

Omjeri kompetentnosti i toplina kao prediktori dominantnosti uz posredujuću ulogu omjera razmjene dobrobiti

Trdina, Lorna

Master's thesis / Diplomski rad

2024

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:186:792429>

Rights / Prava: [Attribution 4.0 International](#) / [Imenovanje 4.0 međunarodna](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-11**



Repository / Repozitorij:

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



Sveučilište u Rijeci

Filozofski fakultet

Lorna Trdina

Omjeri kompetentnosti i toplina kao prediktori dominantnosti uz posredujuću ulogu omjera
razmjene dobrobiti

Diplomski rad

Rijeka, 2024.

Sveučilište u Rijeci
Filozofski fakultet
Odsjek za psihologiju

Lorna Trdina

0009083904

Omjeri kompetentnosti i toplina kao prediktori dominantnosti uz posredujuću ulogu omjera
razmjene dobrobiti

Diplomski rad

Diplomski sveučilišni studij Psihologija

Mentor: izv. prof. dr.sc. Asmir Gračanin

Rijeka, 2024.

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 izv. prof. dr. sc. Asmira Gračanina.

Rijeka, ožujak, 2024.

Sadržaj

Sažetak	
Abstract	
Predgovor	
1. Uvod.....	1
1.1. Socijalni status i dominantnost	1
1.1.1. Strategije za napredovanje u socijalnim hijerarhijama	2
1.1.2. Dominantno ponašanje.....	3
1.1.3. Motiv za dominaciju	4
1.2. Toplina i kompetentnost.....	6
1.2.1. Osjetljivost na toplinu i kompetentnost drugih osoba.....	7
1.2.2. Toplina i kompetentnost kao osobine osoba s kojima dolazimo u kontakt	8
1.2.3. Kako procjenjujemo dominantnost drugih osoba s obzirom na njihovu toplinu i kompetentnost	9
1.3. Omjer razmjene dobrobiti (engl. <i>welfare tradeoff ratio</i>)	10
1.4. Cilj istraživanja	14
2. Problem rada i hipoteze	16
2.1. Problem rada	16
2.2. Hipoteze	16
3. Metoda	17
3.1. Ispitanici.....	17
3.2. Instrumentarij.....	18
3.2.1. Podražajni materijal	18
3.2.2. Skale motiva dominantnosti, ugleda i vodstva (engl. <i>The Dominance, Prestige and Leadership Motive Scales</i>)	19
3.2.3. Mjera za omjer razmjene dobrobiti	20
3.3. Postupak.....	21
4. Rezultati	23
4.1. Korelacije dominantnosti, omjera razmjene dobrobiti, topline, kompetentnosti, spola i dobi... 23	
4.2. Testiranje modela moderirane medijacije	24
4.3. Provjera interakcijskog efekta topline i kompetentnosti na dominantnost	25
4.4. Provjera medijacijske uloge omjera razmjene dobrobiti u odnosu topline i dominantnosti	27
5. Diskusija	28
5.1. Jesu li toplina i kompetentnost prediktori omjera razmjene dobrobiti?	28
5.2. Jesu li kompetentnost, omjer razmjene dobrobiti i toplina prediktori dominantnosti?	30

5.3. Je li WTR medijator u odnosu topline i dominantnosti?.....	33
5.4. Prednosti i nedostaci	34
6. Zaključak.....	37
Literatura.....	38
Prilozi.....	44

Sažetak

Želja za socijalnim statusom osnovni je ljudski motiv prisutan u različitim kulturama. Viši socijalni status pojedincu osigurava unapređenje psihičke i fizičke dobrobiti, veću moć i pažnju od strane drugih pojedinaca. Dvije su strategije koje pojedinci koriste kako bi napredovali u društvenim hijerarhijama - dominantnost i ugled. Glavni konstrukti proučavani u ovom istraživanju su: dominantnost, omjer razmjene dobrobiti, odnosno spremnost žrtvovanja vlastitih resursa zarad unapređenja dobrobiti druge osobe (engl. *welfare tradeoff ratio* [WTR]), toplina i kompetentnost. Cilj je ovog istraživanja bio ispitati efekte topline i kompetentnosti na WTR i na motivaciju za dominaciju u kontekstu natjecanja za viši položaj unutar grupe između osoba istog spola, odnosno testirati model moderirane medijacije u kojem kompetentnost moderira odnos topline i WTR-a, a koji je medijator u odnosu topline i dominantnosti. Toplina je u ovom istraživanju operacionalizirana kao prijateljski odnosno neprijateljski odnos. U statističke analize uključeno je 479 ispitanika (129 muškaraca i 350 žena). Ovim istraživanjem nije potvrđen pretpostavljeni model moderirane medijacije te su stoga testirani zasebni dijelovi modela. Potvrđene su hipoteze o glavnim efektima topline na motiv za dominaciju i WTR. Toplina je imala pozitivne efekte na WTR, odnosno povećanje razine topline pratilo je povećanje WTR-a. Kada je u pitanju dominantnost, toplina je imala negativne efekte, odnosno povećanje razine topline pratilo je pad motiva dominacije. U odnosu između topline i motiva dominacije WTR se pokazao kao značajni djelomični medijator. Interakcijski efekti topline i kompetentnosti na WTR nisu potvrđeni, ali potvrđeni su interakcijski efekti topline i kompetentnosti na motiv za dominaciju. U uvjetu niske kompetentnosti povećanje razine topline dovelo je do većeg pada motiva za dominaciju, nego u uvjetu visoke kompetentnosti. U ovom istraživanju nisu utvrđeni glavni efekti kompetentnosti na WTR i motiv za dominaciju. Rezultati ovog istraživanja upućuju na to da će ljudi u kompetitivnoj situaciji prema prijateljima imati veći WTR, nego prema neprijateljima, odnosno bit će spremni žrtvovati više vlastitih resursa kako bi unaprijedili njihovu dobrobit, te da će u kompeticiji s prijateljima imati nižu motivaciju za dominaciju u odnosu na kompeticiju s neprijateljima. Do većeg pada motivacije za dominaciju s obzirom na toplinu doći će u situaciji kompeticije s kompetentnijim prijateljem odnosno neprijateljem, nego u situaciji kompeticije s nekompetentnijim prijateljem odnosno neprijateljem.

Ključne riječi: motiv za dominaciju, toplina, kompetentnost, omjer razmjene dobrobiti

Competence Ratio and Warmth as Predictors of Dominance with the Mediating Role of Welfare Tradeoff Ratio

Abstract

The desire for social status is the basic human motive present in different cultures. A higher social status ensures the improvement of mental and physical well-being, increased power, and greater attention from others. There are two strategies that individuals use to ascend in social hierarchies - dominance and prestige. The main constructs analysed in this study are dominance, welfare tradeoff ratio (WTR) or in other words readiness to sacrifice our resources for welfare of others, warmth and competence. The aim of this study was to examine the effects of warmth and competence on WTR and dominance motive in the context of competition for a higher group position between persons of the same sex. We aimed to test the model of moderated mediation wherein competence moderates the relationship between warmth and WTR, which is also a mediator in the relationship between warmth and dominance. In this study warmth was operationalized as friendly or unfriendly relationship. The statistical analyses include 479 subjects (129 men and 350 women). Since this research did not confirm the assumed model of moderated mediation, separate components of the model were tested. The results confirmed hypotheses about the main effects of warmth on the motive for dominance and WTR. Warmth positively influenced WTR, meaning increased warmth levels correlated with increased WTR. However, warmth had a negative effect on dominance. Increased warmth levels correlated with the decreased dominance motive. In the relationship between warmth and dominance motives WTR has proven to be a significant partial mediator. Although the interaction effects of warmth and competence on WTR have not been confirmed, the interaction effects of warmth and competence on the motive for dominance were. Under conditions of low competence, increasing warmth levels resulted in a greater decline in dominance motives compared to high competence conditions. This study did not identify the main effects of competence on either WTR or dominance motive. The results of this study suggest that in a competitive situation, people will have higher WTR towards friends than enemies, meaning people will be willing to sacrifice more of their own resources to enhance friends' welfare. Additionally, people will have lower motivation for dominance in a competition with friends compared to a competition with enemies. A greater decline in motivation for dominance regarding warmth will occur when competing with a less competent enemy or friend than with a more competent enemy or friend.

Keywords: dominance motive, warmth, competence, welfare tradeoff ratio

Predgovor

Hvala mentoru izv. prof. dr. sc. Asmiru Gračaninu na nesebičnom dijeljenju znanja, savjetima, strpljenju i vodstvu tijekom izrade diplomskog rada. Čast mi je da sam imala priliku učiti od Vas.

Hvala i svim ostalim profesorima s Odsjeka za psihologiju na svom prenesenom znanju i entuzijazmu koji su prenijeli na nas studente. Osim što ste bili naši profesori, bili ste i naši uzori.

Hvala mojim prijateljima i kolegama koje sam upoznala tijekom studija. Hvala vam na pruženoj podršci, ljubavi i svim lijepim trenucima. Vi ste ono najvrijednije što sam stekla tijekom studija.

Hvala mojoj obitelji i Andriji na bezuvjetnoj ljubavi i podršci tijekom svih ovih godina. S vama je sve lakše!

1. Uvod

1.1. Socijalni status i dominantnost

Želja za višim socijalnim statusom smatra se osnovnim ljudskim motivom koji je prisutan kod muškaraca i žena u različitim kulturama (Anderson i sur., 2015). Viši socijalni status ima pozitivne efekte na psihičku i fizičku dobrobit pojedinca čak i onda kada se kontrolira prihvaćenost od strane ostalih članova grupe kojoj pojedinac pripada. Drugim riječima, viši socijalni status povećava opću dobrobit pojedinca povrh osjećaja prihvaćenosti. Kako bi poboljšali svoj socijalni status, ljudi se aktivno uključuju u ponašanja koja mogu tome doprinijeti (npr. prije će se zaposliti u organizaciji koja im pruža mogućnost napredovanja u hijerarhiji, nego u organizaciji koja ne pruža tu mogućnost) (Anderson i sur., 2015). U društvenim hijerarhijama viši socijalni status pojedincu donosi pristup boljim partnerima/partnericama, veću reproduktivnu uspješnost (Hopcroft, 2006; von Rueden i sur., 2011), bolji pristup ograničenim resursima te povećava opću dobrobit i zdravlje pojedinca (Anderson i sur., 2015). Nalazi koji se odnose na veće posjedovanje resursa, odnosno veća primanja i veću reproduktivnu uspješnost posebno se odnose na muškarce i njihovu reproduktivnu uspješnost. Muškarci koji posjeduju viši socijalni status imaju pristup većem broju kvalitetnijih partnerica i veći broj potomaka (Hopcroft, 2006; Von Rueden i sur., 2011). S druge strane, žene koje imaju veću vrijednost kao partnerice mogu si dozvoliti strože kriterije prilikom odabira partnera koji će biti otac njihova potomstva (Buss i Shackelford, 2008). Osim u terminima reproduktivne uspješnosti, pristupa boljim partnerima i povećanja opće dobrobiti, odnosno u terminima pristupa ograničenim resursima, socijalni status možemo opisati i u terminima veće socijalne pažnje koju drugi članovi grupe poklanjaju pojedincu koji posjeduje visoki socijalni status (Cheng i sur. 2013). Socijalna pažnja koju pojedinac zadobije unutar grupe predviđa efikasnije ostvarivanje vlastitih interesa unutar grupe, veći utjecaj unutar grupe te veće poštovanje koje mu iskazuju članovi te iste grupe (von Rueden i sur., 2008). Kada govorimo o socijalnom statusu razlikujemo neformalni socijalni status koji je posljedica interakcija članova grupe (npr. stvaranje recipročnog odnosa između nekih članova ili stvaranje koalicija) i formalni socijalni status koji je stvar dogovora između članova određene grupe (npr. slijedeći određena pravila koja je grupa usvojila odaberu osobu kojoj će biti dodijeljena najviša pozicija) (de Waal-Andrews i sur., 2015). Formalni i neformalni socijalni status mogu se preklapati, ali to nije pravilo (de Waal-Andrews i sur., 2015). Budući da viši socijalni status pojedincu donosi višestruke dobrobiti te da jednom zadobiveni status ne vrijedi zauvijek,

postavlja se pitanje što je pojedincu činiti kako bi postigao što viši socijalni status te kako bi se zadržao na što višoj poziciji unutar hijerarhije?

1.1.1. Strategije za napredovanje u socijalnim hijerarhijama

Henrich i Gill-White (2001) razlikuju dvije strategije za napredovanje u socijalnim hijerarhijama koje su se razvile kroz proces evolucije – ugled i dominantnost. Osnovna je razlika između ove dvije strategije u tome što se dominantnost postiže silom ili prijetnjom silom, dok se ugled odnosi na poštovanje koje su pojedincu svojevremeno dodijelili ostali članovi grupe. Ugledni su pojedinci prepoznati od strane ostalih članova grupe zbog posebnih vještina i znanja koje posjeduju, a koje su bolje od prosjeka. Ove posebne vještine i znanja od koristi su ostalim članovima grupe koji se nastoje približiti i udovoljiti uglednom pojedincu kako bi od njega mogli učiti i uživati povlastice koje bliskost s uglednim pojedincem donosi (npr. učenje novih efikasnih metoda lova ili stjecanje najnovijih znanja iz područja medicine) (Henrich i Gill-White, 2001).

S druge strane, pojedinci koji se opredjeljuju za dominantnost kao strategiju za napredovanje u socijalnim hijerarhijama do višeg socijalnog statusa dolaze preko zastrašivanja i prisile. Dominantni su pojedinci obično sposobni drugima nanijeti troškove ili štetu kontroliranjem rijetkih resursa i pridobivanjem resursa za vlastite potrebe, odnosno zabranom pristupa tim istim resursima (Cheng i sur., 2010; Hawley, 1999). Budući da dominantni pojedinci do višeg statusa unutar grupe dolaze silom ili prijetnjom silom, oni, osim zabrane pristupa resursima, štetu mogu nanijeti i direktno. Direktna šteta koju dominantni pojedinac može nanijeti odnosi se na otuđivanje naših resursa (npr. oduzet će nam novac) ili nanošenje fizičkih ozljeda (npr. slomit će nam vilicu ako procijeni da mu pokušavamo preoteti partnericu) (Cheng i sur., 2010; Henrich i Gill-White, 2001). Dominantni pojedinac ostvarit će veći utjecaj ako svoje prijetnje zaista može provesti u djelo, odnosno ako posjeduje određene kompetencije o čemu će kasnije biti više govora u poglavlju Toplina i kompetentnost. McClanahan i sur. (2022) proveli su longitudinalno istraživanje kojim su nastojali ispitati koliko su dominantnost i ugled povezani sa socijalnim statusom na početku grupne interakcije i nakon četiri tjedna grupne interakcije. Rezultati istraživanja pokazali su da su dominantnost i ugled strategije koje su značajni prediktori postizanja višeg socijalnog statusa na početku grupne interakcije, ali i nakon četiri tjedna grupne interakcije. Osim što su dominantnost i ugled efikasne strategije za

dolazak do višeg statusa unutar hijerarhije, one su se pokazale i kao dobre strategije za zadržavanje višeg statusa unutar hijerarhije (Cheng i sur., 2013; McClanahan i sur., 2022).

