

## ИМПРЕСИЈА О ДРУГОЈ ОСОБИ С ОБЗИРОМ НА ПРИСУСТВО СТИМУЛУСНОГ СВОЈСТВА „СРДАЧАН“ И „ХЛАДАН“ И АГРЕСИВНОГ ПОНАШАЊА

У раду су приказани резултати експерименталног истраживања импресије о другој особи с обзиром на присуство стимулусног својства „срдачан“ и „хладан“ и агресивног понашања. Експериментална варијабла која је коришћена је присуство стимулусног својства „срдачан“ или „хладан“ као и одсуство или присуство агресивног понашања приликом описа замишљене особе, коју су испитаници даље оцјењивали одређујући се за једну од опозитних особина понуђених од стране испитивача. Узорак испитаника чини 160 студената Филозофског факултета Универзитета у Источном Сарајеву. Резултати истраживања показују да постоји статистички значајна разлика у импресији о замишљеној особи која не испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и која је имала стимулусно својство „хладан“ ( $U = 1094.500$ ,  $Z = -7.239$ ,  $p = .000$ ), да не постоји статистички значајна разлика у импресији о замишљеној особи која испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и која је имала стимулусно својство „хладан“ ( $U = 2756.000$ ,  $Z = -1.519$ ,  $p = .129$ ), те да постоји статистички значајна разлика унутар групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ ( $z = -7.599$ ,  $p = .000$ ) и унутар групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ ( $z = -6.120$ ,  $p = .000$ ).

*Кључне ријечи:* импресија, стимулусно својство „срдачан“ и „хладан“, агресивно понашање

---

<sup>1</sup> natasa.kostic@ffuis.edu.ba

## Увод

У фокусу интересовања социјалне перцепције су особе које сваки појединац посматра из различитих углова и ствара одређену слику о њима. Аш [Asch] (1952, према Хавелка, 2001, стр. 112) сматра да је природно и логично да појединац познаје особе са којима је у интеракцији, те да се пред психологију поставља питање како се долази до сазнања о особи. Он сматра да је један од првих корака у сазнавању других особа опажање њихових акција чиме се особи приписују својства истих. Сљедећи корак у сазнавању других особа је опажање средине у којој се особа налази чиме се опажена акција приписује не само личним него и срединским узроцима. И на крају истиче да је опажање других особа изразито организовано и уједињено у јединствену цјелину. У запажања о другим особама уноси се одређен ред и организованост, што утиче на разумијевање одређене особе као личности и као актера. Такође, Аш (1952, према Хавелка, 2001, стр. 112) наглашава да свака особа посједује способност формирања импресије о другој особи као непосредног одговора на веома мали број информација. За формирање импресије није потребан велики обим информација, а прва импресија је веома стабилна и људи се ослањају на њу без обзира на то што је можда и нетачна. На овом малом броју информација заснива се велики дио друштвеног живота. Смит и Колинс [Smith, Collins] (2009, стр. 343) сматрају да импресија о другима, односно, менталне представе о другима представљају основне алате друштвеног живота, те да без обзира на то да ли су валидне или нису, да ли су засноване на годинама познанства са неким или само кратким погледом на некога, утичу на избор партнера, стварање предрасуда о политичким кандидатима или кандидатима за посао те на свакодневну интеракцију са људима у окружењу (чланови породице, пријатељи, колеге на послу).

Зебровиц [Zebrowitz] сматра да (1995/1999, према Нума, 2010, стр. 57) формирање импресије представља процес стварања описне и евалуативне процјене о другима. Импресија потиче од латинске ријечи *impressio* која значи утискивање и она представља, у једном значењу, хипотетички неуролошки ефекат дејства дражи на чула, а у другом, субјективни доживљај нечега или некога (Требјешанин, 2001, стр. 185). Хамилтон, Кац, Лера [Hamilton, Katz, Leireg] (1980, према Нума, 2010, стр. 57) сматрају да је импресија когнитивна репрезентација посматрача о другој особи.

Један од првих истраживача импресије о другој особи Соломон Аш (1946) који је у својој студији под називом *Forming impressions of personality* представио серију огледа које су омогућиле сљедеће: „Процес опажања схваћен је као базични механизам непосредне социјалне интеракције, а упознавање и разумевање других особа као његов главни ефекат“ (Хавелка, 2001, стр. 111).

