life events, stress and depression: A review of recent findings. *Australian & New Zealand Journal of Psychiatry*, 36(2), 173-182. <https://doi.org/10.1046/j.1440-1614.2002.01007.x>
- van Kleef, G. A. i Cheng, J. T. (2020). Power, status, and hierarchy: Current trends and future challenges. *Current Opinion in Psychology*, 33, 4-13. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2020.03.011>

Wakefield, J. C. (1999). Evolutionary versus prototype analyses of the concept of disorder. *Journal of Abnormal Psychology, 108*(3), 374-399.

<https://doi.org/10.1037/0021-843X.108.3.374>

Witkower, Z., Tracy, J. L., Cheng, J. T. i Henrich, J. (2020). Two signals of social rank: Prestige and dominance are associated with distinct nonverbal displays. *Journal of Personality and Social Psychology, 118*(1), 89-120.

<https://doi.org/10.1037/pspi0000181>

Ybarra, O., Chan, E., Park, H., Burnstein, E., Monin, B. i Stanik, C. (2008). Life's recurring challenges and the fundamental dimensions: An integration and its implications for cultural differences and similarities. *European Journal of Social Psychology, 38*(7), 1083-1092. <https://doi.org/10.1002/ejsp.559>

Zickfeld, J., Van De Ven, N., Pich, O., Schubert, T. W., Berkessel, J. B., Pizarro, J. M. R., Bhushan, B., Mateo, N. J., Barbosa, S., Sharman, L., Kökönyei, G., Schrover, E., Kardum, I., Aruta, J. J. B. R., Lazarević, L. B., Escobar, M. J., Stadel, M., Arriaga, P., Dodaj, A.,....Vingerhoets, A. J. J. M. (2021). Tears evoke the intention to offer social support: A systematic investigation of the interpersonal effects of emotional crying across 41 countries. *Journal of Experimental Social Psychology, 95*, članak 104137.

<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2021.104137>

## 8. Prilozi

### Prilog 1.

*Čestice CESD-R upitnika prevedene na hrvatski*

Čestice originalne CESD-R skale	Čestice CESD-R skale prevedene na hrvatski
1. My appetite was poor.	1. Imao/la sam slab apetit.
2. I could not shake off the blues.	2. Nisam se mogao/la riješiti potištenosti.
3. I had trouble keeping my mind on what I was doing.	3. Bio mi je problem koncentrirati se na ono što radim.
4. I felt depressed.	4. Osjećao/la sam se depresivno.
5. My sleep was restless.	5. Imao/la sam nemiran san.
6. I felt sad.	6. Osjećao/la sam se tužno.
7. I could not get going.	7. Nikako se nisam mogao/la pokrenuti.
8. Nothing made me happy.	8. Ništa me nije veselilo.
9. I felt like a bad person.	9. Osjećao/la sam se kao loša osoba.
10. I lost interest in my usual activities.	10. Izgubio/la sam interes za (svoje) uobičajene aktivnosti.
11. I slept much more than usual.	11. Spavao/la sam puno više nego inače.
12. I felt like I was moving too slowly.	12. Osjećao/la sam se usporeno.
13. I felt fidgety.	13. Osjećao/la sam se nemirno.
14. I wished I were dead.	14. Poželio/la sam da sam mrtav/va.
15. I wanted to hurt myself.	15. Htio/la sam se ozlijediti.
16. I was tired all the time.	16. Bio/la sam umoran/na cijelo vrijeme.
17. I did not like myself.	17. Nisam se sviđao/la samom sebi.
18. I lost a lot of weight without trying to.	18. Dosta sam izgubio/la na težini bez da sam to namjeravao/la.
19. I had a lot of trouble getting to sleep.	19. Imao/la sam poteškoća sa zaspivanjem.
20. I could not focus on the important things.	20. Nisam se mogao/la usredotočiti na važne stvari.

## Prilog 2.

*Čestice CESD-R skale i iz njih formirane skale simptoma depresivnosti*

Simptomi	CESD-R čestice
Disforija	CESD-R 2, Nisam se mogao/la riješiti potištenosti. CESD-R 4, Osjećao/la sam se depresivno. CESD-R 6, Osjećao/la sam se tužno.
Umor	CESD-R 7, Nikako se nisam mogao/la pokrenuti. CESD-R 16, Bio/la sam umoran/na cijelo vrijeme.
Smanjen apetit	CESD-R 1, Imao/la sam slab apetit. CESD-R 18, Dosta sam izgubio/la na težini bez da sam to namjeravao/la.
Koncentracija	CESD-R 3, Bio mi je problem koncentrirati se na ono što radim. CESD-R 20, Nisam se mogao/la usredotočiti na važne stvari.
Usporenost	CESD-R 12, Osjećao/la sam se usporeno.
Nemir	CESD-R 13, Osjećao/la sam se nemirno.
Narušen san	CESD-R 5, Imao/la sam nemiran san. CESD-R 19, Imao/la sam poteškoća sa zaspivanjem.
Hipersomnija	CESD-R 11, Spavao/la sam puno više nego inače.
Bezvrijednost	CESD-R 9, Osjećao/la sam se kao loša osoba. CESD-R 17, Nisam se sviđao/la samom sebi.
Suicidalna ideacija	CESD-R 14, Poželio/la sam da sam mrtav/va. CESD-R 15, Htio/la sam se ozlijediti.
Anhedonija	CESD-R 8, Ništa me nije veselilo. CESD-R 10, Izgubio/la sam interes za (svoje) uobičajene aktivnosti.

## Prilog 3.

*Odabrane čestice DSS skale na temelju kojih su formirane skale simptoma depresivnosti*

Simptomi	DSS čestice
Želja za socijalnom podrškom	Htio/la sam s nekim podijeliti kako se osjećam. Želio/la sam biti s bliskim prijateljima i obitelji kako bi dobio/la njihovu podršku.
Pesimizam	Stvari su mi se činile beznadnima. Osjećao/la sam se pesimistično u vezi budućnosti.
Krivnja	Bio/la sam ljut/a na sebe. Bilo to racionalno ili ne, krivio/la sam sebe.
Plakanje	Jako sam plakao/la. Dolazilo mi je da zaplačem.

#### Prilog 4.

*Prikaz karakterističnih korijena dobivenih metodom zajedničkih osi i karakterističnih korijena dobivenih paralelnom analizom koristeći kriterij 95. percentila*

Komponenta	Karakteristični korijeni dobiveni faktorskom analizom matrice korelacija	Karakteristični korijeni dobiveni paralelnom analizom s kriterijem 95. percentila
1.	6.045	.696
2.	1.079	.557
3.	.665	.436
4.	.338	.355
5.	.232	.284
6.	.108	.211
7.	.051	.138
8.	.001	.088
9.	-.053	.026
10.	-.076	-.030
11.	-.105	-.075
12.	-.108	-.127
13.	-.177	-.174
14.	-.190	-.228
15.	-.230	-.286