1.1.2. Dominantno ponašanje

U socijalnim interakcijama čiji ishodi imaju direktne implikacije na status pojedinca u nekoj hijerarhiji određeni će pojedinci biti skloni agresivnom, manipulativnom i asertivnom ponašanju koje odražava dominantnost (Kyl-Heku i Buss, 1996). Agresivna i manipulativna ponašanja imaju za cilj zastrašiti drugu osobu i prisiliti ju da se ponaša submisivno. Simulacija situacije natjecanja za viši status i simulacija situacije borbe za partnere kod muškaraca je dovela do značajnog porasta direktne agresije, dok je kod žena dovela do značajnog porasta indirektno agresije (Griskevicius i sur., 2009). Nedominantnim pojedincima isplativo je pokoriti se pred dominantnim pojedincima kako bi se izbjeglo nepotrebno nanošenje troškova u obliku fizičkih ozljeda, zabrane pristupa resursima ili općenitog narušavanja dobrobiti od strane dominantnog pojedinca. Submisivnost štiti one koji su niže u hijerarhiji od troškova koji mogu nastati ukoliko se sukobe s onima koji uživaju više položaje u hijerarhiji. Kroz ovakav obrazac ponašanja dominantni pojedinci ostvaruju veći utjecaj unutar socijalne hijerarhije (Cheng i sur., 2013; Griskevicius i sur., 2009). U tek formiranim grupama neznanaca u kojima još nije uspostavljena hijerarhija, dominantni pojedinci uspijevaju doći do višeg položaja u hijerarhiji te uspijevaju ostvariti veći utjecaj (Cheng i sur., 2013). Vanjski opažači interakcija unutar grupe uspijevaju točno razlikovati osobe koje su ostvarile veći utjecaj unutar grupe te razlikovati dominantne i ugledne pojedince. Opažači za vrijeme opažanja grupne interakcije ovim pojedincima pridaju više pozornosti, odnosno češće ih fiksiraju pogledom i promatraju ih duže u odnosu na članove grupe koji su na nižem položaju unutar hijerarhije. Smatra se da je sposobnost prepoznavanja pojedinaca koji imaju veći utjecaj unutar grupe razvijena djelovanjem selekcijskih pritisaka kako bi oni koji su niže u hijerarhiji mogli pratiti i predvidjeti moguće napade dominantnih pojedinaca (Cheng i sur., 2013). U situacijama borbe za višu poziciju unutar hijerarhije pojedinci će nastojati naglasiti sve one karakteristike koje ih mogu dovesti do što višeg položaja. Na ovaj način razmjenjuju se informacije o tome tko je spremniji ući u sukob i nanijeti štetu, kome se sukob isplati te za koga je bolje da se pokori i izbjegne taj isti sukob (Cheng i sur., 2016; Mazur, 1985). Dominantni pojedinci svoju dominantnost iskazuju ponašanjima poput postavljanja tijela u dominantan (raširen i uspravan) položaj, glavom blago nagnutom naprijed s održavanjem izravnog pogleda oči u oči bez

osmjehivanja, agresivnim ponašanjem, mrkim pogledima, povisivanjem tona, produbljiivanjem glasa, asertivnim govorom, emocionalnim ucjenama i prevarama (Cheng i sur., 2016; Mazur, 1985; Suessenbach i sur., 2019; Witkower i sur., 2020). U istraživanju Cheng i sur. (2016) ispitanici koji su u ranim fazama interakcije licem u lice počeli govoriti dubljim glasom zadobili su viši položaj unutar hijerarhije, dok su pojedinci koji su govorili sve višim i višim glasom kako je interakcija odmicala završili na nižim pozicijama. Osim što su sami sudionici interakcije onima s dubljim glasom pripisali viši položaj u hijerarhiji, a onima s višim glasom niži položaj, na isti način doživjele su ih i osobe koje su samo slušale njihovu interakciju. Produbljiivanjem glasa i iskazivanjem prije navedenih ponašanja pojedinac šalje poruku ostalim članovima grupe da bi im konflikti s njima bili skupi te da bi im nanijeli više štete nego koristi, odnosno da je bolje pokoriti se njihovoj volji nego s njima ulaziti u sukobe.

1.1.3. Motiv za dominaciju

Motiv za moć pokazao se kao značajan prediktor ponašanja putem kojih pojedinci ostvaruju društveni utjecaj (Suessenbach i sur., 2019). Heterogena konceptualizacija motiva za moći problem je koji prati istraživanja vezana uz ovaj motiv, a koji su Suessenbach i sur. (2019) nastojali razriješiti u svojem istraživanju. Kako bi se kod ljudi koji teže ostvarivanju moći mogla točnije predvidjeti ponašanja kojima dolaze do moći, Suessenbach i sur. (2019) navode kako je potrebna jasna taksonomija želja koje leže u podlozi motiva za moć. Kako bi ovo postigli ispitali su prediktivnu valjanost motiva za dominaciju, ugled i vodstvo koje su podveli pod generalni motiv za moć. Motiv za dominaciju operacionaliziran je kao želja da se druge pojedince putem prisile navede da se pokore volji pojedinca, dok je motiv za ugled operacionaliziran kao želja za postizanje divljenja i poštovanja od strane drugih pojedinaca. Vodstvo je operacionalizirano kao želja za preuzimanje odgovornosti unutar grupe kojoj pojedinac pripada te kao preuzimanje odgovornosti za tu istu grupu. Suessenbach i sur. (2019) razvili su skale koje mjere motiv za dominaciju, ugled i vodstvo (engl. *The Dominance, Prestige and Leadership Motive Scales* [DoPL]). Skale su se pokazale kao valjane i pouzdane te će detaljnije biti opisane u poglavlju Metoda.

Prema rezultatima istraživanja Susessenbacha i sur. (2019) motiv za dominaciju (u nastavku teksta dominantnost) u niskoj je do umjerenoj negativnoj korelaciji s ugodnošću te niskoj do umjerenoj pozitivnoj korelaciji s ekstraverzijom. Korelacija između dominantnosti i neuroticizma, dominantnosti i otvorenosti te dominantnosti i savjesnosti nije bila značajna.

Utvrđeno je da je dominantnost u visokoj pozitivnoj korelaciji s narcističkim divljenjem i narcističkim rivalstvom te umjerenoj pozitivnoj korelaciji s orijentacijom k socijalnoj dominantnosti. Dominantnost je u niskoj pozitivnoj korelaciji s postignućem, strahom od gubitka kontrole, željom za pripadanjem te strahom od gubitka ugleda. Želja za intimnošću i pomagačka ponašanja nisu u značajnoj korelaciji s dominantnošću. Umjerena do visoka pozitivna korelacija dobivena je između dominantnosti i verbalne agresije, ljutnje i konzumacije pornografije. Između broja vodećih pozicija u posljednjih pet godina i dominantnosti, dobivena je niska pozitivna korelacija. U igri diktatora dominantniji su ispitanici pokazali sklonost prema borbenom i osvetničkom ponašanju prema osobama koje s njima nisu dijelile (Suessenbach i sur., 2019). Od dominantnih se pojedinaca dakle očekuju niže razine ugodnosti te prisutnost narcističkih obilježja. Osim toga, od dominantnih pojedinaca možemo očekivati više razine agresije i češće iskazivanje ljutnje te izostanak suradničkog ponašanja u situacijama podjele resursa, odnosno druge će osobe vjerojatno smatrati rivalima.

Kada je socijalni status pojedinaca koji imaju izražen motiv za dominaciju ugrožen, oni pribjegavaju raznim taktikama kako bi zadržali svoj socijalni status te kako ne bi pali na niži položaj unutar hijerarhije (Maner i Case, 2016). Dominantni će pojedinci nastojati degradirati i izolirati one pojedince koji posjeduju osobine koje bi mogle ugroziti status dominantnog pojedinca, a važne će informacije zadržavati za sebe i neće ih dijeliti s ostalim članovima grupe (Maner i Mead, 2010). Osim toga, pojedince koje smatraju prijetnjom držat će na oku i pomno pratiti njihovo ponašanje te će im dodjeljivati uloge u kojima ti pojedinci nisu vješti kako bi spriječili njihovo isticanje (Maner i Case, 2016; Mead i Maner, 2012a). Kako bi zaštitili svoj položaj u socijalnoj hijerarhiji, dominantni će pojedinci nastojati spriječiti da se podređeni međusobno povežu i stvore koalicije (Case i Maner, 2014). Budući da će u nekim hijerarhijama veći uspjeh polučiti ugledni pojedinci (npr. akademska zajednica), a u nekim drugim hijerarhijama dominantni pojedinci (npr. vojska ili mafijaška banda) pojedinci će nerijetko biti u situacijama u kojima moraju balansirati ove dvije strategije jer ne pripadaju samo jednoj socijalnoj hijerarhiji. Ipak, očekuje se da će jednu od dvije strategije koristiti češće, odnosno da će jedan od motiva biti izraženiji, a u ovom radu u središtu pozornosti bit će dominantnost.

1.2. Toplina i kompetentnost

Evolucijski pritisci oblikovali su našu socijalnu kogniciju na način da prilikom neposrednih interakcija s drugom osobom vrlo brzo možemo, i trebamo, procijeniti njezine namjere i sposobnosti da te iste namjere provede u djelo (Fiske i sur., 2007). Dvije su osnovne dimenzije na kojima procjenjujemo druge ljude: toplina i kompetentnost (Abele i Wojcizske, 2007; Abele i sur., 2021; Fiske i sur., 2007; Wojcizske i sur., 1998). Prema Wojciszke i sur. (1998) osobine koje odražavaju moralnost, odnosno toplinu osobe, najvažnije su za formiranje općeg dojma o osobi i utječu na to kako vrednujemo osobu na dimenziji približavanja i izbjegavanja. Toplina osobe odnosi se na osobine kao što su iskrenost, prijateljsko raspoloženje, spremnost na pomaganje, povjerljivost, ljubaznost i visoka moralnost (Abele i Wojcizske, 2007; Fiske i sur., 2007; Fiske, 2018). S druge strane, procjena sposobnosti provođenja namjera u djelo odnosi se na procjenu kompetentnosti, odnosno procjenu osobina poput inteligencije, kreativnosti, obrazovanosti, efikasnosti, pouzdanosti, asertivnosti te posjedovanja vještina i sposobnosti za djelovanje (Abele i Wojcizske, 2007; Fiske i sur., 2007; Fiske, 2018). Procjena kompetentnosti, odnosno procjena sposobnosti provođenja namjera u djelo, predviđa ponašanja poput odbacivanja (kada je kompetentnost niska) i prihvaćanja (kada je kompetentnost visoka) (Fiske i sur., 2007). Procjena topline predviđa ponašanja poput pružanja pomoći (kada je toplina procijenjena kao visoka osoba će nam vjerojatno pružiti pomoć) ili napada (kada je toplina procijenjena kao niska osoba će nas vjerojatno napasti ili će nam pokušati nanijeti štetu). Prići ćemo onim osobama koje procjenjujemo toplima i čije namjere nam se čine pozitivne, a izbjegavat ćemo one osobe koje procjenjujemo manje toplima i čije namjere prema nama nisu pozitivne, odnosno one osobe koje imaju namjeru nanijeti nam štetu (Fiske i sur., 2007).

Kod procjenjivanja druge osobe, od primarne je važnosti za procjenjivača, između dimenzije topline i kompetentnosti, procijeniti toplinu osobe jer procjena topline može direktno utjecati na dobrobit procjenjivača. Naime, ukoliko je osoba procijenjena kao topla i moralna, njezino će nam ponašanje vjerojatno donijeti benefite, dok će ponašanje osobe koja nije procijenjena kao topla i moralna za nas vjerojatno biti štetno jer nam takva osoba može nanijeti određene troškove (Wojcizke i sur., 1998). Procjena kompetentnosti bit će važnija od procjene topline jedino onda kada osobu procjenjujemo zbog nekog specifičnog cilja koji je usko vezan uz njezinu kompetentnost (npr. odlučujemo koji će neurokirurg voditi operaciju) (Wojcizke i sur., 1998). Iz evolucijske je perspektive za preživljavanje važnije prvo procijeniti toplinu,

odnosno namjere druge osobe, a zatim njezinu sposobnost djelovanja (Fiske i sur., 2007). U odnosu na muškarce, žene su osjetljivije na znakove vezane uz toplinu, dok su muškarci osjetljiviji na znakove vezane uz kompetentnost (Fiske i sur., 2007). Ovakve spolne razlike idu u prilog evolucijskoj perspektivi budući da niska toplina neke osobe može više naštetiti ženama, dok je za muškarce u situaciji natjecanja važno procijeniti kompetentnost suparnika. Jednom kada procijenimo toplinu osobe, informacije o njezinoj kompetentnosti pomoći će nam u tome da procijenimo kolike nam benefite ta osoba može donijeti (ako je procijenjena kao topla) ili koliku štetu nam može nanijeti (ako je procijenjena nisko na dimenziji topline) (Wojcizke i sur., 1998). Kompetentan neprijatelj može nam nanijeti više štete od nekompetentnog neprijatelja, a kompetentan prijatelj vrijedi više od nekompetentnog prijatelja.

1.2.1. Osjetljivost na toplinu i kompetentnost drugih osoba

U istraživanju Yabarrae i sur. (2001) mjereno je vrijeme reakcije ispitanika na leksičke podražaje, odnosno pridjeve koji su se odnosili na toplinu i kompetentnost druge osobe. Rezultati istraživanja pokazali su da ljudi brže reagiraju na podražaje koji se odnose na toplinu druge osobe, nego na podražaje koji se odnose na njezinu kompetentnost. Ispitanici su najbrže reagirali na one podražaje koji su se odnosili na nemoralnost osobe, odnosno na nisku toplinu. Isti obrazac vremena reakcije potvrđen je kod mladih odraslih i kod starijih odraslih što bi impliciralo da ljudi različite dobi brže obrađuju informacije koje se odnose na toplinu, posebno onda kada se te informacije odnose na nisku toplinu, u odnosu na informacije vezane za kompetentnost (Yabarra i sur., 2001).

Rezultati istraživanja Yabarrae i sur. (2001) idu u prilog tome da se ljudi selektivno usmjeravaju na informacije o razini topline neke osobe. Naime, ljudi su osjetljiviji na informacije koje opovrgavaju nečiju toplinu, nego na informacije koje potvrđuju nečiju toplinu. Kada osoba koja je procijenjena kao topla učini nešto što odražava nisku razinu topline, u konačnici će biti procijenjena nisko na dimenziji topline. Suprotno tome, kada osoba koja je procijenjena nisko na dimenziji topline učini nešto što karakterizira tople osobe, svejedno će procjena njezine topline biti niska, a ponašanja koja ukazuju na toplinu bit će pripisana situacijskim faktorima ili će biti shvaćena kao ponašanja od kojih je osoba imala određene koristi (Fiske i sur., 2007). Suprotno tome, kada je osoba procijenjena kao kompetentna, ponašanja koja dokazuju suprotno neće narušiti generalni dojam kompetentnosti. S druge strane, kada je osoba procijenjena kao nekompetentna, njezina ponašanja koja odražavaju

kompetentnost poljuljat će primarnu prosudbu o (ne)kompetentnosti u pozitivnom smjeru, odnosno osoba će biti procijenjena kao kompetentnija (Fiske i sur., 2007). U istraživanju Han i sur. (2023) toplina i kompetentnost pokazali su se kao medijatori u odnosu između generalne neodlučnosti osobe kao njezine osobine i očekivanja o dijeljenju žetona u igri diktatora. Percipirana neodlučnost predviđala je toplinu i kompetentnost pri čemu je toplina bila pozitivno povezana s dijeljenjem žetona u igri diktatora, dok je kompetentnost bila negativno povezana s dijeljenjem žetona u igri diktatora. Drugim riječima, ispitanici su očekivali da će osobe koje su percipirali kao neodlučnije, toplije i manje kompetentne više dijeliti. Zaista, toplina se pokazala kao prediktor prijateljskog ponašanja koje se u igri diktatora manifestira kroz dijeljenje žetona, a kompetentnost se pokazala kao prediktor manje prijateljskog ponašanja, odnosno nedijeljenja žetona.

Iz svega navedenog možemo zaključiti da ćemo prilikom procjene drugih osoba više pažnje usmjeriti na procjenu njihove topline, nego na procjenu njihove kompetentnosti. Kada se radi o toplini, osjetljiviji smo na znakove niske topline, nego na znakove visoke topline budući da bi nas kriva procjena visoke topline skupo koštala.