Аш (1946, стр. 258) поставља питање у вези с тим како неколико карактеристика функционишу заједно формирајући импесију о некој особи те који принципи регулишу тај процес. У свом раду полази од три хипотезе (Asch, 1946, стр. 259–260), а то су: сумативна хипотеза, хипотеза о „хало“ ефекту и гешталтистичка хипотеза. Сумативна хипотеза се односи на то да је импесија збир свих својстава за које појединац зна да их одређена особа посједује, при чему свака црта ствара одређену импесију, а укупна импесија представља збир појединачних импесија. Хипотеза о „хало“ ефекту говори о томе да на процес формирања импесије о другој особи утиче и општа импесија, тј. хало ефекат о тој особи. Она може да се дефинише као емоционална склоност да се појединачне црте или особине личности друге особе вреднују као позитивне или као негативне (Хавелка, 2001, стр. 113). Гешталтистичка хипотеза подразумијева да се импесија о другој особи односи на особу у цјелини, а не на виђење особе које се састоји из збира особина. Сваки појединац тежи да другу особу схвати као ентитет који посједује своје психолошко језгро. Својства других се не опажају издвојено него у склопу њихових заједничких односа.

Ашови огледи нису се заснивали на директном контакту међу људима, што у некој мјери умањује природност ситуације, али је ипак дошао до значајних резултата у овом пољу и подстакао даља истраживања кроз мање или више модификације методолошких карактеристика. Његови огледи су се састојали у томе да експериментатор чита испитаницима листу особина замишљене личности, а они су имали задатак да својим ријечима опишу слику коју су формирали о замишљеној особи. Осим наведеног, испитаницима је давана и листа од 18 опозитних особина за које су испитаници оцјењивали која се у вишој мјери слаже са описом замишљене особе. Промјене у листама описа које би експериментатор читао чинили су основну карактеристику истраживања, односно експерименталност ситауција.

Прва група огледа се бави централним или периферним својствима. Његова истраживања су значајна по томе што је користио врло једноставан начин да би приступио овом проблему. Испитаници су били подијељени у двије групе, групу А и групу Б. Прочитана им је листа особина која је била идентична, изузев једног термина. Групи А су прочитане особине интелигентан – ефикасан – марљив – срдачан – одлучан – практичан – обзирив, а групи Б је прочитано интелигентан – ефикасан – марљив – хладан – одлучан – практичан – обзирив. Ова разлика је произвела упадљиву разлику у импесијама. Наиме, група А је имала позитивније импесије од групе Б (Asch, 1946, стр. 262–265). Термини „срдачан–хладан“ нису додали ново својство, него су у извјесној мјери трансформисали остала својства. У осталих девет експеримената о формирању импесије, Аш је такође правио извјесне варијације. На примјер, мијењао је редослијед прочитаних особина, уводио је неке друге особине, давао испитаницима задатак да

пронађу синониме за особине са листе или да донесу закључак о томе у каквом су односу наведене особине.

Након серије спроведених огледа, Аш (1946, према Хавелка, 2001, стр. 123–124) је донио сљедеће закључке:

1. Опажач настоји да формира импресију о особи у цјелини. Врло је тешко не видјети да је особа цјелина. Преко једне или више црта појединац тежи да допре до језгра особе.
2. Када опажач опази да неке особине припадају истој особи, оне престају за њега да постоје као изоловане црте, већ улазе у динамичну интеракцију и формирају одређену структуру.
3. Импресија посједује своју структуру.
4. Свака особина представља дио једне цјелине и увођење или изостављање једне особине може да доведе до промјене цијеле импресије.
5. Особа говори кроз сваку своју особину.
6. Импресија о другој особи је у великој мјери детерминисана захтјевима са којим је суочава њена средина.
7. У процесу формирања импресије манифестује се склоност ка досљедности или супротстављању.

Ашове налазе истраживања потврдио је Кели [Kelley] (1950, према Pennington, 2004, стр. 145) представљајући госта предавача студентима користећи Ашову листу особина. Утврдио је да су се студенти више задржали у разговору са предавачем у ситуацијама када је приликом описа био укључен придјев „срдачан“, него када је био укључен придјев „хладан“. Овај истраживач је на основу процјене предавача од стране студената пронашао сличне разлике као и Аш.

Истраживање формирања импресије о другој особи уз употребу претходно наведене листе за опис особе као и придјева „срдачан“ и „хладан“ на листи спровели су МекКарти и Скворонски [McCharty, Skowronski] (2011, стр. 1305) с тим што су наведене особине приликом читања приписивали студенту који студира у истом мјесту (близина) као и испитаници или студенту који студира у иностранству (дистанца). Узорак испитаника је чинило 96 студентата универзитета у сјеверном Илионису. Резултати истраживања показују да су испитаници који су приликом описа особе имали придјев „срдачан“ испољавали позитивнију импресију о њој, него испитаници који су имали придјев „хладан“. Такође, резултати показују да је дистанца имала ефекат на испољавање импресије о другој особи. Придјев „срдачан“ је имао више ефекта на формирање импресије о другој особи у ситуацији дистанце, него у ситуацији близине.

Наутс, Лангнер, Хуцисманс, Вонк, Вигболдус [Nauts, Langner, Huijismans, Vonk, Wigboldus] (2014, стр. 155–160) су реплицирали Ашова

истраживања, која подразумевају листе којима је овај аутор испитивао утицај на формирање импесије о другој особи и придјеве „срдчан“ и „хладан“. Осим листе која садржи, уз поменуте придјеве, особине интелегентан, ефикасан, марљив, одлучан, практичан и обазрив, коришћена је и листа, која, поред наведених придјева, садржи особине: послушан, слаб, плитак, амбициозан, сујетан. С друге стране, коришћена је и првонаведена листа, али је умјесто придјева „срдчан“ и „хладан“ коришћен придјев „љубазан“ и „нељубазан“. Наведене листе је користио и Аш (1946) у својим истраживањима. Ови истраживачи су дошли до налаза да испитаници прије оцјењују интелигенцију која је важнија приликом описа особе, него срдчаност, односно, да је интелигенција централнија особина од срдчаности. Такође су дошли до резултата да су срдчаност и хладноћа централније, односно, да више утичу на укупну импесију о другој особи, него љубазност и нељубазност. Осим наведеног, ови аутори су утврдили да срдчаност није релевантна за формирање импесије о другој особи.

На основу истраживања у области социјалне перцепције може се закључити да „срдчаност“ посматрана као димензија личности обухвата пријатељство, помоћ, искреност, поузданост и морал (Holoien, Fiske, 2013, р. 33), те да се особа за коју се сматра да је „срдчна“, бар минимално, придржава моралних образаца понашања (моралност као друштвена творевина значајна је када су у питању односи са другим људима). Уколико се особа не придржава друштвено прихваћеног понашања, бар минимално, сматра се, условно речено, неморалном, те јој се приписују негативне карактеристике. С друге стране, особа која се перципира као „хладна“, упркос томе што се понекад понаша на друштвено прихватљив начин и срдчно и даље ће се сматрати хладном, неповјерљивом, и особом која није пријатељски настројена. Може се закључити да се срдчаност односи на интерперсоналне односе и да је социјално значајна. На основу тога, посматрачи доносе процјену и закључке да ли желе да ступе у ближе односе са другима или не (De Bruin, Van Lange, 2000, према Uleman, Kressel, 2013, р. 65).

Прегледом доступне литературе долази се до закључка да су негативне информације значајније од позитивних у процесу формирања импесије. Прато и Џон [Pratto, John] (1991, према Uleman, Kressel, 2013, р. 64) наводе да негативне информације привлаче већу пажњу. Овај став заснива се на резултатима њиховог истраживања којим су испитивали пажњу испитаника за именовање боја на којима су се налазиле значајне особине. Добијени резултати су показали да негативне црте привлаче више пажње, што доводи до тога да се лакше запамте. Самим тим, вјерује се да прикупљање негативних информација доводи до формирања негативније опште импесије. Овакав закључак темељи се на премиси да пошто нема јасног циља импесије, она се заснива на случајно запамћеним информацијама,

што су у овом случају негативне. Ипак, ова навођења треба узети са дозом опреза, будући да овим истраживањем нису испитивана. Сматра се да негативни догађаји имају већу „тежину“, имају драстичније прелазе у градијацији, при чему негативне карактеристике расту у функцији времена и простора (Uleman, Kressel, 2013, p. 64). Осим тога, негативни догађаји су више издиференцирани, што говори о њиховој сложености. Међутим, ни питање доминације негативних у односу на позитивне догађаје није јасно одређено. Подједнак значај приписује се и позитивним и негативним догађајима у случајевима интегрисаних информација.

### *Проблем, метод и задаци истраживања*

Проблем истраживања се односи на испитивање формирања импресије о другој особи с обзиром на присуство стимулусног својства „срдачан“ и „хладан“ и агресивног понашања. Прецизније речено, коришћен је метод експерименталног истраживања у којем је варирана експериментална ситуација додавањем особине „срдачан“ или „хладан“ на листу особина којима је описана нека замишљена особа (интелигентна, ефикасна, марљива, одлучна, практична, обазрива) двјема групама испитаника. Објема групама испитаника дата је листа од 18 опозитних особина за које су испитаници процјењивали која у бољој мјери описује замишљену особу. Осим наведеног, експериментална ситуација је варирана још једним идентичним описом особе унутар обје групе испитаника, с тим што је претходном опису додан агресивни чин (замишљена особа је „претукла“ другу особу). Разлози за наведени чин нису наведени, али је приликом избора ријечи која ће описати агресивни чин вођено рачуна о томе да описано агресивно понашање имплицира висок степен физичког агресивног понашања према другој особи.