1.2.2. Toplina i kompetentnost kao osobine osoba s kojima dolazimo u kontakt

Toplina kao dimenzija koja je povezana s brižnošću, dobronamjernošću i prijateljskim raspoloženjem više će benefita donijeti drugim osobama, nego osobi koja ima visoku toplinu, dok će kompetentnost kao dimenzija koja se odnosi na samopouzdanje i efikasnost u ostvarivanju vlastitih ciljeva veće benefite donijeti onoj osobi koja ju posjeduje (Abele i Wojcizske, 2007). Sukladno tome, ispitanici su prilikom opisivanja vlastitih ponašanja u situacijama koje su utjecale na njihovo samopouzdanje svoje ponašanje opisali kao kompetentno, odnosno sebe same su opisali na način da su bili orijentirani poduzimanju pravih koraka i efikasnom obavljanju zadataka. S druge strane, kada su ispitanici trebali opisati događaje koji su utjecali na samopouzdanje druge osobe, njezino su djelovanje u toj situaciji opisali kao toplo, odnosno fokusirali su se na orijentiranost prema ljudima, usredotočenost na odnose i kontakt s drugim ljudima (Abele i Wojcizske, 2007). Nadalje, kada je ispitanicima bilo ponuđeno da odaberu bi li više voljeli sudjelovati na treningu koji unapređuje kompetentnost ili toplinu, ispitanici su za sebe radije birali sudjelovanje na treninzima koji unapređuju kompetentnost (npr. trening upravljanja vremenom), dok su za vršnjake istog spola radije birali sudjelovanje na treninzima koji su se odnosili na unapređenje osobina koje

odražavaju toplinu (npr. trening davanja socijalne podrške) (Abele i Wojcizke, 2007). Osobine vezane uz kompetentnost poput asertivnosti, efikasnosti i samopouzdanja, procijenjene su kao osobine za koje je važno da ih posjeduje prijatelj, ali ne i poznanik. Ovisnost o ishodu, odnosno posljedica nekog ponašanja na ispitanika, pokazala se kao medijator ovog odnosa. Što su ponašanja osobe, prema procjeni ispitanika, imala veći utjecaj na ispitanika to je kompetentnost te osobe procijenjena kao važnija osobina. Što se tiče procjene važnosti topline kao osobine, procjena važnosti topline kao osobine samog ispitanika i procjena važnosti topline kao osobine njegova prijatelja nije se značajno razlikovala, ali toplina je procijenjena kao manje bitna osobina kod poznanika u usporedbi s važnošću topline kao osobine ispitanika i osobine njegova prijatelja (Abele i Wojcizke, 2007).

Iz svega navedenog proizlazi da kada stupamo u interakciju s drugom osobom, pri čemu je ta interakcija kompetitivnog karaktera i ima direktne posljedice na nas same, važno će nam biti da druga osoba bude visoko na dimenziji topline i nisko na dimenziji kompetentnosti kako bismo osigurali najbolji ishod za nas same. Kombinacija visoke topline i niske kompetentnosti osobe s kojom ulazimo u kompeticiju trebala bi nam osigurati najbrži put do ostvarivanja vlastitih interesa.

1.2.3. Kako procjenjujemo dominantnost drugih osoba s obzirom na njihovu toplinu i kompetentnost

Različite razine topline i kompetentnosti određene osobe kod drugih će izazvati različite emocije prema toj osobi. Osobe koje su procijenjene visoko na dimenziji kompetentnosti i topline kod procjenjivača izazivaju pozitivne emocije, dok oni koji su procijenjeni nisko na dimenziji kompetentnosti i topline kod procjenjivača izazivaju negativne emocije (Fiske i sur., 2007). Oni koji su procijenjeni visoko na dimenziji topline i nisko na dimenziji kompetentnosti izazvat će emocije poput simpatije i samilosti. Ponos i divljenje izazvat će oni koji su procijenjeni visoko na dimenziji topline i kompetentnosti. Oni koji su procijenjeni nisko na dimenziji topline i kompetentnosti izazvat će emocije gađenja i prezira. Osobe koje su procijenjene nisko na dimenziji topline i visoko na dimenziji kompetentnosti izazvat će ljubomoru i zavist (Fiske, 2018).

Procjena topline i kompetentnosti, odnosno sposobnosti provođenja namjera u djelo, mogla bi biti važna za iskazivanje dominantnog ponašanja drugih osoba prema nama jer je vjerojatnije da će osobe koje su visoko na dimenziji topline svoje radnje djelomično usmjeriti

k tome da povećaju našu dobrobit u čemu će im razina kompetentnosti pomoći da u tome budu uspješni ako su kompetentniji ili neuspješni ako su nekompetentniji. S druge strane, osobe niske na dimenziji topline vjerojatno neće djelovati u smjeru povećanja naše dobrobiti, a više razine kompetentnosti pomoći će im u tome da iskažu svoju dominantnost budući da posjeduju kapacitete za nanošenje troškova, odnosno ugrožavanje naše dobrobiti. Anderson i Kilduff (2009) pretpostavili su da dominantni pojedinci ostvaruju veći utjecaj unutar grupe jer češće od ostalih pojedinaca signaliziraju svoju kompetentnost na način da prilikom rasprava češće iznose svoje mišljenje, daju više prijedloga, asertivniji su u komunikaciji i tijelo postavljaju u širi položaj. Sva ova ponašanja kod drugih članova grupe stvaraju percepciju o kompetentnosti dominantnog pojedinca iako njegova kompetentnost ne mora nužno biti visoka. Rezultati istraživanja Andersona i Kilduffa (2009) pokazala su da su percipirana kompetentnost za grupni zadatak (npr. kreativnost i analitičke sposobnosti) i percipirana socijalna kompetentnost (npr. sposobnost koordinacije grupnih aktivnosti) djelomični medijatori odnosa dominantnosti i utjecaja unutar grupe. Ako dominantan pojedinac želi zadržati status koji je stekao u određenoj hijerarhiji, on svoj status ostalim članovima grupe jednim dijelom komunicira neverbalnim znakovima koji bi ostalim članovima grupe trebali poslati poruku da je on kompetentan, dovoljno strašan i ozbiljan u svojim prijetnjama te dovoljno snažan da se obrani od onih koji bi mu pokušali preoteti status (Witkower i sur., 2020).

Sukladno tome, dominantan pojedinac neće pokazivati toplinu prema ostalim članovima grupe budući da bi signaliziranje topline dovelo u pitanje njegov status koji je stečen kroz prijetnje i zastrašivanje što je suprotno od iskazivanja topline (Witkower i sur., 2020). Uspijevaju li dominantni pojedinci u ovome? Prema rezultatima istraživanja Witkower i sur. (2020), percepciju dominantnosti čine percepcija niske razine topline osobe i percepcija visoke kompetentnosti što bi značilo da dominantni pojedinci kod drugih osoba uspijevaju ostaviti dojam niske topline i visoke kompetentnosti.

1.3. Omjer razmjene dobrobiti (engl. *welfare tradeoff ratio*)

Promatrajući ljude iz perspektive evolucijske psihologije, većina njihovih ponašanja trebala bi za cilj imati preživljavanje i reprodukciju, odnosno prenošenje gena na iduće generacije. Kod ljudi možemo uočiti ponašanja koja ne povećavaju samo dobrobit pojedinca, već i dobrobit drugih osoba. Znamo da će pojedinac pomoći i žrtvovati se za svog krvnog srodnika jer na taj način povećava svoju ukupnu reproduktivnu uspješnost (Hamilton, 1964) te

da će surađivati s osobama koje su se u prošlosti pokazale kao dobri suradnici, a prekinut će suradnju s prevarantima (Trivers, 1971). Kako pojedinac donosi odluku o ponašanjima koja povećavaju njegovu dobrobit i ponašanjima koja povećavaju dobrobit druge osobe? Hoćemo li učiniti uslugu rođaku koji nas je prevario? Kako bi donosili ovakve odluke, ljudima je potreban neuralni mehanizam koji integrira sve važne informacije i u konačnici dolazi do najboljeg rješenja. Pretpostavlja se da ljudi posjeduju neuralni mehanizam koji integrira sve informacije o drugoj osobi i kombinira ih u konačnu varijablu koju nazivamo omjer razmjene dobrobiti (engl. *welfare tradeoff ratio* [WTR]) (Cosmides i Tooby, 2013; Delton i Robertson, 2016). Omjer razmjene dobrobiti odnosi se na pojedinčevu odluku o tome koliki udio nečega što može pospješiti njegovu vlastitu dobrobit treba pripasti njemu i unaprijediti njegovu dobrobit, a koliki bi dio trebao pripasti drugoj osobi i unaprijediti njezinu dobrobit (Sell i sur., 2009). Veći WTR odnosi se na veću spremnost za žrtvovanje vlastitih resursa kako bi se unaprijedila dobrobit druge osobe, a manji WTR odnosi se na manju spremnost za žrtvovanje vlastitih resursa kako bi se unaprijedila dobrobit druge osobe.

Prije nego nastavimo raspravu o WTR-u, potrebno je razjasniti jesu li ljudi sposobni dosljedno i točno procijeniti vrijednost resursa koji su im na raspolaganju. Kako bismo mogli gospodariti resursima koje imamo, potrebno je točno procijeniti njihovu vrijednost i informacije o vrijednosti resursa integrirati u druge sustave koji koriste informacije o toj vrijednosti, poput sustava emocija (Sznycer, 2022). Kada bi sustav za procjenu vrijednosti resursa davao točne informacije o njihovoj vrijednosti, veću zahvalnost trebali bismo osjećati prema osobi koja nam je poklonila jedan kilogram teletine, nego prema osobi koja nam je poklonila tri badema jer bi razina zahvalnosti trebala pratiti nutritivnu vrijednost hrane. Osim zahvalnosti, s procijenjenom vrijednosti neke hrane trebale bi se podudarati: socijalna vrijednost koju bismo pripisali osobi koja je sposobna nabaviti takvu hranu, ljutnja koju bismo osjećali prema osobi koja bi nam tu hranu ukrala, sram koji bismo osjećali kada bismo takvu hranu nekome ukrali i kada bi ta osoba to saznala te s osjećajem ponosa kada bismo vlastitoj djeci mogli omogućiti takvu hranu (Sznycer, 2022). Zaista, procjena vrijednosti hrane, procjena socijalne vrijednosti osobe koja takvu hranu može nabaviti, intenziteti emocija zahvalnosti, ljutnje, srama i ponosa odgovaraju objektivnoj nutritivnoj vrijednosti hrane za koju se navedene varijable procjenjuju (Sznycer, 2022). Sukladno tome, bilo koji resurs kojim mi ili neka druga osoba raspoložemo vrijedit će više što su dobrobiti ili štete koje mogu proizaći kao posljedica korištenja toga resursa veće, odnosno veća je vrijednost osobe koja ga posjeduje.

Vratimo se na trenutak na raspravu o toplini i kompetentnosti. Osoba koja nam je prijatelj osoba je koja je za nas visoko na razini topline i spremna je žrtvovati određene resurse kako bi unaprijedila našu dobrobit. S druge strane, neprijatelj je osoba koja je za nas nisko na razini topline i nije spremna žrtvovati svoje resurse kako bi unaprijedila našu dobrobit. Upravo suprotno, spremna je resurse kojima raspolaže iskoristiti kako bi unaprijedila svoju dobrobit nauštrb naše. Vrijedi li nam više prijatelj koji nas može izliječiti od teške bolesti ili prijatelj koji zna pričati viceve? Trebamo li se više bojati neprijatelja koji ima povijest nanošenja fizičkih ozljeda drugima, a spreman je to učiniti i nama ili neprijatelja koji nije sposoban nauditi nam? Jednostavno je odgovoriti na ova pitanja. Više nam vrijede prijatelji koji posjeduju resurse kojima mogu unaprijediti našu dobrobit, dok se neprijatelja koji posjeduju resurse kojima nam mogu nanijeti štetu bojimo i nastojimo im se ne zamjeriti. Prijatelj koji je spreman žrtvovati veliki dio svojih resursa kako bi nama priskrbio manju dobrobit ima visoki WTR prema nama što kod nas može izazvati emociju zahvalnosti. Očekuje se da će i naš WTR prema takvom prijatelju biti visok kako bismo održali suradnički odnos (Trivers, 1971). S druge strane, neprijatelj koji je spreman nanijeti nam veliku štetu kako bi sebi priskrbio manju dobrobit prema nama ima nizak WTR što kod nas može izazvati emociju ljutnje. Ako ovakav neprijatelj posjeduje određene resurse koji su mu potrebni da nam nanese štetu, iskazivanje ljutnje i nezadovoljstva treba oprezno izvesti jer nam kompetentan neprijatelj može nanijeti ozbiljne troškove ukoliko ga izazovemo na sukob.

Smatra se da su emocije poput zahvalnosti, krivnje i ljutnje evoluirale kako bi podešavale WTR u korist pojedinca koji donosi odluku o podjeli resursa ili u korist druge osobe s kojom se ti isti resursi dijele (Cosmides i Tooby, 2013; Sznycer i sur., 2021). Emocija zahvalnosti aktivira se onda kada druga osoba učini nešto što povećava našu dobrobit, a što od te osobe ne očekujemo (npr. osoba koju ne poznajemo plati namirnice koje smo kupili kao tjednu zalihu za svoje kućanstvo). U ovom će slučaju emocija zahvalnosti pomaknuti naš WTR u korist osobe koja nam je platila namirnice što u konačnici dovodi do jačanja suradničkog odnosa između nas i te druge osobe (Cosmides i Tooby, 2013; Sznycer i sur., 2021). U situaciji u kojoj učinimo nešto što povećava dobrobit druge osobe, prijatelju platimo piće, ali kasnije taj isti prijatelj nama plati večeru osjećat ćemo krivnju jer smo u odnosu na prijatelja uložili znatno manje resursa koji unaprjeđuju njegovu dobrobit. Uloga je krivnje u ovom slučaju da naš WTR pomakne u korist povećanja dobrobiti prijatelja kako se naš odnos ne bi pretvorio u odnos iskorištavanja (Cosmides i Tooby, 2013). Sell i sur. (2009) raspravljaju o ulozi ljutnje i izazivanja straha prilikom procjenjivanja koliki dio nekog resursa koji ima potencijal da

unaprijedi našu ili tuđu dobrobit treba pripasti nama, a koliki dio treba pripasti drugoj osobi. Naime, prema teoriji rekalkibracijske uloge ljutnje, ljutnja i izazivanje straha adaptacije su koje imaju za cilj da se drugoj osobi nametne povećanje WTR-a u korist pojedinca koji se ljuti, odnosno koji utjeruje strah (Cosmides i Tooby, 2013; Sell i sur., 2009; Sell, 2011; Sell i sur., 2017). Kako bi ova strategija urodila plodom pojedinac zaista mora imati sposobnost nanošenja troškova ili sposobnost povećanja dobrobiti neke osobe kasnije u budućnosti. Drugim riječima, pojedinac mora biti kompetentan, odnosno mora posjedovati određene resurse kako bi se njegove prijetnje shvatile ozbiljno (npr. ako prijeti nanošenjem neke ozlijede, mora biti fizički snažniji od pojedinca kojemu prijeti). Sukladno tome, fizički privlačniji i snažniji pojedinci (oni koji imaju potrebne kompetencije) sudjeluju u više sukoba, skloniji su ljutnji i smatraju da zaslužuju bolji tretman od drugih osoba, odnosno imaju osjećaj privilegije i nadmoći (engl. *sense of entitlement*) (Sell i sur., 2009, 2017). Osjećaj privilegije ili nadmoći kod osoba koje su snažnije i fizički privlačnije mogao bi upućivati na to da takve osobe vjerojatno imaju niži WTR prema drugim osobama budući da smatraju da bi se druge osobe prema njima trebale ophoditi bolje nego prema ostalim pojedincima.

Ako zaista postoji neuralni mehanizam za određivanje WTR-a, daje li on pouzdane i dosljedne procjene? Delton i sur. (2023) proveli su istraživanje u kojem su ispitali donose li ljudi dosljedne procjene kada je u pitanju donošenje odluka o unapređivanju vlastite i tuđe dobrobiti. Rezultati njihova istraživanja pokazali su da ljudi iz različitih kultura dosljedno donose odluke o tome koliko će resursa uzeti za sebe kako bi unaprijedili svoju dobrobit, a koliko će proslijediti drugoj osobi kako bi unaprijedili njezinu dobrobit. Kada su dijelili s poznanicima, WTR ispitanika bio je više pomaknut u korist ispitanika u usporedbi sa situacijama kada su dijelili s prijateljima. Dakle, ispitanici su bili spremni žrtvovati veći dio resursa u korist druge osobe kada su taj isti resurs dijelili s prijateljem, nego kada su ga dijelili s poznanikom.