У складу са описаним, постављени су сљедећи задаци истраживања:

- утврдити да ли постоји статистички значајна разлика у импресији о замишљеној особи која не испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“;
- утврдити да ли постоји статистички значајна разлика у импресији о замишљеној особи која испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“;
- утврдити да ли постоји статистички значајна разлика у импресији о замишљеној особи која не испољава и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која има стимулусно својство „срдачан“;
- утврдити да ли постоји статистички значајна разлика у импресији

о замишљеној особи која не испољава и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која има стимулусно својство „хладан“.

### *Узорак истраживања*

Узорак чини 160 испитаника старости од 19 до 25 година ( $AS = 21.81$ ). Заступљеност испитаника према полу је сљедећа: 135 (84.37%) женских и 25 (16.63%) мушких испитаника. Популацију испитаника чине студенти Филозофског факултета Универзитета у Источном Сарајеву. Као што се види из претходног, узорак није уједначен према полу, а према својој природи је пригодни и то из разлога што су њиме обухваћени испитаници који су најдоступнији истраживачима. Наиме, истраживање је вршено online путем. Инструмент је послат на различите адресе студената са наведеног факултета. Испитаницима је заштићено право на анонимност тако што су испитивачу стизали само вриједности одговора без електронске адресе пошиљаоца. Упитници су послати на 160 адреса (80 их је садржало стимулусно својство „срдачан“, а 80 стимулусно својство „хладан“). Свих 160 испитаника којима је послат упитник је одговорило попуњавањем истог. Могући разлог за то је претходно усмено обавјештење студентима да ће неки од њих насумичним избором учествовати у истраживању, као и обавјештење о томе да њихови одговори неће бити злоупотријебљени те да ће се подаци користити искључиво у научне сврхе. Други могући разлог за то је што су то већ особе са којима су истраживачи у контакту путем електронских медија, па је вјероватно постојање претходне међусобне интеракције допринијело томе да свих 160 упитника који су послати буде попуњено. Као што се може видјети из претходног тескта, од 160 испитаника формиране су двије по броју уједначене групе: група која је приликом описа особе имала стимулусно својство „срдачан“ и група која је приликом описа особе имала стимулусно својство „хладан“.

### *Инструменти и истраживања*

Инструменти коришћени у истраживању су:

- 1) упитник за прикупљање података о социјално-статусним карактеристикама испитаника (пол, године, старост),
- 2) упитник за испитивање формирања импесије о другој особи који садржи опис замишљене особе (уз варирање стимулусног својства „срдачан“ и „хладан“ и додавање описа агресивног чина замишљене особе) и чеклиста за процјену импесије о другој особи коју је конструисао Аш (1946). Листа има 18 опозитних особина којима се испитује импесија о описаној особи која испољава

агресивно понашање. Испитаници су одговарали бирајући један од два атрибута који, према њиховом мишљењу, у вишој мјери карактерише замишљену особу. Када је ријеч о поузданости коришћеног инструмента за испитивање импресије о особи унутар групе испитаника, која је приликом описа особе која не испољава агресивно понашање имала стимулусно својство „срдачан“, али и у групи испитаника која је приликом описа особе имала стимулусно својство „хладан“, ниво поузданости задовољава препоручених .70 ( $\alpha = .70$ ). Када је ријеч о поузданости коришћеног инструмента за испитивање импресије о особи која испољава агресивно понашање, ниво поузданости је задовољавајући. Поузданост унутар групе испитаника која је приликом описа особе која испољава агресивно понашање имала стимулусно својство „срдачан“ је задовољавајућа ( $\alpha = .82$ ), као и унутар групе испитаника која је приликом описа особе која испољава агресивно понашање имала стимулусно својство „хладан“ је задовољавајућа ( $\alpha = .86$ ).

#### *Поступци за обраду података*

Приликом обраде података коришћени су сљедећи статистички поступци: Фишеров тест за испитивање разлика у пропорцији избора особина између групе испитаника која је приликом описа особе која не испољава и која испољава агресивно понашање имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“, Ман-Витнијев тест за утврђивање разлика у импресији о особи која не испољава и која испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ те Вилкоксонов тест ранга за испитивање разлика у импресији о замишљеној особи која не испољава и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која је приликом описа имала стимулисано својство „срдачан“ и унутар групе испитаника која је приликом описа имала стимулисано својство „хладан“. Фишеров тест је коришћен како би се испитале разлике између група испитаника у пропорцији избора сваке од 18 опозитних особина (номинални ниво мјерења). Ман-Витнијев тест је коришћен након збрајања вриједности приписаних изабраним особинама (социјално пожељнија је бодована вишом вриједности, те је виши резултат испитаника указивао на позитивнију импресију) – наведени статистички поступак се користи за утврђивање разлика између двије групе испитаника на једној варијабли и на вишим нивоима мјерења. Вилкоксонов тест ранга је коришћен због његове могућности примјене унутар исте групе испитаника на вишим нивоима мјерења.