Očekuje se da će kompetentniji pojedinci u situaciji borbe za resurse, onda kada smatraju da veći dio resursa treba pripasti upravo njima i povećati njihovu dobrobit, iskazivati set dominantnih ponašanja. Ovakav obrazac ponašanja posebno će se javiti ako je druga osoba procijenjena nisko na dimenziji topline, odnosno ako pojedinac procijeni da su namjere druge osobe u sukobu s povećanjem njegove dobrobiti. Pretpostavlja se da će percepcija kompetentnosti voditi k osjećaju nadmoći i privilegije jer će kompetentan pojedinac smatrati da, budući da je kompetentniji u odnosu na drugu osobu, određeni resursi trebaju pripasti upravo njemu što odražava niži WTR prema drugoj osobi. U ovom će slučaju kompetentnost

doprinijeti tome da se neprijatelju pokaže kako bi sukobljavanje s kompetentnim pojedincem bilo skupo ukoliko bi mu neprijatelj prepriječio put do ostvarivanja vlastitih interesa, odnosno povećanja vlastite dobrobiti. Naime, kompetentan pojedinac ima resurse koji mu pomažu da svoje prijete i zastrašivanja provede u djelo što bi nanijelo velike troškove drugoj osobi ukoliko se ona ne bi pokorila njegovoj volji. S druge strane, ako je WTR pomaknut u korist druge osobe, tada je manja vjerojatnost da ćemo prema toj osobi iskazivati dominantna ponašanja jer nam je u interesu povećati njezinu dobrobit.

1.4. Cilj istraživanja

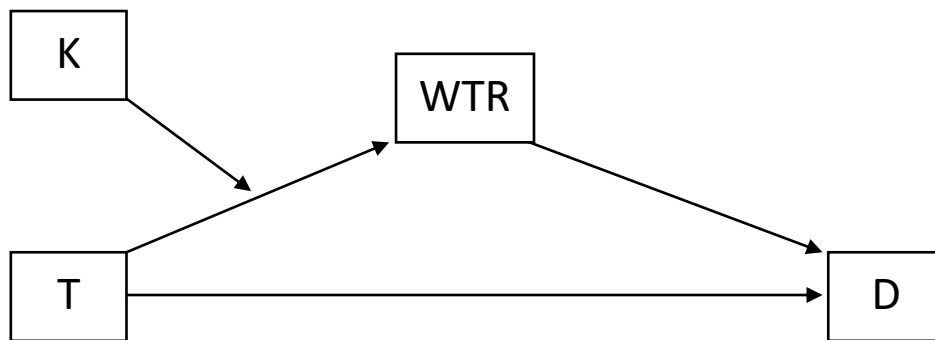
Cilj je ovog istraživanja bio ispitati efekte topline i kompetentnosti na WTR i na dominantnost u kontekstu kompeticije za viši položaj unutar grupe između osoba istog spola. Očekuje se da će povećanje topline dovesti do povećanja WTR-a i smanjenja dominantnosti budući da se na temelju teorijskog okvira koji je prije iznesen očekuje da će nam dobrobit prijatelja biti važnija od dobrobiti neprijatelja zbog čega će i naš WTR biti viši kada smo u kompeticiji s prijateljem, nego kada smo u kompeticiji s neprijateljem. Isto tako, očekuje se da ćemo u situaciji kompeticije imati manju motivaciju za dominaciju kada smo u kompeticiji s prijateljem, nego kada smo u kompeticiji s neprijateljem. Što se tiče kompetentnosti, očekuje se da će ona imati suprotne efekte od topline. Kada smo u kompeticiji s osobom od koje smo kompetentniji očekuje se da ćemo tada smatrati da zaslužujemo veći dio resursa za koje se natječemo (imat ćemo niži WTR prema toj osobi), nego kada smo u kompeticiji s osobom u odnosu na koju smo manje kompetentni (WTR prema toj osobi će biti viši). Budući da sami sebe percipiramo kao kompetentnije, očekuje se da će veća kompetentnost u odnosu na drugu osobu biti popraćena većom motivacijom za dominaciju za razliku od situacije kada smo manje kompetentni u odnosu na drugu osobu kada će motivacija za dominaciju biti manja jer jednostavno nemamo potrebne kompetencije za uspostavljanje dominantnosti. Osim glavnih efekata topline i kompetentnosti, ispitat će se i glavni efekti WTR-a na dominantnost pri čemu se očekuje da će povećanje WTR-a pratiti smanjenje dominantnosti.

Osim glavnih efekata, cilj je ispitati efekte interakcije topline i kompetentnosti na WTR i dominantnost. Očekuje se da će u uvjetu visoke kompetentnosti efekti topline biti jači, nego u uvjetu niske kompetentnosti, odnosno da će glavni efekti topline na WTR i dominantnost biti izraženiji onda kada je razina kompetentnosti viša.

U ovom istraživanju ispitat će se i medijacijska uloga WTR-a u odnosu topline i dominantnosti. U konačnici, sve će se navedene varijable svrstati u jedan model moderirane medijacije u sklopu kojega će biti ispitano moderira li kompetentnost odnos topline i WTR-a koji je medijator odnosa topline i dominantnosti. Navedeni model prikazan je na Slici 1.

Slika 1

Model moderirane medijacije topline, kompetentnosti, omjera razmjene dobiti i dominantnosti



Napomena. T = toplina; K = kompetentnost; WTR = omjer razmjene dobiti; D = dominantnost.

2. Problem rada i hipoteze

2.1. Problem rada

Mogu li omjeri percipirane kompetentnosti između dvije osobe i toplina ciljne osobe predvidjeti motivaciju za dominaciju u situaciji kompeticije za viši socijalni status, odnosno za veću vrijednost unutar grupe u situaciji podjele resursa uz posredujuću ulogu WTR-a?

2.2. Hipoteze

H1: Očekuje se glavni efekt topline na WTR. Povećanje razine topline dovest će do povećanja WTR-a.

H2: Očekuje se glavni efekt omjera kompetentnosti na WTR. Povećanje kompetentnosti dovest će do smanjenja WTR-a.

H3: Očekuje se glavni efekt topline na motiv za dominaciju. Povećanje razine topline dovest će do pada motiva za dominaciju.

H4: Očekuje se glavni efekt omjera kompetentnosti na motiv za dominaciju. Povećanje kompetentnosti dovest će do povećavanja motiva za dominaciju.

H5 Očekuje se glavni efekt WTR-a na motiv za dominaciju. Povećanje WTR-a dovest će do pada motiva za dominaciju.

H6: Očekuje se interakcijski efekt topline i omjera kompetentnosti na WTR. Smanjenje razine topline imat će veće efekte na smanjenje WTR-a kada je razina kompetentnosti u odnosu na drugu osobu viša, nego kada je razina kompetentnosti u donosu na drugu osobu niža.

H7: Očekuje se interakcijski efekt topline i omjera kompetentnosti na motiv za dominaciju. Porast u razini topline imat će veće efekte na smanjenje motiva za dominaciju kada je razina kompetentnosti u odnosu na drugu osobu niža, nego onda kada je razina kompetentnosti u odnosu na drugu osobu viša.

H8: Očekuje sa da će WTR biti medijator odnosa topline i motiva za dominaciju pri čemu kompetentnost moderira odnos topline i WTR-a.

3. Metoda

3.1. Ispitanici

Kako bi se utvrdio potreban broj ispitanika za detekciju željenih efekata, provedena je power analiza u programu GPower 3.1. Power analiza provedena je na temelju efekata dobivenih u istraživanju Griskevicius i sur. (2009) u kojemu su korištene kratke priče kao metoda manipulacije nezavisnim varijablama, a mjerena je agresija s obzirom na kontekst. Prosječan efekt dobiven u ovom istraživanju iznosi $f = 0.16$. Za detekciju ovakvih efekata ($f = 0.16$, $\alpha = 0.0125$ uz Bonferroni korekciju i snagu 0.90) potrebno je 460 ispitanika. Sukladno rezultatima power analize cilj je bio prikupiti 460 ispitanika koji su prošli kontrolno pitanje pažnje te kontrolna pitanja za uspješnost manipulacije nezavisnim varijablama. Istraživanju su prvo pristupili studenti psihologije s Filozofskog fakulteta u Rijeci koji su, osim što su bili ispitanici, u istraživanje regrutirali dodatne ispitanike za što su bili nagrađeni bodovima u sklopu nastave. Osim toga, poziv za sudjelovanje u istraživanju podijeljen je na Facebooku i Instagramu.

Ukupan broj ispitanika koji je sudjelovao u ovom istraživanju je 818 od čega 262 ispitanika čine muškarci, a 556 žene. Ispitanici koji nisu prošli pitanja za kontrolu uspješnosti manipulacije nezavisnim varijablama, ukupno njih 336, isključeni su iz daljnje analize prikupljenih podataka. Nakon što su isključeni ispitanici koji nisu prošli navedena kontrolna pitanja, ukupan broj ispitanika pao je na 482. Kada se kombiniraju točni odgovori na kontrolna pitanja za uspješnost manipulacije nezavisnim varijablama i kontrolno pitanje za provjeru pažnje, broj ispitanika pada na 304. Budući da je ovaj broj ispitanika značajno manji od broja ispitanika koji je potreban za detekciju željenih efekata, a koji je utvrđen provedbom power analize, odlučeno je da će se u istraživanje uključiti svi ispitanici koji su prošli pitanja za kontrolu uspješnosti manipulacije nezavisnim varijablama, bez obzira na to jesu li prošli kontrolno pitanje za provjeru pažnje. Ovakva odluka donesena je jer je procijenjeno da je važnije utvrditi uspješnost manipulacije nezavisnim varijablama nego pažnju koja se provjeravala na kraju istraživanja kada je moguće da je došlo do značajnog zamora ispitanika. Naime, kontrola uspješnosti manipulacije nezavisnim varijablama i kontrola pažnje slijedile su jedna iza druge na samom kraju istraživanja. Istraživanje je uključivalo još jednu mjeru koja je korištena za potrebe drugog istraživanja, a koja je značajno odužila cijelo istraživanje te je opravdano pretpostaviti da je kod ispitanika na kraju istraživanja vjerojatno došlo do zamora. U konačnici, broj ispitanika koji su zadovoljili navedene uvjete iznosi 482. Za jednog ispitanika

utvrđeno je da vrijednosti na izmjerenim varijablama prelaze $\pm 3.5 SD$ zbog čega je tretiran kao ekstrem i isključen iz daljnjih statističkih analiza. Za dva ispitanika nedostajali su podaci za subskalu motiva za dominaciju zbog čega su oni također izbačeni iz daljnjih statističkih analiza. Konačan broj ispitanika na kojima su provedene statističke analize je 479 od čega je 129 ispitanika i 350 ispitanica.

Raspon dobi ispitanika unaprijed je ograničen na najnižu dob od 18 godina i najvišu dob od 35 godina. Prosječna dob ispitanika uključenih u analize je 22.23, $SD = 3.15$. Svi su ispitanici dobrovoljno pristupili istraživanju i istraživačima na samom početku istraživanja dali svoj informirani pristanak. Ispitanici koji su imali dodatna pitanja vezana uz istraživanje mogli su se u bilo kojem trenutku obratiti istraživačima.

3.2. Instrumentarij

3.2.1. Podražajni materijal

Kao podražajni materijal u ovom su istraživanju korištene vinjete, odnosno kratke priče u kojima je ispitanicima opisana situacija natječaja za radno mjesto unutar organizacije u kojoj su zaposleni. Navedena situacija postavljena je na način da ispitanici imaju priliku napredovati na radno mjesto koje sa sobom nosi plaću koja je viša od trenutne plaće koju ispitanici imaju, a osim toga sa sobom nosi i visoki ugled u društvu. U vinjeti je opisano da su u selekcijski postupak za ovo radno mjesto, uz ispitanika, uključeni i ostali kolege iz organizacije te da ih je ukupno 20. Ispitanicima je objašnjeno da cijeli postupak selekcije prati nadređena osoba koja će na kraju odlučiti tko će dobiti navedeno radno mjesto te da su u drugu fazu selekcije prošli ispitanik i još jedan kolega istog spola. Za ovu fazu selekcije navedeno je da će ispitanika i kolegu pratiti stručni tim i nadređeni te da će odabrati onoga koji se pokaže sposobnijim za navedeno radno mjesto, odnosno onoga koji pokaže da ima veću vrijednost za organizaciju i kojemu stručni tim i nadređena osoba pridaju viši status unutar grupe. U vinjetama se manipuliralo kompetentnošću ispitanika u odnosu na kolegu i topline kolege. Manipulacija kompetentnošću izgledala je tako da je ispitanicima rečeno da je pri početnoj evaluaciji kolega pokazao niži/viši stupanj inteligencije u odnosu na ispitanika, da je imao bolje/lošije ocjene na studiju, da ima više/manje radnog iskustva te bolje/slabije razvijene vještine potrebne za ovo radno mjesto. Toplinom kolege manipuliralo se tako što je kolega opisan kao osoba s kojom je

ispitanik u prošlosti bio u prijateljskom/neprijateljskom odnosu te da se takav odnos s obje strane nastavio i do danas. Na kraju vinjete objašnjeno je da je cilj kolege iz vinjete isti kao i cilj ispitanika, a to je dobiti posao opisan na početku teksta. Onaj koji ne dobije posao na navedenoj poziciji ostat će na poziciji na kojoj je bio i do sada. U istraživanju su korištene četiri verzije vinjete ovisno o kombinacijama topline kolege i kompetentnosti ispitanika u odnosu na kolegu. Sve četiri verzije vinjeta nalaze su u Prilogu 1 (niska toplina, visoka kompetentnost), Prilogu 2 (niska toplina, niska kompetentnost), Prilogu 3 (visoka toplina, niska kompetentnost) i Prilogu 4 (visoka toplina, visoka kompetentnost).

3.2.2. Skale motiva dominantnosti, ugleda i vodstva (engl. *The Dominance, Prestige and Leadership Motive Scales*)

Dominantnost je mjerena subskalom dominantnosti koja je preuzeta iz Skala motiva dominantnosti, ugleda i vodstva koje su konstruirali Suessenbach i sur. (2019) (engl. *The Dominance, Prestige and Leadership Motive Scales*). Skale su na hrvatski jezik preveli Šimek i sur. (u izradi). Subskalom dominantnosti mjeri se motiv za dominaciju koji se, uz ugled, razmatra kao strategija za dolaženje do visokog socijalnog statusa. Radi praktičnosti, u nastavku teksta riječ dominantnost odnosit će se na izmjereni motiv za dominaciju. Subskala dominantnosti prilagođena je za mjerenje dominantnosti u situaciji koja je ispitanicima opisana u vinjeti. Primjerice, originalna čestica iz subskale dominantnosti glasi: „Ljudima je često potrebno pokazati gdje im je mjesto.“, a čestica prilagođena mjerenju dominantnosti u situaciji opisanoj u vinjeti glasi: „Mislim da bi kolegi često bilo potrebno pokazati gdje mu je mjesto.“ Svaka subskala sastoji se od 10 čestica na kojima je zadatak ispitanika na skali Likertovog tipa od 1 do 6 procijeniti u kojoj se mjeri slažu ili ne slažu s navedenim tvrdnjama pri čemu 1 označava „Uopće se ne slažem“, a 6 označava „U potpunosti se slažem“. Zadnja čestica u subskali dominantnosti odnosi se na cilj za koji su ispitanici na skali Likertovog tipa od 1 do 6 trebali procijeniti koliko je za njih važno njegovo ostvarivanje pri čemu 1 označava „Uopće mi nije važno“, a 6 označava „Izrazito mi je važno“. Ukupni rezultat na subskali dominantnosti izračunat je tako da su se odgovori na svakoj čestici zbrojili, a veći rezultat na skali označava veći motiv za dominaciju.