### Резултати истраживања

Како би се утврдило да ли постоји статистички значајна разлика у пропорцији избора особина између групе испитаника који су приликом описа замишљене особе која не испољава агресивно понашање имали стимулусно својство „срдачан” и групе испитаника који су имали стимулусно својство „хладан” коришћен је Фишеров тест.

Табела 1. Разлике у пропорцији избора особина између групе испитаника која је приликом описа особе која не испољава агресивно понашање имала стимулусно својство „срдачан” и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан”

Р.б.	ОСОБИНА	Група 1 – „срдачан”	Група 2 – „хладан”	Р
1.	Великодушан	96.25	45.00	.000
	Ускогруд	3.75	55.00	
2.	Мудар	91.25	98.75	.064
	Наиван	8.75	1.25	
3.	Несрећан	5.00	33.75	.000
	Срећан	95.00	66.25	
4.	Раздражљив	7.50	47.50	.000
	Доброћудан	92.50	42.50	
5.	Духовит	85.00	51.25	.000
	Без смисла за хумор	15.00	48.75	
6.	Друштвен	92.50	56.25	.000
	Недруштвен	7.50	43.75	
7.	Популаран	83.75	60.00	.001
	Непопуларан	16.25	40.00	
8.	Непоуздан	0.00	10.00	.007
	Поуздан	100.00	90.00	
9.	Важан	97.50	93.75	.443
	Безначајан	2.50	6.25	
10.	Немилосрдан	3.75	38.75	.000
	Хуман	96.25	61.25	
11.	Атрактиван	86.25	78.75	.298
	Неатрактиван	13.75	21.25	
12.	Упоран	96.25	92.50	.495
	Нестабилан	3.75	7.50	
13.	Озбиљан	96.25	97.50	1.000
	Неозбиљан	3.75	2.50	
14.	Уздржан	32.50	67.50	.000
	Причљив	67.50	32.50	
15.	Егоцентричан	61.25	67.50	.509
	Алтруиста	38.75	32.50	
16.	Маштовит	76.25	43.75	.000
	Немаштовит	23.75	56.25	
17.	Јак	97.50	93.75	.443
	Слаб	2.50	6.25	
18.	Непоштен	2.50	8.75	.167
	Поштен	97.50	91.25	

Анализом података добијених употребом Фишеровог теста могуће је закључити да се група испитаника која је имала стимулусно својство „срдчан“ и група испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ статистички значајно разликују у 55.56% случајева приликом избора особине коју придају замишљеној особи која не испољава агресивно понашање. Другим ријечима, у 10 случајева се наведене групе испитаника разликују у избору особина које придају замишљеној особи, а у 8 случајева се не разликују. Утврђене разлике су статистички значајне на нивоу .01 ( $p < .01$ ). Према наведеном, а у складу са подацима приказаним у Табели 1 група испитаника која је имала стимулусно својство „срдчан“ је статистички значајно више, него група испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ описала замишљену особу као: *великодушну, срећну, доброћудну, духовиту, друштвену, популарну, поуздану, хуману, причљиву и маштовиту*. И једна и друга група испитаника би у приближно истој мјери замишљену особу у највишој мјери описала као: *мудру, важну, атрактивну, упорну, озбиљну, егоцентричну, јаку и поштену*.

Приликом анализе података приказаних у Табели 1 могуће је такође уочити да су испитаници из обје групе у највећем броју случајева придавали исте особине замишљеној особи која не испољава агресивно понашање. Само су у три случаја (од укупно 18) испитаници бирали различите особине и то *причљив, маштовит и великодушан* у групи испитаника која је имала стимулусно својство „срдчан“, те *уздржан, немаштовит и ускогруд* у групи испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“. Учесталост изабраних особина се разликује с обзиром на стимулусно својство „срдчан“ и „хладан“. Група испитаника која је имала стимулусно својство „срдчан“ је била сагласна у преко 60.00% случајева (најнижи проценат избора је за особину *егоцентричан* – 61.25%) приликом избора одређене особине, док је у групи испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ тај проценат нешто нижи (за 4 особине је сагласност избора постигнута у распону од 50.00% до 59.00%: *ускогруд, духовит, друштвен и немаштовит*). Чак за 12 особина (*великодушан, мудар, срећан, доброћудан, друштвен, поуздан, важан, хуман, упоран, неозбиљан, јак, поштен*) је у групи испитаника која је имала стимулусно својство „срдчан“ постигло консензус у преко 90.00% случајева приликом избора одређене особине, док је у групи испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ наведено постигнута у нижем броју (за 7 тврдњи су испитаници сагласни у избору одређене особине у 90.00% случајева и више: *мудар, поуздан, важан, упоран, озбиљан, јак, поштен*). Ни редослијед изабраних особина није исти. У групи испитаника која је имала стимулусно својство „срдчан“ су прије свега биране особине *поуздан* и *поштен*, а у групи испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ *мудар* и *озбиљан*. У најмањој мјери су биране особине *причљив* и *егоцентричан* у групи испитаника која је имала стимулусно својство

„срдачан“ и доброћудан и духовит у групи испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“.