Pouzdanost subskale dominantnosti prilagođene za mjerenje dominantnosti u situaciji opisanoj u vinjeti zadovoljavajuća je te iznosi $\alpha = .84$ u uvjetu visoke kompetentnosti ispitanika i niske topline kolege ($N = 118$ (29 muškaraca, 89 žena), $M = 26.47$, $SD = 7.54$), $\alpha = .89$ u

uvjetu niske kompetentnosti ispitanika i niske topline kolege ($N = 98$ (21 muškarac, 77 žena), $M = 28.67$, $SD = 8.84$), $\alpha = .80$ u uvjetu niske kompetentnosti ispitanika i visoke topline kolege ($N = 117$ (33 muškarca, 84 žene), $M = 21.14$, $SD = 6.28$) te $\alpha = .84$ u uvjetu visoke kompetentnosti ispitanika i visoke topline kolege ($N = 146$ (46 muškaraca, 100 žena), $M = 22.90$, $SD = 7.59$). Ukupna pouzdanost subskale dominantnosti iznosi $\alpha = .86$ ($N = 479$, $M = 24.53$, $SD = 8.06$). Suessenbach i sur. (2019) izvijestili su da je Cronbach α koeficijent pouzdanosti tipa unutarnje konzistencije za subskalu dominantnosti iznosio $\alpha = .90$. Koeficijenti pouzdanosti u ovom istraživanju nešto su niži od koeficijenta pouzdanosti navedenog kod Suessenbacha i sur. (2019), ali dovoljno su visoki da ne dovode u pitanje pouzdanost korištene subskale.

3.2.3. Mjera za omjer razmjene dobrobiti

Mjera za WTR preuzeta je od Deltona i sur. (2023), a mjeri omjer razmjene dobrobiti, odnosno koliko su vlastite dobrobiti ljudi spremni žrtvovati kako bi povećali dobrobit druge osobe. Drugim riječima, ovom mjerom nastoji se izmjeriti koliko su vlastitih resursa ljudi spremni žrtvovati kako bi osigurali resurse za drugu osobu. Resursi su u ovoj mjeri operacionalizirani kao novac u eurima. Za ispitanike je ova mjera izgledala tako da su morali donijeti odluku o tome hoće li određenu svotu novca uzeti sebi ili će određenu svotu novca proslijediti osobi koja im je bila opisana u vinjeti na početku istraživanja. Ispitanicima su bila prezentirana po tri bloka od 10 parova novčanih iznosa za koje su ispitanici trebali odlučiti hoće li određeni novčani iznos uzeti sebi ili će određeni novčani iznos proslijediti kolegi opisanom u vinjeti. Novčani iznos koji su ispitanici mogli proslijediti kolegi opisanom u vinjeti bio je isti unutar pojedinog bloka, dok je novčani iznos koji su ispitanici mogli uzeti sebi varirao čineći tako različite omjere između novčanog iznosa koji je ponuđen ispitaniku i novčanog iznosa koji je ponuđen za opisanog kolegu. Omjeri ponuđenih novčanih iznosa za ispitanika i kolegu iz vinjete (novac ponuđen ispitaniku/novac koji može proslijediti kolegi) iznosili su: 1.45, 1.25, 1.05, 0.85, 0.65, 0.45, 0.25, 0.05, -0.15 i -0.35. Dakle, u ovoj mjeri omjeri mogu ići u minus što znači da su ispitanici imali opciju platiti određeni novčani iznos kako bi spriječili da kolega iz vinjete dobije novčani iznos koji je predviđen za njega. Svi materijali potrebni za korištenje ove mjere preuzeti su sa stranice: https://osf.io/hk9y8/?view_only=dcedd73f88134d91b46569d95a343d72. Tri bloka korištena u ovom istraživanju blokovi su u kojima je konstantni iznos za kolegu iz vinjete iznosio: 45€, 68€ i 75€. Rezultat na ovoj mjeri računao

se pomoću programa koji preuzet s prije navedene stranice na kojoj su autori podijelili sve materijale potrebne za korištenje ove mjere. Za svaki blok program računa WTR na način da registrira promjenu iz odgovora „sebi bih uzeo/platio bih X eura“, koji su u programu označeni s 1, u odgovore „proslijedio bih X eura kolegi iz teksta“, koji su u programu označeni s 2. Ako se promjena dogodi između omjera 1.45 i 1.25 program ispitaniku dodjeljuje WTR koji je prosjek ova dva omjera, dakle WTR ovog ispitanika bio bi 1.35. Ukoliko je neki ispitanik više puta u bloku imao promjenu iz 1 u 2 tada se tom ispitaniku dodjeljuje WTR koji je prosjek svih potencijalnih omjera na kojima je odgovor prešao iz 1 u 2. U slučaju da ispitanikov odgovor nikada nije prešao iz 1 u 2 tada se ispitaniku dodjeljuje WTR koji je prosjek najmanjeg omjera i idućeg manjeg omjera, odnosno najmanjeg omjera umanjenog za 0.20. Po istom principu računao se WTR ispitanika čiji su svi odgovori bili 2, tom ispitaniku dodijeljen je WTR koji je prosjek najvećeg omjera i idućeg većeg omjera, odnosno najvećeg omjera uvećanog za 0.20. Konačni WTR za svakog ispitanika prosjek je sva tri WTR-a iz pojedinih blokova. Veći WTR označava da je ispitanik spreman žrtvovati više novca koji mu je ponuđen kako bi kolegi iz vinjete proslijedio određenu količinu novca. Mjera je prilagođena istraživanju na hrvatskom uzorku na način da je u uputi ispitanicima rečeno da se radi o eurima, a ne o američkim dolarima pri čemu iznosi nisu pretvarani u eure zbog praktičnosti te kako bi se smanjio broj preinaka na originalnoj mjeri što opravdava i mala razlika u tečaju između američkog dolara i eura u trenutku provođenja istraživanja ($1\$ = 0.92\text{€}$). Originalna uputa prevedena je s engleskog na hrvatski jezik te je prilagođena internetskom istraživanju budući da je mjera u originalnoj verziji namijenjena papir-olovka istraživanju. Konačna preinaka napravljena na ovoj mjeri jest prezentiranje tri umjesto šest blokova s parovima novčanih iznosa. Ova odluka donesena je kako ispitanicima istraživanje ne bi bilo previše zamorno, a opravdana je velikim efektima koji su dobiveni u istraživanju Deltona i sur. (2023) (Cohenov $d = 0.90$) zbog čega se očekivalo da će se u ovom istraživanju efekti, ako zaista postoje, pokazati čak i ako se broj blokova prepolovi. Korelacije između tri bloka dovoljno su visoke i iznose $r = .73 - .81, p < .01$.

3.3. Postupak

Istraživanje je kreirano u Qualtricsu – internetskom softveru za kreiranje istraživanja te je predregistrirano na platformi AsPredicted 2.11.2023. godine. Istraživanje je započelo s informiranjem ispitanika o temi istraživanja pri čemu se pazilo da se ispitanicima ne odaju cilj istraživanja i hipoteze. Ispitanicima je objašnjeno da istraživanje za njih ne nosi nikakve rizike

te da se za dodatna pitanja mogu javiti istraživačima. Uz to, rečeno im je da se istraživanje bavi ličnošću i radnim okruženjem. Nakon informiranja ispitanika, prikupljeni su demografski podaci o spolu i dobi ispitanika. Nakon prikupljenih podataka o spolu i dobi, istraživanje se dalje granalo s obzirom na spol ispitanika budući da je svakom ispitaniku u vinjeti opisana osoba istog spola. Svakom ispitaniku nasumično je prezentirana jedna od četiri vinjete u kojima su kombinirane razine topline i kompetentnosti: vinjeta u kojoj je kompetentnost ispitanika viša u odnosu na opisanog kolegu koji je prijatelj ($N = 146$), vinjeta u kojoj je kompetentnost ispitanika niža u odnosu na opisanog kolegu koji je prijatelj ($N = 117$), vinjeta u kojoj je kompetentnost ispitanika viša u odnosu na opisanog kolegu koji je neprijatelj ($N = 118$) i vinjeta u kojoj je kompetentnost ispitanika niža u odnosu na opisanog kolegu koji je neprijatelj ($N = 98$). Nakon prezentacije vinjete, ispitanicima je prezentirana subskala dominantnosti koja je prilagođena za ispitivanje dominantnosti u situaciji opisanoj u vinjeti. Mjera WTR-a prezentirana je odmah nakon subskale dominantnosti. Nakon mjere WTR-a slijedila je provjera uspješnosti manipulacije: „Smatrate li da kolega/ica iz teksta ima slabije razvijene vještine za navedeno radno mjesto u odnosu na Vas?“ uz dva moguća odgovora: „Da, ima slabije razvijene vještine u odnosu na mene“ ili „Ne, ima bolje razvijene vještine u odnosu na mene“. Drugo pitanje za provjeru uspješnosti manipulacije glasilo je: „Kakve ste odnose imali s kolegom/icom iz teksta u prošlosti, a imate ih i danas?“ uz dva moguća odgovora: „prijateljske“ ili „neprijateljske“. Pitanje za provjeru pažnje glasilo je: „Istraživanja su pokazala da ljudi prilikom ispunjavanja upitnika ponekad ne čitaju upute. Kako bismo bili sigurni da ste pročitali ovu i prethodne upute, molimo Vas da na sljedeće pitanje odgovorite sa zadnjim ponuđenim odgovorom bez obzira na to što je on netočan.“ Na kraju su ispitanici unijeli svoju šifru, kako bi im se zagarantirala anonimnost i mogli dodijeliti eksperimentalni sati, nakon čega im se na ekranu pojavila zahvala za sudjelovanje u istraživanju te obavijest da su njihovi odgovori uspješno pohranjeni.

4. Rezultati

4.1. Korelacije dominantnosti, omjera razmjene dobrobiti, topline, kompetentnosti, spola i dobi

Podaci prikupljeni u ovom istraživanju obrađeni su u programu SPSS verzija 26. S ciljem utvrđivanja odnosa između varijabli koje su uključene u ovo istraživanje, izračunati su Pearsonovi koeficijenti korelacije. Koeficijenti korelacije između dominantnosti, WTR-a, topline, kompetentnosti, spola i dobi prikazani su u Tablici 1.

Tablica 1

Koeficijenti korelacija između dominantnosti, omjera razmjene dobrobiti, topline, kompetentnosti, spola i dobi

	1.	2.	3.	4.	5.	6.
1. Dominantnost	—					
2. WTR	-.25**	—				
3. Toplina ^a	-.33**	.14**	—			
4. Kompetentnost ^b	-.01	-.01	.01	—		
5. Spol ^c	-.09	-.13*	-.08	-.04	—	
6. Dob	-.18**	.14**	-.03	.03	-.02	—

Napomena. $N = 479$. WTR = omjer razmjene dobrobiti. Koeficijenti prikazani u tablici Pearsonovi su koeficijenti korelacije.

^a visoka toplina kodirana je s 1, a niska toplina kodirana je s 0. ^b visoka kompetentnost kodirana je s 1, a niska kompetentnost kodirana je s 0. ^c muški spol kodiran je s 1, a ženski spol kodiran je s 2.

* $p < .05$. ** $p < .01$.

Iz Tablice 1 vidljivo je da je korelacija između WTR-a i dominantnosti očekivano negativna i umjerena. Između topline i WTR-a očekivano se uočava izrazito niska pozitivna korelacija koja upućuje na to da su ispitanici kojima je u vinjeti bio opisan prijatelj iskazali veći WTR u usporedbi s onim ispitanicima kojima je u vinjeti bio opisan neprijatelj. Korelacija između topline i dominantnosti umjerena je i negativna što znači da su ispitanici kojima je u vinjeti bio opisan prijatelj bili manje motivirani iskazati dominantnost u odnosu na ispitanike kojima je u vinjeti bio opisan neprijatelj što je bilo očekivano. Izrazito niska i negativna korelacija dobivena je između spola i WTR-a. Kod žena je izmjeren niži WTR u usporedbi s WTR-om izmjerenim kod muškarca. Korelacija dobi i dominantnosti u situaciji opisanoj u vinjeti izrazito je niska i negativna, dok je korelacija dobi i WTR-a izrazito niska i pozitivna.

4.2. Testiranje modela moderirane medijacije

S ciljem ispitivanja moderatorskog efekta kompetentnosti na odnos topline i WTR-a koji igra ulogu medijatora u odnosu topline i dominantnosti testiran je model moderirane medijacije. Drugim riječima, ovom analizom ispitano je postoje li značajni indirektni efekti topline na dominantnost preko WTR-a s obzirom na dva nivoa kompetentnosti. Model moderirane medijacije testiran je pomoću alata PROCESS macro verzija 4.2 beta, koji je instaliran i korišten u SPSS-u (Hayes, 2022). Za testiranje modela korištena je opcija model 7 pri čemu je toplina unesena kao prediktor, kompetentnost je unesena kao moderator, WTR je unesen kao medijator, a dominantnost je unesena kao kriterij. Centrirane verzije kontinuiranih varijabli, odnosno dominantnosti i WTR-a korištene su onda kada su varijable korištene za računanje produkata za testiranje interakcija, a toplina i kompetentnost dihotomne su varijable kodirane s 0 i 1.

Indeks moderirane medijacije nije značajan te iznosi -0.10, 95% bootCI [-0.70, 0.55]. Budući da indeks moderirane medijacije nije značajan, nema osnove za komentiranje indirektnih efekata topline na dominantnost preko WTR-a s obzirom na dva nivoa kompetentnosti. Medijatorska uloga WTR-a u odnosu topline i dominantnosti testirana je zasebno analizom te će biti opisana kasnije u ovom poglavlju.

Ukupni model u kojemu je ishodna varijabla WTR pokazao se značajnim ($R^2 = .02$, $F(3,475) = 3.19$, $p < .05$). Unatoč značajnosti ukupnog modela, toplina ($B = 0.12$, 95% CI [-0.01, 0.25]) i kompetentnost ($B = -0.02$, 95% CI [-0.15, 0.10]) nisu statistički značajni prediktori WTR-a. Osim neznačajnosti topline i kompetentnosti, statistički je neznačajna i njihova interakcija ($B = 0.03$, 95% CI [-0.14, 0.20]). Moguće je da uzrok ovakvih zbujujućih rezultata leži u izrazito malim efektima topline na WTR koje je teško detektirati dok je u isto vrijeme cijeli model značajan. Dio varijance koju ovaj model objašnjava izrazito je nizak i iznosi samo 2%. Kada se iz modela izbacij interakcija topline i kompetentnosti, toplina postaje značajan prediktor WTR-a ($B = .13$, 95% CI [0.05, 0.22]) što je u skladu s podacima iz Tablice 1. Veći WTR imali su ispitanici koji su bili u uvjetu visoke topline ($M = 0.50$, $SD = 0.47$), u usporedbi s ispitanicima koji su bili u uvjetu niske topline ($M = 0.36$, $SD = 0.47$). Za određivanje veličine efekta izračunat je Cohenov d koji iznosi -0.30 što upućuje na malu veličinu efekta.