Даљом анализом су испитане разлике у импресији о замишљеној особи која не испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“.

Табела 2. Разлике у импресији о замишљеној особи која не испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“

Стимулусно својство	AS	Md
Група 1 - „срдачан“	33.863	34.000
Грзпа 2 - „хладан“	30.375	30.500

U = 1094.500                      Z = - 7.239    p = .000

На основу резултата добијених употребом Ман-Витнијевог теста који су приказани у Табели 2, може се закључити да постоји статистички значајна разлика (U = 1094.500, Z = -7.239, p = .000) између групе испитаника која је приликом описа замишљене особе имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“. На основу вриједности аритметичке средине и медијане могуће је закључити да је група испитаника која је приликом описа замишљене особе имала стимулусно својство „срдачан“ (AS = 33.863, Md = 34.000) испољавала позитивнију импресију, него група испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ (AS = 30.375, Md = 30.500).

Подаци приказани у наредној табели односе се на резултате добијене употребом Фишеровог теста којима су испитиване разлике у пропорцији избора особина између групе испитаника која је приликом описа особе која испољава агресивно понашање имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“.

Табела 3. Разлике у пропорцији избора особина између групе испитаника која је приликом описа особе која испољава агресивно понашање имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“

Р.б.	ОСОБИНА	Група1 – „срдачан“	Група 2 - „хладан“	p
1.	Великодушан	31.25	35.00	.737
	Ускогруд	68.75	65.00	
2.	Мудар	55.00	72.50	.032
	Наиван	45.00	27.00	

3.	Несрећан	67.50	57.50	.253
	Срећан	32.50	42.50	
4.	Раздражљив	85.00	78.75	.412
	Доброћудан	15.00	21.25	
5.	Духовит	38.75	45.00	.522
	Без смисла за хумор	61.25	55.00	
6.	Друштвен	52.50	47.50	.635
	Недруштвен	47.50	52.50	
7.	Популаран	57.50	51.25	.526
	Непопуларан	42.50	48.75	
8.	Непоуздан	67.50	56.25	.193
	Поуздан	32.50	43.75	
9.	Важан	53.75	67.50	.105
	Безначајан	46.25	32.50	
10.	Немилосрдан	77.50	72.50	.584
	Хуман	22.50	27.50	
11.	Атрактиван	56.25	63.75	.420
	Неатрактиван	43.75	36.25	
12.	Упоран	40.00	57.50	.039
	Нестабилан	60.00	42.50	
13.	Озбиљан	46.25	62.50	.056
	Неозбиљан	53.75	37.50	
14.	Уздржан	52.50	53.75	1.000
	Причљив	47.50	46.25	
15.	Егоцентричан	65.00	66.25	1.000
	Алтруиста	35.00	33.75	
16.	Маштовит	20.00	25.00	.570
	Немаштовит	80.00	75.00	
17.	Јак	55.00	60.00	.632
	Слаб	45.00	40.00	
18.	Непоштен	56.25	56.25	1.000
	Поштен	43.75	43.75	

Прегледом података приказаних у Табели 3 могуће је уочити да не постоји статистички значајна разлика у придавању одређене особине замишљеној особи која испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдчан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“. Само приликом придавања двије особине замишљеној особи наведене групе се разликују на нивоу .05 и то у случају: *мудар – наиван* ( $p = .032$ ) и *упоран – нестабилан* ( $p = .039$ ). У групи испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“ су статистички значајно више биране особине *мудар* и *упоран*, него у групи испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“. У свим осталим случајевима (у 88.89% или 16 случајева) није утврђена статистички значајна разлика у избору особина од стране наведених група.

Наведено указује на то да неће постојати статистички значајна разлика у импресији о замишљеној особи која испољава агресивно понашање између испитаника који су приликом описа особе имали стимулусно својство „срдчан“ и „хладан“, што потврђују подаци приказани у наредној табели.

Табела 4. Разлике у импесији о замишљеној особи која испољава агресивно понашање између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдчан” и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан”

Стимулусно својство	AS	Md
Група 1 - „срдчан”	25.350	24.500
Група 2 - „хладан”	26.462	25.000
	$U = 2756.000$	$Z = -1.519$
		$p = .129$

На основу резултата добијених употребом Ман-Витнијевог теста који су приказани у Табели 4 може се закључити да не постоји статистички значајна разлика у импесији о замишљеној особи која испољава агресивно понашање ( $U = 2756.000$ ,  $Z = -1.519$ ,  $p = .129$ ) између групе испитаника која је приликом описа имала стимулусно својство „срдчан” и групе испитаника која је приликом описа замишљене особе која имала стимулусно својство „хладан”.

У наредној табели приказани су резултати добијени употребом Вилкоксоновог теста ранга којим су испитиване разлике у импесији о замишљеној особи која не испољава и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која је приликом описа имала стимулирано својство „срдчан”.

Табела 5. Разлике у импесији о замишљеној особи која не испољава и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која је приликом описа имала стимулирано својство „срдчан”

Група 1 - „срдчан”	N	Percentili		
		25	50 (Md)	75
Не испољава агресивно понашање	80	33.000	34.000	35.000
Испољава агресивно понашање	80	22.000	25.000	29.000

$z = -7.599$

$p = .000$

На основу података приказаних у Табели 5 утврђено је да постоји статистички значајна разлика у импесији о особи која не испољава агресивно понашање и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која је приликом описа замишљене особе имала стимулусно својство „срдчан” ( $z = -7.599$ ,  $p = .000$ ). Вриједност медијане указује на то да је импесија испитаника позитивнија о замишљеној особи која не испољава агресивно понашање ( $Md = 34.000$ ), него о замишљеној особи која испољава агресивно понашање ( $Md = 25.000$ ).

У наредној табели приказани су резултати добијени употребом Вилкоксоновог теста ранга којим су испитиване разлике у импесији о

замишљеној особи која не испољава и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која је приликом описа имала стимулисано својство „срдачан”.

Табела 6. Разлике у импресији о замишљеној особи која не испољава и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која је приликом описа имала стимулисано својство „хладан”

Група „хладан“	N	Percentili		
		25	50 (Md)	75
Не испољава агресивно понашање	80	28.000	30.500	33.000
Испољава агресивно понашање	80	22.250	25.000	31.000

$z = -6.120$

$p = .000$

Употребом Вилкоксоновог теста ранга утврђено је да постоји статистички значајна разлика у импресији о особи која не испољава агресивно понашање и која испољава агресивно понашање унутар групе испитаника која је приликом описа замишљене особе имала стимулисно својство „хладан” ( $z = -6.120$ ,  $p = .000$ ). Вриједност медијане указује на то да је импресија испитаника позитивнија о замишљеној особи која не испољава агресивно понашање ( $Md = 30.500$ ), него о замишљеној особи која испољава агресивно понашање ( $Md = 25.000$ ).

### *Завршна разматрања и закључци*

На основу приказаних резултата могуће је закључити да је формирање импресије о другој особи сложен процес и да у том процесу утичу бројни фактори који могу бити тек случајне и непотпуне информације. Наведено је у складу са схватањима да свака особа посједује способност формирања импресије о другој особи, као непосредног одговора на веома мали број информација Аш (1952, према Хавелка, 2001, стр. 112) наглашава да свака особа посједује способност формирања импресије о другој особи, као непосредног одговора на веома мали број информација. Резултати истраживања показују да се испитаници који су имали стимулисно својство „срдачан“ приликом описа замишљене особе која не испољава агресивно понашање статистички значајно разликују од групе испитаника који су имали стимулисно својство „хладан“ у импресији о наведеној особи. У преко 50% случајева (55.56%) су се испитаници статистички значајно разликовали у учесталости изабране особине којим би даље описали наведену особу. Добијени подаци су у складу са претходним истраживањима, која су приликом описа замишљене особе имала исту листу особина као и

у овом истраживању, уз варирање експерименталне ситуације додавањем стимулусног својства „срдачан“ и „хладан“. Ово потврђује да наведена својства имају карактеристику централности и да у извјесној мјери трансформишу остала својства. Учестао избор истих особина, али са нижим степеном учесталости, указује на то да није дошло до придавања другачијег, опозитног својства, описаној замишљеној особи, што потврђује то да испитивана импесија има исти предзнак, али нешто другачији интензитет испољавања с обзиром на присуство стимулусних својстава.

Да нове информације могу да трансформишу постојећу импесију указују подаци који се односе на испитивање разлика у импесији о замишљеној особи која испољава агресивно понашање (тј. којој је приликом описа придодано интензивно физичко агресивно понашање прилично високог интензитета) између групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“. Учесталост изабраних особина приликом описа замишљене особе је прилично уједначена, а разлике између наведених група нису статистички значајне. Непостојање разлика могуће је објаснити стањем неравнотеже које изазива агресивно понашање у контексту особина које су наведене. Нова информација која није у складу са претходним информацијама је допринијела трансформацији оцјена особина замишљене особе од позитивне ка мање позитивној, што је довело до приближније оцјене особина са групом испитаника којој нова информација није била у високој мјери опозитна са постојећим. Вјероватно да се у процесу формирања импесије манифестује склоност ка досљедности.