Nakon testiranja prvog dijela modela, testiran je i drugi dio modela u kojem je ishodna varijabla dominantnost, a prediktori su toplina i WTR. Ukupni model statistički je značajan (R^2

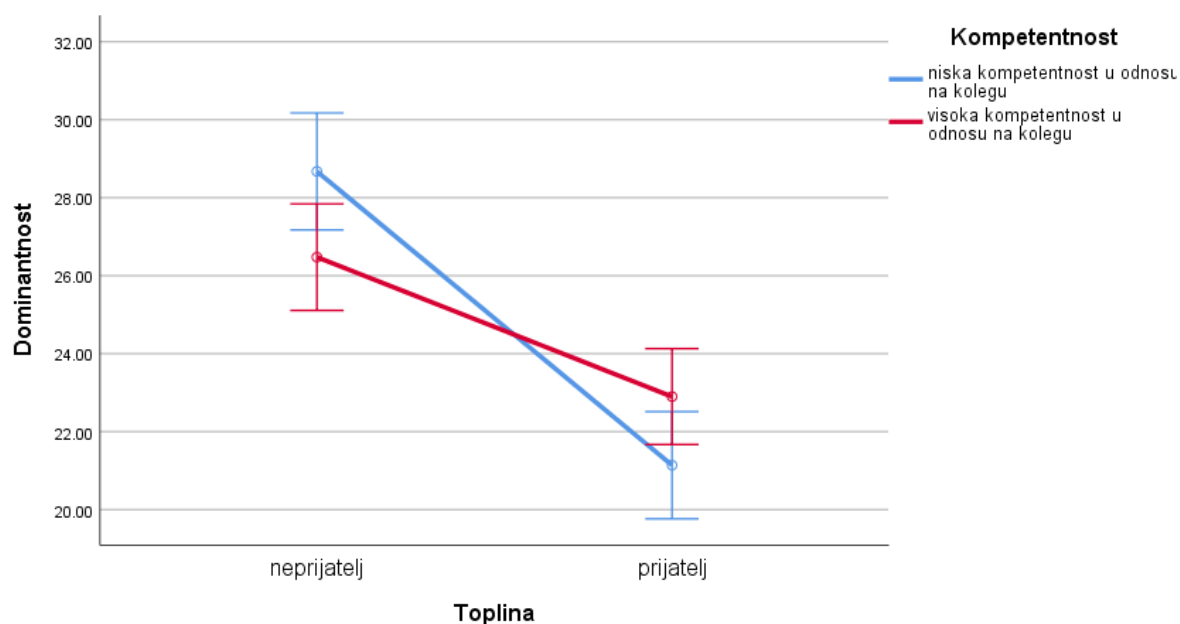
= .15, $F(2,476) = 42.77, p < .01$). U ovom dijelu modela toplina se pokazala kao statistički značajan prediktor dominantnosti ($B = -4.89, 95\% \text{ CI } [-6.24, -3.53]$) kao i WTR ($B = -3.51, 95\% \text{ CI } [-4.93, -2.10]$). Povećanje razine topline dovelo je do smanjenja razine dominantnosti. Iste efekte na dominantnost ima i WTR, odnosno povećanje WTR-a pratilo je smanjenje razine dominantnosti. Navedeni rezultati u skladu su s podacima iz Tablice 1.

4.3. Provjera interakcijskog efekta topline i kompetentnosti na dominantnost

S ciljem testiranja interakcije topline i kompetentnosti na dominantnost provedena je 2x2 analiza varijance unatoč činjenici da uvjet homogenosti varijanci nije zadovoljen, odnosno unatoč tome što se Levenov test pokazao značajnim ($p < .05$), jer se analiza varijance smatra dovoljno robusnom analizom za detekciju željenih efekata. Prema Stevens (2009) analiza varijance dovoljno je robusna ako omjer najveće i najmanje grupe nije veći od 1.50 što je slučaj u ovom istraživanju jer omjer najveće grupe ($N = 146$) i najmanje grupe ($N = 98$) iznosi 1.49. Uz to, uzorak na kojem se provodi analiza varijance dovoljno je velik. Glavni efekt topline na dominantnost statistički je značajan ($F(1,475) = 63.37, p < .01$), $\eta_p^2 = .12$. Veću razinu dominantnosti iskazali su oni ispitanici kojima je u vinjeti bio opisan neprijatelj ($M = 27.47, SD = 8.21$) u usporedbi s ispitanicima kojima je u vinjeti bio opisan prijatelj ($M = 22.11, SD = 7.08$). Ovakvi rezultati u skladu su s korelacijom topline i dominantnosti koja je navedena u Tablici 1. Glavni efekt kompetentnosti na dominantnost nije značajan ($F(1,475) = 0.10, p > .05$) što je u skladu s podacima o korelaciji između kompetentnosti i dominantnosti iz Tablice 1. Interakcijski efekt topline i kompetentnosti na dominantnost statistički je značajan ($F(1,475) = 8.04, p < .01$), $\eta_p^2 = .02$ te je prikazan na Slici 2.

Slika 2

Grafički prikaz interakcijskog efekta topline i kompetentnosti na situacijsku dominantnost



Iz Slike 2, odnosno različitih nagiba linija, vidljivo je da manipulacija razinom topline, odnosno povećanje razine topline u uvjetu niske kompetentnosti dovodi do većeg smanjenja dominantnosti, nego povećanje razine topline u uvjetu visoke kompetentnosti.

Bonferroni post-hoc testom ispitane su razlike u dominantnosti između četiri uvjeta s obzirom na toplinu i kompetentnost. U uvjetu niske topline nije dobivena statistički značajna razlika u dominantnosti između ispitanika kojima je opisan neprijatelj od kojega su kompetentniji ($M = 26.47$, $SD = 7.54$) i onih kojima je opisan neprijatelj od kojeg su manje kompetentni ($M = 28.67$, $SD = 8.84$). Isto vrijedi i za razliku u dominantnosti između ispitanika u uvjetu visoke topline kojima je opisan prijatelj od kojeg su kompetentniji ($M = 22.90$, $SD = 7.59$) i onih kojima je opisan prijatelj od kojeg su manje kompetentni ($M = 21.14$, $SD = 6.28$). Statistički značajna razlika u dominantnosti utvrđena je za ispitanike u uvjetu visoke kompetentnosti kada im je u vinjeti bio opisan prijatelj u usporedbi sa situacijom kada im je u vinjeti bio opisan neprijatelj, odnosno ispitanici su pokazali veću dominantnost onda kada im je u vinjeti bio opisan neprijatelj. Razlika u dominantnosti statistički je značajna i u uvjetu niske kompetentnosti između ispitanika kojima je bio opisan prijatelj i ispitanika kojima je bio opisan neprijatelj. Isto kao u uvjetu visoke kompetentnosti, u uvjetu niske kompetentnosti ispitanici su pokazali veću dominantnost onda kada im je u vinjeti bio opisan neprijatelj, nego kada im je u vinjeti bio opisan prijatelj. Ispitanici su iskazali statistički značajno veću

dominantnost onda kada im je u vinjeti bio opisan nekompetentan neprijatelj, nego onda kada im je bio opisan kompetentan prijatelj. Isto tako, ispitanici su iskazali veću dominantnost kada im je u vinjeti bio opisan kompetentan neprijatelj, nego kada im je bio opisan nekompetentan prijatelj.

4.4. Provjera medijacijske uloge omjera razmjene dobrobiti u odnosu topline i dominantnosti

S ciljem ispitivanja medijacijske uloge WTR-a u odnosu topline i dominantnosti, provedena je hijerarhijska regresijska analiza. U prvom je koraku unesena toplina kao prediktor, a dominantnost kao kriterij, a u drugom je koraku uz toplinu kao prediktor dodan i WTR. Toplina se u prvom koraku pokazala kao statistički značajan prediktor dominantnosti ($R^2 = .11$, $F(1,477) = 58.78$, $p < .01$, $B = -5.36$, 95% CI [-6.73, -3.99]). U drugom koraku ukupni je model značajan ($R^2 = .15$, $F(1,476) = 23.93$, $p < .01$), a WTR se pokazao značajnim prediktorom dominantnosti ($B = -3.52$, 95% CI [-4.93, -2.10]). Toplina je i u ovom modelu ostala statistički značajan prediktor, ali se njezin koeficijent smanjio ($B = -4.89$, 95% CI [-6.24, -3.53]). Ovakvi rezultati upućuju na djelomičnu medijaciju zbog čega je proveden Sobelov test kako bi se ustanovilo je li ova djelomična medijacija značajna. Sobelov test statistički je značajan ($p < .01$) i iznosi 4.02 što znači da je djelomična medijacija WTR-a u odnosu topline i kompetentnosti statistički značajna.

5. Diskusija

Cilj je ovog istraživanja bio ispitati moderira li kompetentnost odnos topline i WTR-a te ispitati je li WTR medijator odnosa topline i dominantnosti u kompetitivnom kontekstu. Očekivalo se da će povećanje razine topline pratiti porast WTR-a, odnosno da će ispitanici biti spremni žrtvovati više resursa za unapređenje dobrobiti svog prijatelja, nego svog neprijatelja. Što se tiče glavnih efekata topline na dominantnost, očekivalo se da će povećanje razine topline pratiti smanjenje motiva za dominaciju. Uz to, očekivalo se da će povećanje kompetentnosti pratiti smanjenje WTR-a i povećanje motiva za dominaciju. Osim glavnih efekata, očekivali su se i značajni efekti interakcije topline i kompetentnosti na WTR i motiv za dominaciju. Očekivalo se da će toplina imati veće efekte na WTR i dominaciju kada je kompetentnost visoka, nego onda kada je kompetentnost niska. Budući da ukupni model moderirane medijacije nije statistički značajan, zasebno su testirani dijelovi modela o čemu će biti govora u nastavku teksta.

5.1. Jesu li toplina i kompetentnost prediktori omjera razmjene dobrobiti?

Toplina i kompetentnost nisu se pokazali kao značajni prediktori WTR-a niti je interakcijski efekt topline i kompetentnosti na WTR bio statistički značajan. Ono što je neobično jest značajnost ukupnog modela u kojem su toplina i kompetentnost prediktorske varijable, a WTR ishodna varijabla. Značajnost ukupnog modela bez značajnih efekata prediktora i njihove interakcije teško je objasniti, ali moguće je da razlog ovakvih rezultata leži u izrazito malim efektima dobivenim u ovom istraživanju koje je teško zasebno uočiti. Iako toplina nije značajni prediktor WTR-a kada su kompetentnost i interakcija kompetentnosti i topline dio modela, ona postaje značajan prediktor WTR-a kada se iz regresijskog modela izbaci interakcija topline i kompetentnosti, a što je vidljivo iz tablice korelacija (Tablica 1). Ispitanici u uvjetu visoke topline imali su veći WTR u usporedbi s ispitanicima koji su bili u uvjetu niske topline. Ovakvi rezultati očekivani su s obzirom na rezultate istraživanja Deltona i sur. (2023) u kojemu je također utvrđena razlika u WTR-u s obzirom na to dijele li ispitanici resurse s prijateljem ili poznanikom. Ipak, u ovom istraživanju utvrđen je mali efekt dok je kod Deltona i sur. (2023) utvrđen veliki efekt. U oba istraživanja korištena je ista mjera, ali nacrti istraživanja značajno se razlikuju. U istraživanju Deltona i sur. (2023) provedena su ponovljena mjerenja, dok su u ovom istraživanju korištena nezavisna mjerenja, odnosno Delton i sur.

(2023) mjerenje WTR-a za prijatelja i poznanika ponovili su na istim ispitanicima, dok su u ovom istraživanju ispitanici bili ili u uvjetu u kojem im je prezentiran prijatelj (visoka toplina) ili u uvjetu u kojem im je prezentiran neprijatelj (niska toplina). Prednost ponovljenih mjerenja kod Deltona i sur. (2023) je u tome što su na taj način kontrolirali individualne razlike ispitanika, dok se u ovom istraživanju individualne razlike između grupa kontroliralo jedino nasumičnom podjelom ispitanika u grupe čime se nastojalo umanjiti i što je moguće više izjednačiti grupe s obzirom na individualne razlike. Ovakva nezavisna mjerenja imaju i određene prednosti budući da odgovori ispitaniku u jednom uvjetu ne utječu na njihove odgovore u drugom uvjetu. Nacrtom s nezavisnim mjerenjem izbjegnuto je da ispitanici drugo mjerenje WTR-a prilagode odgovorima iz prvog mjerenja (npr. u prvom mjerenju nisu bili skloni dijeliti s neprijateljem, ali su onda u drugom mjerenju pokazali da su skloni dijeliti kada se radi o prijatelju i obrnuto). Na kraju, posebno treba naglasiti da su se očekivani efekti topline pokazali čak i u uvjetu kompeticije što znači da su efekti stabilni kroz različite uvjete, različite nacрте istraživanja i različite skupine ispitanika.

Izostanak glavnog efekta kompetentnosti na WTR nije bio očekivan budući da kompetentniji pojedinci češće izražavaju nezadovoljstvo tretmanom kojeg dobivaju od drugih te imaju osjećaj privilegije ili nadmoći (engl. *sense of entitlement*) (Sell i sur., 2009, 2017). Budući da kompetentniji pojedinci očekuju bolji tretman od drugih osoba, za očekivati je da će i njihov WTR biti niži u usporedbi s pojedincima koji su manje kompetentni. Drugim riječima, za očekivati je da će kompetentni pojedinci biti spremniji nanijeti veće troškove kako bi sebi osigurali manje benefite. Kompetentni pojedinci posjeduju osobine i vještine potrebne za nanošenje značajnih troškova osobama s kojima se natječu za određene benefite što ih stavlja u poziciju da od drugih mogu zahtijevati bolji tretman. Ukoliko drugi žele izbjeći nanošenje troškova od strane kompetentnih pojedinaca, trebali bi pristati na njihove zahtjeve za boljim tretmanom. Iz ovoga proizlazi pretpostavka da će povećanje kompetentnosti smanjiti WTR, ali u ovom istraživanju nisu utvrđeni takvi efekti. Jedno od mogućih objašnjenja je da su navedeni efekti izrazito mali te ih je teško opaziti u ovakvoj vrsti istraživanja koje uključuje manipulacije s dvije nezavisne varijable i može biti zamorno za ispitanike, odnosno može dovesti do gubitka interesa za sudjelovanje u istraživanju pogotovo ako uzmemo u obzir da je većina ispitanika u istraživanju sudjelovala volonterski. Unatoč tome što su u istraživanje uključeni samo oni ispitanici koji su prošli test uspješnosti manipulacije nezavisnim varijablama, moguće je da manipulacija kompetentnošću nije uspjela ili nije bila dovoljno jaka za izazivanje željenih efekata. Manipulacija kompetentnošću u ovom je istraživanju prilagođena situaciji opisanoj u

vinjeti, odnosno situaciji natjecanja za radno mjesto što bi kod ispitanika ipak trebalo dovesti do osjećaja veće kompetentnosti u odnosu na kolegu s kojim se natječu za to radno mjesto. Efekti manipulacije kompetentnošću možda bi se mogli pojačati dodavanjem informacija o fizičkim karakteristikama poput fizičke privlačnosti i snage budući da su to karakteristike koje iz evolucijske perspektive mogu dovesti do nanošenja značajnih direktnih troškova u kompeticiji za određene resurse. Osim toga, prilikom opisivanja kompetentnosti, moglo bi se opisati karakteristike specifične za navedeno radno mjesto za koje se ispitanici natječu budući da kompetentnost vezana za neki specifični cilj povećava njezinu važnost (Wojcizke i sur., 1998).

Osim glavnih efekata topline i kompetentnosti na WTR, očekivalo se da će interakcijski efekt topline i kompetentnosti biti značajan, odnosno da će smanjenje razine topline imati veći efekt na smanjenje WTR-a kada je kompetentnost visoka, nego kada je kompetentnost niska. Ovakvi efekti interakcije nisu utvrđeni u ovom istraživanju. Moguće je da razlog izostanka navedene interakcije leži u malim efektima topline na WTR te u izostanku efekta kompetentnosti na WTR. Ipak, konačni sud o izostanku interakcije nezahvalno je donositi na temelju samo ovog istraživanja. Kako bi se utvrdilo postoji li zaista efekt interakcije topline i kompetentnosti na WTR, trebalo bi provesti dodatna istraživanja i suzdržati se od donošenja zaključaka samo na temelju nalaza iz ovog istraživanja.

5.2. Jesu li kompetentnost, omjer razmjene dobrobiti i toplina prediktori dominantnosti?

Nakon što je testiran dio modela u kojem je ishodna varijabla bio WTR, provjereno je kakve efekte WTR, kompetentnost i toplina imaju na dominantnost.

Za provođenje namjera/prijetnji u djelo potrebne su kompetencije koje nam omogućavaju da drugim osobama pokažemo da svoje namjere/prijetnje zaista možemo provesti u djelo. Budući da je dominantnost strategija za dolaženje do višeg statusa unutar hijerarhije, a pojedinci u takvim situacijama nastoje naglasiti sve one karakteristike koje ih mogu dovesti do što višeg položaja očekuje se da bi s povećanjem kompetentnosti trebalo doći i do povećanja dominantnog ponašanja. Razmjenom informacija o tome tko posjeduje potrebne kompetencije, pojedinci daju do znanja jedni drugima tko je spremniji ući u sukob i može nanijeti štetu, kome će sukob donijeti benefite te za koga je bolje da se pokori i izbjegne sukob (Cheng i sur., 2016;

Mazur, 1985). U ovom istraživanju kompetentnost nije imala značajne glavne efekte na dominantnost. Potrebno je naglasiti da se u ovom istraživanju nije manipuliralo fizičkom kompetentnošću, već kompetentnošću za na navedeno radno mjesto odnosno višim/nnižim stupnjem inteligencije boljim/lošijim ocjenama na studiju, većim/manjim radnim iskustvom te bolje/slabije razvijenim vještinama potrebnim za navedeno radno mjesto što moguće nije dovelo do željenih efekata na dominantnost.

Sukladno očekivanjima, WTR se pokazao značajnim prediktorom dominantnosti. Naime, što je WTR ispitanika bio veći, to je njihova motivacija za iskazivanjem dominacije bila niža. Budući da mjera WTR-a govori koliko smo resursa spremni žrtvovati kako bismo unaprijedili dobrobit druge osobe, za očekivati je da ćemo prema osobama prema kojima imamo niži WTR iskazivati veću dominantnost, nego prema onima prema kojima imamo viši WTR, odnosno čiju dobrobit želimo unaprijediti. U istraživanju Suessenbacha i sur. (2019) dominantni su pojedinci pokazali više razine agresije, češće su iskazivali ljutnju, a u situacijama podjele resursa druge su osobe smatrali rivalima te su iskazali nižu spremnost za suradničko ponašanje. Ovakav obrazac ponašanja može se dovesti u vezu s teorijom rekalibracijske uloge ljutnje prema kojoj emocija ljutnje ima ulogu u podešavanju WTR-a druge osobe u našu korist, odnosno ljutnjom nastojimo pokazati drugoj osobi da je tretman koji dobivamo od nje lošiji od onoga što mislimo da zaslužujemo (Cosmides i Tooby, 2013; Sell i sur., 2009; Sell, 2011; Sell i sur., 2017). Rezultati istraživanja Griskevicius i sur. (2009) također mogu objasniti obrazac povezanosti WTR-a i dominantnosti kroz teoriju rekalibracijske uloge ljutnje. U spomenutom je istraživanju simulacija situacije natjecanja za viši status i simulacija situacije borbe za partnere kod muškaraca dovela do značajnog porasta direktne agresije, dok je kod žena dovela do značajnog porasta indirektna agresije. Ako agresiju razmotrimo kao proksimalni pokazatelj dominantnosti, u situaciji podjele resursa svoja ćemo ponašanja usmjeriti k tome da drugoj osobi pokažemo kako upravo mi zaslužujemo te resurse te da nadmetanje za te iste resurse neće proći bez nanošenja znatnih troškova drugoj osobi. Kolike smo troškove spremni nanijeti osobi s kojom stupamo u kompeticiju za resurse, ovisit će o tome koliki je naš WTR prema toj osobi. Niži WTR prema toj osobi znači da smo joj spremni nanijeti velike troškove za zadobivanje vrijednih resursa, ali čak i za zadobivanje onih resursa koji nisu toliko vrijedni. Naime, što je naš WTR prema nekoj osobi niži to smo spremniji nanijeti joj velike troškove čak i ako resursi za koje se borimo nisu toliko vrijedni (npr. uništiti ćemo joj cijelo računalo kako bismo spriječili da neki zadatak obavi prije nas i pokupi zasluge

od nadređenog, a usput joj pokazujemo gdje joj je mjesto i da s nama u budućnosti ne treba ulaziti u kompeticiju).

Od svih navedenih prediktora toplina se pokazala kao najbolji prediktor dominantnosti. Ispitanici kojima je u vinjeti bio opisan prijatelj imali su nižu motivaciju za dominaciju u usporedbi s ispitanicima kojima je u vinjeti bio opisan neprijatelj. Ovakvi su rezultati logični s obzirom na to da je dominantno ponašanje u suprotnosti s prijateljskim ponašanjem, odnosno ponašanjem koje pokazujemo prema osobama koje procijenimo visoko na razini topline. S druge strane, prema osobi koju procijenimo nisko na razini topline iskazivat ćemo set neprijateljskih i dominantnih ponašanja. Sukladno tome, dominantni će pojedinci nastojati ne pokazati toplinu i pristupačnost kroz neverbalnu komunikaciju pa će tako smanjiti osmjehivanje, postavljati tijelo u što širi položaj i glavu naginjati blago naprijed uz održavanje direktnog pogleda oči u oči. Između ostalog, dominantnost je u negativnoj korelaciji s ugodnošću što također upućuje na neprijateljsko raspoloženje dominantnih pojedinaca (Maner, 2017; Suessenbach i sur., 2019; Witkower i sur., 2020). Nalazi koji se odnose na negativnu korelaciju između dominantnosti i prijateljskog ponašanja, odnosno topline i ugodnosti uglavnom su dobiveni iz korelacijskih istraživanja. Ovim istraživanjem, utvrđen je značajan efekt topline na motiv za dominaciju u situaciji kompeticije za viši položaj u hijerarhiji u organizacijskom kontekstu prelaska na viši položaj, odnosno više rangirano radno mjesto pri čemu se toplinom manipuliralo na način da je ispitanicima osoba s kojom ulaze u kompeticiju opisana kao prijatelj ili neprijatelj. Ponovno treba naglasiti da su se očekivani efekti topline pokazali čak i u ovom istraživanju u kojem su se ispitanici nalazili u kompetitivnim situacijama.

Kombinacija visoke kompetentnosti i niske topline dominantne bi pojedince trebala dovesti do najvišeg položaja u hijerarhiji koja je utemeljena na dominantnosti (de Waal-Andrews i sur., 2015). Interakcija topline i kompetentnosti bila je očekivana. Naime, očekivalo se da će povećanje razine topline imati veće efekte na smanjenje dominantnosti kada je kompetentnost niska u usporedbi sa situacijom kada je kompetentnost visoka. U ovom istraživanju interakcijski efekti topline i kompetentnosti pokazali su se statistički značajnima. Povećanje razine topline u uvjetu niske kompetentnosti dovelo je do većeg smanjenja dominantnosti, nego povećanje razine topline u uvjetu visoke kompetentnosti. Drugim riječima, do većeg pada motivacije za dominacijom došlo je u uvjetu niske kompetentnosti kada je ispitanicima u vinjeti prezentiran neprijatelj u odnosu na situaciju kada im je prezentiran prijatelj, nego u uvjetu visoke kompetentnosti kada je došlo do manjeg pada u

motivaciji za dominacijom kada je u vinjeti bio prezentiran neprijatelj u odnosu na situaciju kada je bio prezentiran prijatelj. Rezultati dobiveni u ovom istraživanju upućuju na to da toplina ima jače efekte na dominantnost onda kada je ispitanik manje kompetentan u odnosu na osobu s kojom je u kompeticiji, nego kada je kompetentniji od osobe s kojom je u kompeticiji. Čini se da ispitanici koji su kompetentniji u odnosu na drugu osobu s kojom su u kompeticiji teže odustaju od dominantnosti čak i onda kada su u kompeticiji sa svojim prijateljem. Ovakvi rezultati u skladu su s dosadašnjim spoznajama o odnosu dominantnosti i kompetentnosti. Naime, procjena kompetentnosti pokazala se važnijom od topline kada se radi o situaciji u kojoj je kompetentnost usko vezana uz mogućnost ostvarivanja nekog cilja (Wojcizke i sur., 1998). Osim toga, smatra se da dominantni pojedinci ostvaruju veći utjecaj unutar grupe upravo zbog toga što češće od ostalih pojedinaca signaliziraju svoju kompetentnost i asertivniji su u komunikaciji (Anderson i Kilduff, 2009). Ne zaboravimo da prijetnje i zastrašivanja koja dolaze od pojedinaca koji su kompetentni imaju veću težinu od prijetnji i zastrašivanja koje dolaze od nekompetentnih pojedinaca jer kompetentniji pojedinci zaista posjeduju resurse kojima bi nam mogli nauditi i provesti svoje prijetnje u djelo (Fiske i sur., 2007). U ovom su istraživanju ispitanici imali manju motivaciju za dominaciju kada su bili u kompeticiji s prijateljima, ali smanjenje motiva za dominaciju s povećanjem topline bilo je veće kada su ispitanici bili manje kompetentni u odnosu na drugu osobu. Čini se da su ispitanici teže „odustali“ od opcije da pokažu motivaciju za dominaciju onda kada su im dodijeljene kompetencije koje im u tome pomažu.

5.3. Je li WTR medijator u odnosu topline i dominantnosti?

Budući da su utvrđeni statistički značajni efekti topline na WTR i dominantnost te WTR-a na dominantnost, testirana je medijacijska uloga WTR-a u odnosu topline i dominantnosti. Rezultati ovog istraživanja potvrdili su djelomičnu medijaciju WTR-a u odnosu topline i dominantnosti koja je bila očekivana. Toplina osim direktnih efekata na dominantnost ima i indirektno efekte na dominantnost preko WTR-a. Ovakvi rezultati upućuju na to da je WTR jednim dijelom razlog zbog kojeg povećanje topline prati smanjenje motiva za dominantnost. Naime, ovisno o tome kako nekoga procijenimo na dimenziji topline procijeniti ćemo i njegovu vrijednost koja će se odraziti u WTR-u koji imamo prema toj osobi. Što je osoba procijenjena kao viša na razini topline, u ovom slučaju kao prijatelj, to je WTR ispitanika prema njoj bio veći, odnosno ispitanici su bili spremniji žrtvovati više svojih resursa kako bi

prijatelju prosljedili određene resurse. Porast WTR-a s obzirom na povećanje razine topline pratio je pad u motivu za dominaciju. Budući da je u ovom istraživanju toplinom manipulirano kroz dva uvjeta od kojih se jedan odnosio na prijatelja (visoka toplina), a drugi na neprijatelja (niska toplina), ispitanici su u uvjetu visoke topline o prijatelju mogli razviti percepciju kao o nekome tko prema njima ima dobre namjere i spreman je na recipročan odnos u kojem bio uložio dio svojih resursa za unapređenje naše dobrobiti. Neuralni mehanizam za računanje WTR-a, trebao bi ovakvog prijatelja prepoznati kao osobu koja za nas ima veliku vrijednost i povećati WTR prema takvoj osobi (Sznycer, 2022). Porast WTR-a prema prijatelju prati pad u motivu dominacije što je očekivano budući da je dominantno ponašanje suprotno od prijateljskog ponašanja i drugoj osobi kroz prijetnje i zastrašivanje šalje poruku gdje joj je mjesto te da bi se trebala pokoriti volji dominantnog pojedinca. Ovakvo je ponašanje očekivano u situaciji niske topline, odnosno u situaciji kada je ispitanicima u vinjeti bio opisan neprijatelj. Neprijatelja se može percipirati kao osobu kojoj nije u interesu unapređenje naše dobrobiti, već upravo suprotno, unapređenje njegove vlastite dobrobiti nauštrb naše. Ovakva osoba za nas ima nisku vrijednost što prati snižavanje WTR-a prema toj osobi i povećanje motiva dominacije kako bismo toj osobi pokazali gdje joj je mjesto i poslali poruku da bi joj sukobljavanje s nama nanijelo znatne troškove koje bi za nju bilo bolje izbjeći i pokoriti se našoj volji. S druge strane, prijatelj je osoba koja za nas ima visoku vrijednost što očekivano dovodi do povećanja WTR-a prema prijatelju.

5.4. Prednosti i nedostaci

Prednosti su ovog istraživanja što su se konstrukti topline, kompetentnosti, WTR-a i dominantnosti pokušali uklopiti u jedan zajednički model kako bi se razjasnili i bolje razumjeli njihovi odnosi. Pretpostavljeni model moderirane medijacije nije potvrđen, ali potvrđeni su određeni dijelovi tog modela što je svejedno doprinijelo razumijevanju međuodnosa navedenih konstrukata. Prema trenutnim spoznajama istraživača, ovo je prvo istraživanje koje je predložilo model za ispitivanje međuodnosa topline, kompetentnosti, WTR-a i dominantnosti. U istraživanju je korišten nacrt s nezavisnim skupinama ispitanika koji su bili nasumično raspoređeni u jednu od četiri eksperimentalne grupe. Ovakvim nacrtom osigurano je da na odgovore ispitanika ne utječu odgovori koje su dali u nekom od uvjeta koji im je bio prezentiran prije. Odnosno, ispitanicima je onemogućeno manipuliranje dojmom o sebi kao darežljivoj osobi kada je u pitanju prijatelj, ali nedarežljivoj kada je u pitanju neprijatelj. Nasumičnom

raspodjelom u grupe osigurano je da grupe budu što sličnije s obzirom na individualne razlike. Korištenjem kontrolnog pitanja za uspješnost manipulacije nezavisnim varijablama osigurano je da se u statističke analize uvrste odgovori samo onih ispitanika koji su točno odgovorili na ovo pitanje i za koje je opravdano pretpostaviti da je manipulacija nezavisnim varijablama uspjela.

Kako bi svako sljedeće istraživanje na ovu temu bilo kvalitetnije napravljeno i urodilo što vrijednijim nalazima, bilo bi dobro unaprijediti određene dijelove ovog istraživanja. S ciljem detaljnijeg utvrđivanja efekata topline i kompetentnosti, kontrolno pitanje za provjeru uspješnosti manipulacijama moglo bi se postaviti na skali od 1 do 10 na kojoj ispitanici mogu procijeniti koliko im je od 1 do 10 prezentirana osoba prijatelj i koliko su od 1 do 10 kompetentniji u odnosu na prezentiranu osobu. Na ovaj način istraživači bi dobili jasnije informacije o tome koliko je netko opisanu osobu doživio kao prijatelja i o tome koliko je sebe doživio kompetentnijim u odnosu na drugu osobu, a po potrebi ispitanike bi se još uvijek moglo podijeliti u skupinu visoke/niske topline i kompetentnosti. Što se tiče mjerenja dominantnosti, uz subskalu motiva dominacije u istraživanje bi bilo dobro uvrstiti ponašajnu mjeru dominantnosti kako bi se prikupile informacije o dominantnom ponašanju.

S obzirom na to da nisu potvrđeni glavni efekti kompetentnosti, manipulacija kompetentnošću mogla bi se unaprijediti na način da se specificira radno mjesto za koje se ispitanici natječu te im se dodijele kompetencije specifične za to radno mjesto. Na ovaj način naglasila bi se važnost kompetentnosti budući da bi bila vezana za neki specifičan cilj (Wojcizke i sur., 1998). Osim na manipulaciju kompetentnošću, treba se osvrnuti i na mjerenje WTR-a. Naime, korištena mjera WTR-a ispitanicima omogućava i kažnjavanje drugih osoba onda kada se ispitanicima ponudi mogućnost da plate određeni iznos kako druga osoba ne bi dobila određeni iznos novca. U tom slučaju osoba koja ima najniži mogući WTR nije spremna žrtvovati svoje resurse kako bi unaprijedila dobrobit druge osobe, ali spremna je žrtvovati ih kako bi narušila dobrobit druge osobe. Drugim riječima, ispitanik neće prosljeđivati novac čak ni onda kada mu je ponuđeno značajno manje nego što bi mogla dobiti druga osoba kada bi se on odrekao svoga dijela, ali bit će spreman platiti samo kako druga osoba ne bi dobila novac. Korištenu mjeru WTR-a moglo bi se podijeliti na dvije varijable: jednu koja nam daje informacije o tome koliko se resursa osoba spremna odreći kako bi unaprijedila dobrobit druge osobe i na drugu varijablu koja nam govori o tome koliko je resursa spremna uložiti kako bi narušila dobrobit druge osobe. Kako bi se u budućim istraživanjima osiguralo da se varijable koje imaju potencijalne efekte na iskazivanje dominantnosti drže konstantnima, u vinjetama bi

bilo dobro definirati informacije o tome jesu li ispitanik i kolega iz vinjete članovi nekih koalicija koje su se formirale unutar organizacije, jesu li jednak vremenski period članovi organizacije, imaju li unutar organizacije rodbinske, partnerske i prijateljske veze te mogu li nadređeni i ostali članovi organizacije vidjeti svako njihovo ponašanje. Uz to, dobro bi bilo odrediti veličinu organizacije, odnosno koliko zaposlenih čini organizaciju budući da se u manjoj organizaciji tračevi brže šire, a ispitanicima bi trebalo biti u interesu spriječiti širenje loših tračeva koji se odnose na njih same.