Да придавање агресивног понашања постојећој листи особина може довести до разлика у формирању импесије указују утврђене разлике унутар групе испитаника која је имала стимулусно својство „срдачан“ и унутар групе испитаника која је имала стимулусно својство „хладан“. Придодато агресивно понашање је допринијело до формирања негативније импесије.

Претходно речено потврђује све три хипотезе које је поставио Аш (1946, стр. 259 –256): сумативну, о „хало“ ефекту и гешталтистичку. Потврђено је да је импесија збир свих својстава за која појединац зна да их одређена особа посједује, при чему свака црта ствара одређену импесију, а укупна импесија представља збир појединачних импесија, те да на процес формирања импесије о другој особи утиче и општа импесија, тј. „хало“ ефекат о тој особи. Она може да се дефинише као емоционална склоност да се појединачне црте или особине личности друге особе вреднују као позитивне или као негативне (Хавелка, 2001, стр. 113). Гешталтистичка подразумијева да се импесија о другој особи односи на особу у цјелини, односно, својства других се не опажају издвојено него у склопу њихових заједничких односа. Наведени подаци такође потврђују закључке наведеног аутора да опажач формира импесију о другој особи у цјелини, као и то

да када опажач опази да неке особине припадају истој особи, оне престају за њега да постоје као изоловане црте, већ улазе у динамичну интеракцију и формирају одређену структуру, да свака особина представља дио једне цјелине и увођење особине може да доведе до промјене цијеле импресије и да се у процесу формирања импресије манифестује склоност ка досљедности или супротстављању.

Литература:

- Asch S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258–290.
- McCarthy, P., J., Skowronski, J., J. (2011). You're getting warmer: Level of construal affects the impact of central trait on impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 1403–1307.
- Nauts, S., Langner, O., Huijismans, I., Vonk, R., Wigboldus, D. H. J. (2014). Forming impressions of personality: A replication and review of Asch's (1946) Evidence for a Primacy-of-Warmth Effect in Impression Formation. *Social psychology*, 45(3), 153–163.
- Pennington, D. C. (2004). *Основе социјалне психологије*. Јастребарско: Наклада Слп.
- Smith, E. R., Collins, E., C. (2009). Contextualizing Person Perception: Distributed Social Cognition. *Psychological review*, 116 (2), 343–364.
- Требјешанин, Ж. (2001). *Речник психологије*. Београд: Стубови културе.
- Хавелка, Н. (2001). *Социјална перцепција*. Београд. Завод за уџбенике и наставна средства.
- Uleman, J., Kressel, L. M. (2013). A brief history of theory and research on impression formation. U Carlston, D. E. (Ur.), *Oxford handbook of social cognition* (53–73). New York: Oxford University Press.
- Huma, B. (2010). Gender differences in impression formation. *Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology*, 1(1), 57–72.
- Holoien, D.S., Fiske, S.T. (2013). Downplaying positive impressions: compensation between warmth and competence in impression management. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49 (2013), 33–41.



Nataša Kostić  
Lidija Bogdanović

IMPRESSION ABOUT OTHER PERSON REGARDING EXISTENCE  
OF STIMULUS CHARACTERISTIC „WARM“ AND „COLD“ AND  
AGGRESSIVE BEHAVIOR

*Summary*

The paper presents results of an experimental study of the impression of another person regarding existence of stimulus characteristic „warm“ and „cold“ and aggressive behavior. The experimental variable was the existence of the „warm“ or „cold“ stimulus, as well as the absence or existence of aggressive behavior that describing an imaginary person that e subjects further evaluated by opting for one of the opposing features offered by examiners. The sample were 160 students of the Faculty of Philosophy at the University of East Sarajevo. The results of the study indicate the statistically relevant difference in the impression of an imaginary person who does not exhibit aggressive behavior between the group of respondents who had a „warm“ stimulus characteristic and the group who had a „cold“ stimulus characteristic ( $U = 1094.500$ ,  $Z = -7.239$ ,  $p = .000$ ), but there is no statistically relevant difference of the impression of an imaginary person who exhibits aggressive behavior between the group of respondents who had a „warm“ stimulus characteristic and the group who had a stimulus characteristic „cold“ ( $U = 2756.000$ ,  $Z = -1.519$ ,  $p = .129$ ), and there is statistically relevant difference within the group that had stimulus characteristic of „warm“ ( $z = -7.599$ ,  $p = .000$ ), and in the group that had stimulus characteristic of „cold“ ( $z = -6.120$ ,  $p = .000$ ).