Za kraj, treba se osvrnuti na neujednačen broj muških i ženskih ispitanika. U ovom je istraživanju sudjelovalo značajno više žena nego muškaraca. Budući da su muškarci dominantniji u odnosu na žene, opravdano bi bilo očekivati različite veličine efekata topline i kompetentnosti na WTR i dominantnost. Zbog neujednačenosti u broju ispitanika s obzirom na spol, u ovom se istraživanju nisu uspoređivale veličine utvrđenih efekata s obzirom na spol. U narednim bi se istraživanjima, prije utvrđivanja različitih veličina efekata s obzirom na spol, trebalo pobrinuti o tome da mjera dominantnosti uključuje različite načine iskazivanja dominantnog ponašanja posebice ona ponašanja specifična za svaki spol.

6. Zaključak

Ovim istraživanjem nije potvrđen pretpostavljeni model moderirane medijacije u kojem kompetentnost moderira odnos topline i WTR-a koji je medijator u odnosu topline i dominantnosti. Budući da ukupni model nije potvrđen testirani su zasebni dijelovi modela te su potvrđene hipoteze o glavnim efektima topline na motiv za dominaciju i WTR. Povećanje razine topline pratilo je povećanje WTR-a i pad motiva dominacije. U odnosu topline i motiva dominacije WTR se pokazao kao značajni djelomični medijator tog odnosa. Interakcijski efekti topline i kompetentnosti na WTR nisu potvrđeni, ali potvrđeni su interakcijski efekti topline i kompetentnosti na motiv za dominaciju. U uvjetu niske kompetentnosti povećanje topline dovelo je do većeg pada motiva za dominaciju, nego u uvjetu visoke kompetentnosti. Očekivani glavni efekti kompetentnosti na WTR i motiv za dominaciju nisu potvrđeni ovim istraživanjem. Rezultati ovog istraživanja upućuju na to da ćemo prema osobama koje procijenimo visoko na dimenziji topline imati veći WTR, odnosno takve će osobe za nas imati veću vrijednost što će u pravilu rezultirati sniženom motivacijom za dominaciju kada smo s njima u kompeticiji. S druge strane, prema osobama koje procijenimo nisko na dimenziji topline imat ćemo niži WTR, odnosno takve osobe za nas neće imati veliku vrijednost što će u pravilu rezultirati povećanjem motivacije za dominaciju kada smo s njima u kompeticiji. Manja kompetentnost u odnosu na drugu osobu s kojom smo u kompeticiji dovest će do većeg pada motiva za dominaciju kada se poveća razina topline te osobe u usporedbi sa situacijom kompeticije s osobom u odnosu na koju smo kompetentniji. Iskazivanje dominantnosti vjerojatnije će se javiti onda kada u kompeticiju za viši položaj unutar hijerarhije ulazimo s neprijateljem budući da njegova dobrobit za nas nema veliku važnost. S druge strane, ako u kompeticiju ulazimo s prijateljem možemo očekivati slabije iskazivanje dominantnosti jer nam je dobrobit prijatelja važna uz napomenu da će do većeg pada u iskazivanju dominantnosti doći onda kada samo manje kompetentni u odnosu na prijatelja.

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., Ellemers, N., Fiske, S. T., Koch, A. i Yzerbyt, V. (2021). Navigating the social world: Toward an integrated framework for evaluating self, individuals, and groups. *Psychological Review*, 128(2), 290–314. <https://doi.org/10.1037/rev0000262>
- Anderson, C. i Kilduff, G. J. (2009). Why do dominant personalities attain influence in face-to-face groups? The competence-signaling effects of trait dominance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(2), 491-503. <https://doi.org/10.1037/a0014201>
- Anderson, C., Hildreth, J. A. D. i Howland, L. (2015). Is the desire for status a fundamental human motive? A review of the empirical literature. *Psychological Bulletin*, 141(3), 574-601. <https://doi.org/10.1037/a0038781>
- Buss, D. M. i Shackelford, T. K. (2008). Attractive women want it all: good genes, economic investment, parenting proclivities, and emotional commitment. *Evolutionary Psychology*, 6(1), 134 – 146. <https://doi.org/10.1177/147470490800600116>
- Case, C. R. i Maner, J. K. (2014). Divide and conquer: When and why leaders undermine the cohesive fabric of their group. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(6), 1033–1050. <https://doi.org/10.1037/a0038201>
- 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., 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., 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, 536–547. <https://doi.org/10.1037/xge0000166>
- Cosmides, L. i Tooby, J. (2013). Evolutionary psychology: New perspectives on cognition and motivation. *Annual review of psychology*, 64, 201-229. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.121208.131628>
- 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>
- Delton, A. W. i Robertson, T. E. (2016). How the mind makes welfare tradeoffs: Evolution, computation, and emotion. *Current Opinion in Psychology*, 7, 12–16. <https://doi.org/10.1016/j.copsy.2015.06.006>
- Delton, A. W., Jaeggi, A. V., Lim, J., Sznycer, D., Gurven, M., Robertson, T. E., Sugiyama, L. S., Cosmides, L. i Tooby, J. (2023). Cognitive foundations for helping and harming others: Making welfare tradeoffs in industrialized and small-scale societies. *Evolution and Human Behavior*, 44(5), 485-501. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2023.01.013>
- Fiske, S. T. (2018). Stereotype Content: Warmth and Competence Endure. *Current Directions in Psychological Science*, 27(2), 67-73. <https://doi.org/10.1177/0963721417738825>

Fiske, S. T., Cuddy, A. J. i Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(2), 77-83.

<https://doi.org/10.1016/j.tics.2006.11.005>

Griskevicius, V., Tybur, J. M., Gangestad, S. W., Perea, E. F., Shapiro, J. R. i Kenrick, D. T. (2009). Aggress to impress: Hostility as an evolved context-dependent strategy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(5), 980-

994. <https://doi.org/10.1037/a0013907>

Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behaviour. I. *Journal of theoretical biology*, 7(1), 17-52. [https://doi.org/10.1016/0022-5193\(64\)90038-4](https://doi.org/10.1016/0022-5193(64)90038-4)

Han, R., Proulx, T., van Harreveld, F. i Haddock, G. (2023). How people perceive dispositionally (non-) ambivalent others and why it matters. *Journal of Experimental Social Psychology*, 109, 104518. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2023.104518>

Hawley, P. H. (1999). The ontogenesis of social dominance: A strategy-based evolutionary perspective. *Developmental Review*, 19(1), 97-132.

<https://doi.org/10.1006/drev.1998.0470>

Hayes, A. F. (2022). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford Press.

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)

Hopcroft, R. L. (2006). Sex, status, and reproductive success in the contemporary United States. *Evolution and Human Behavior*, 27(2), 104-120.

<https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2005.07.004>

- Kyl-Heku, L. M. i Buss, D. M. (1996). Tactics as units of analysis in personality psychology: An illustration using tactics of hierarchy negotiation. *Personality and Individual Differences*, 21(4), 497-517. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(96\)00103-1](https://doi.org/10.1016/0191-8869(96)00103-1)
- 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>
- 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. 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>
- Mazur, A. (1985). A biosocial model of status in face-to-face primate groups. *Social Forces*, 64, 377– 402. <http://dx.doi.org/10.1093/sf/64.2 .377>
- 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>
- Sell, A. N. (2011). The recalibrational theory and violent anger. *Aggression and violent behavior*, 16(5), 381-389. <https://doi.org/10.1016/j.avb.2011.04.013>
- Sell, A., Sznycer, D., Al-Shawaf, L., Lim, J., Krauss, A., Feldman, A., Rascanu, R., Sugiyama, L., Cosmides, L. i Tooby, J. (2017). The grammar of anger: Mapping the computational architecture of a recalibrational emotion. *Cognition*, 168, 110-128. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2017.06.002>

- Sell, A., Tooby, J. i Cosmides, L. (2009). Formidability and the logic of human anger. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(35), 15073-15078. <https://doi.org/10.1073/pnas.0904312106>
- Stevens, J. P. (2009). *Applied multivariate statistics for the social sciences* (5th ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203843130>
- 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>
- Sznycer, D. (2022). Value computation in humans. *Evolution and Human Behavior*, 43(5), 367-380. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2022.06.002>
- Sznycer, D., Sell, A. i Lieberman, D. (2021). Forms and functions of the social emotions. *Current Directions in Psychological Science*, 30(4), 292-299. <https://doi.org/10.1177/09637214211007451>
- Šimek, K., Gračanin, A. i Kardum, I. (u izradi).
- Trivers, R. L. (1971) The Evolution of Reciprocal Altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57. <https://doi.org/10.1086/406755>
- von Rueden, C., Gurven, M. i Kaplan, H. (2008). The multiple dimensions of male social status in an Amazonian society. *Evolution and Human Behavior*, 29, 402– 415. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2008.05.001>
- Von Rueden, C., Gurven, M. i Kaplan, H. (2011). Why do men seek status? Fitness payoffs to dominance and prestige. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 278, 2223-2232. <https://doi.org/10.1098/rspb.2010.2145>

Wojciszke, B., Bazinska, R. i Jaworski, M. (1998). On the dominance of moral categories in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(12), 1251-1263. <https://doi.org/10.1177/01461672982412001>

Ybarra, O., Chan, E. i Park, D. (2001). Young and old adults' concerns about morality and competence. *Motivation and Emotion*, 25, 85–100.
<https://doi.org/10.1023/A:1010633908298>

Prilozi

Prilog 1

Vinjeta za uvjet niske topline i visoke kompetentnosti

U organizaciji u kojoj ste zaposleni otvorio se natječaj za radno mjesto uz plaću od 5 000 eura, što je više od Vaše trenutne plaće, a uz to, ovo radno mjesto nosi i visoki ugled u društvu. Vi i ostali kolege iz Vaše organizacije, ukupno vas 20, uključeni ste u selekcijski postupak za ovo radno mjesto. Cijeli postupak selekcije prati Vaš nadređeni koji će na kraju, na osnovi različitih pokazatelja odlučiti tko će dobiti navedeno radno mjesto. Nakon prve faze selekcije, u završnu fazu ušli ste Vi i još jedan kolega. Završna faza izgleda tako da ste Vi i kolega praćeni od strane stručnog tima i nadređenog kroz period od dva tjedna u kojem ćete dobivati različite zadatke. Nadređeni će odabrati onoga koji se pokaže sposobnijim za navedeno radno mjesto. Drugim riječima, bit će odabran onaj koji pokaže da ima veću vrijednost za organizaciju, odnosno onaj kome procjenjivači (stručni tim i nadređena osoba) pridaju viši status unutar grupe.

Vaš je kolega pri početnoj evaluaciji pokazao niži stupanj inteligencije u odnosu na Vas, imao je lošije ocjene na studiju i ima manje radnog iskustva te samim time slabije razvijene vještine potrebne za ovo radno mjesto. S ovim ste kolegom u prošlosti imali neprijateljske odnose, a takav se odnos s obje strane održao i do danas. Njegov je cilj kao i Vaš dobiti posao koji je opisan na početku teksta. Onaj koji ne dobije posao na navedenoj poziciji ostat će na poziciji na kojoj je bio do sada.

Prilog 2

Vinjeta za uvjet niske topline i niske kompetentnosti

U organizaciji u kojoj ste zaposleni otvorio se natječaj za radno mjesto uz plaću od 5 000 eura, što je više od Vaše trenutne plaće, a uz to, ovo radno mjesto nosi i visoki ugled u društvu. Vi i ostali kolege iz Vaše organizacije, ukupno vas 20, uključeni ste u selekcijski postupak za ovo radno mjesto. Cijeli postupak selekcije prati Vaš nadređeni koji će na kraju, na osnovi različitih pokazatelja odlučiti tko će dobiti navedeno radno mjesto. Nakon prve faze selekcije, u završnu fazu ušli ste Vi i još jedan kolega. Završna faza izgleda tako da ste Vi i kolega praćeni od strane stručnog tima i nadređenog kroz period od dva tjedna u kojem ćete dobivati različite zadatke. Nadređeni će odabrati onoga koji se pokaže sposobnijim za navedeno radno mjesto. Drugim riječima, bit će odabran onaj koji pokaže da ima veću vrijednost za organizaciju, odnosno onaj kome procjenjivači (stručni tim i nadređena osoba) pridaju viši status unutar grupe.

Vaš je kolega pri početnoj evaluaciji pokazao viši stupanj inteligencije u odnosu na Vas, imao je bolje ocjene na studiju i ima više radnog iskustva te samim time bolje razvijene vještine potrebne za ovo radno mjesto. S ovim ste kolegom u prošlosti imali neprijateljske odnose, a takav se odnos s obje strane održao i do danas. Njegov je cilj kao i Vaš dobiti posao koji je opisan na početku teksta. Onaj koji ne dobije posao na navedenoj poziciji ostat će na poziciji na kojoj je bio do sada.

Prilog 3

Vinjeta za uvjet visoke topline i niske kompetentnosti

U organizaciji u kojoj ste zaposleni otvorio se natječaj za radno mjesto uz plaću od 5 000 eura, što je više od Vaše trenutne plaće, a uz to, ovo radno mjesto nosi i visoki ugled u društvu. Vi i ostali kolege iz Vaše organizacije, ukupno vas 20, uključeni ste u selekcijski postupak za ovo radno mjesto. Cijeli postupak selekcije prati Vaš nadređeni koji će na kraju, na osnovi različitih pokazatelja, odlučiti tko će dobiti navedeno radno mjesto. Nakon prve faze selekcije, u završnu fazu ušli ste Vi i još jedan kolega. Završna faza izgleda tako da ste Vi i kolega praćeni od strane stručnog tima i nadređenog kroz period od dva tjedna u kojem ćete dobivati različite zadatke. Nadređeni će odabrati onoga koji se pokaže sposobnijim za navedeno radno mjesto. Drugim riječima, bit će odabran onaj koji pokaže da ima veću vrijednost za organizaciju, odnosno onaj kome procjenjivači (stručni tim i nadređena osoba) pridaju viši status unutar grupe.

Vaš kolega je pri početnoj evaluaciji pokazao viši stupanj inteligencije u odnosu na Vas, imao je bolje ocjene na studiju i ima više radnog iskustva te samim time bolje razvijene vještine potrebne za ovo radno mjesto. S ovim ste kolegom u prošlosti imali prijateljski odnos, a takav se odnos s obje strane održao i do danas. Njegov je cilj kao i Vaš dobiti posao koji je opisan na početku teksta. Onaj koji ne dobije posao na navedenoj poziciji ostat će na poziciji na kojoj je bio do sada.

Prilog 4

Vinjeta za uvjet visoke topline i visoke kompetentnosti

U organizaciji u kojoj ste zaposleni otvorio se natječaj za radno mjesto uz plaću od 5 000 eura, što je više od Vaše trenutne plaće, a uz to, ovo radno mjesto nosi i visoki ugled u društvu. Vi i ostali kolege iz Vaše organizacije, ukupno vas 20, uključeni ste u selekcijski postupak za ovo radno mjesto. Cijeli postupak selekcije prati vaš nadređeni koji će na kraju, na osnovi različitih pokazatelja, odlučiti tko će dobiti navedeno radno mjesto. Nakon prve faze selekcije, u završnu fazu ušli ste Vi i još jedan kolega. Završna faza izgleda tako da ste Vi i kolega praćeni od strane stručnog tima i nadređenog kroz period od dva tjedna u kojem ćete dobivati različite zadatke. Nadređeni će odabrati onoga koji se pokaže sposobnijim za navedeno radno mjesto. Drugim riječima, bit će odabran onaj koji pokaže da ima veću vrijednost za organizaciju, odnosno onaj kome procjenjivači (stručni tim i nadređena osoba) pridaju viši status unutar grupe.

Vaš je kolega pri početnoj evaluaciji pokazao niži stupanj inteligencije u odnosu na Vas, imao je lošije ocjene na studiju i ima manje radnog iskustva te samim time slabije razvijene vještine potrebne za ovo radno mjesto. S ovim ste kolegom u prošlosti imali prijateljski odnos, a takav se odnos s obje strane održao i do danas. Njegov je cilj kao i Vaš dobiti posao koji je opisan na početku teksta. Onaj koji ne dobije posao na navedenoj poziciji ostat će na poziciji na kojoj je bio do sada.