

RAD, LIČNOST I DRUŠTVO

Тематски зборник радова



Библиотека
НАУЧНИ СКУПОВИ

Главни и одговорни уредник
Проф. др Бојана Димитријевић

Рецензенти
Проф. др Марина Хаџи-Пешић
Проф. др Бојана Димитријевић
Проф. др Александра Крнетић

Тематски зборник радова

RAD, LIČNOST I DRUŠTVO

Приредили

Проф. др Снежана Видановић

Доц. др Небојша Милићевић

Доц. др Јелена Опсеница Костић



Филозофски факултет у Нишу
2014.

Sadržaj

PREDGOVOR	7
Joviša Obrenović BURNOUT SINDROM, MENADŽERSKA BOLEST I STRES	9
Dragana Bjekić, Lidija Zlatić, Tatjana Jaćimović GRANICE PROFESIONALNOG DELOVANJA NASTAVNIKA	23
Elvis Vardo, Miroslav Gavrić RADNA USPJEŠNOST RUKOVODILACA I SPREMNOST ZA PROMJENE	37
Jelena Uvalin Matić ZADOVOLJSTVO POSLODAVACA, PROCENA KVALITETA I KOMPETENCIJA PRI ANGAŽOVANJU RADNIKA	51
Svetlana Čičević, Slobodan Mitrović, Norbert Pavlović, Slađana Janković, Milkica Nešić ADAPTACIJA METODE PROCENJIVANJA VIZUOSPACIJALNIH SPOSOBNOSTI	61
Snežana B. Živković, Miliša M. Todorović PERCEPCIJE ORGANIZACIONE KULTURE U REPUBLICI SRBIJI I REPUBLICI SLOVENIJI	77
Aleksandra Petrović, Zorica Marković, Vladimir Nešić, Ljubiša Zlatanović ODNOS OPTIMIZMA I PESIMIZMA STUDENATA I OČEKIVANOG PSIHOLOŠKOG UGOVORA	93
Bojana Vulaš NIVO AKTIVACIJE U FUNKCIJI MENSTRUALNOG CIKLUSA	111
Milica T. Ognjanović MENTALNA IZDRŽLJIVOST I MOTIV ZA POSTIGNUĆEM KOD SPORTSKIH PENJAČA	123
Stanislava D. Puač INTENZITET STRESA, STILOVI PREVLAĐAVANJA I OSOBINE LIČNOSTI KOD ŽENA KOJE VEŽBAJU JOGU I TAE-BO	141
Ivana Milinković POVEZANOST REDOSLIJEDA ROĐENJA DJECE I OSOBINA LIČNOSTI KOD ADOLESCENATA	163

Tatjana Cvetković, Snežana Stojiljković REDOSLED ROĐENJA, SAMOPOŠTOVANJE I EMPATIJA	179
Iva M. Petrović, Ljubiša Zlatanović, Milica M. Pavlović POVEZANOST PROKRASTINACIJE I SAMOPOŠTOVANJA KOD STUDENATA	197
Ђорђе М. Видановић „ЈА“ И ДИМЕНЗИЈА ПОКАЗНОСТИ КОД ВИТГЕНШТАЈНА	209
Ђорђе М. Petronić LATENTNA STRUKTURA STAVOVA STUDENATA PREMA INTEGRACIJAMA BIH U EVROPSKU UNIJU	217
Igor R. Vujović LATENTNA STRUKTURA STAVOVA MLADIH PREMA KONZUMIRANJU DUVANSKIH PROIZVODA	229

PREDGOVOR

Publikacija „RAD, LIČNOST I DRUŠTVO“ predstavlja tematski zbornik radova, prezentovanih u formi saopštenja na VIII konferenciji *Dani primenjene psihologije*, koja je održana 28–29. septembra 2012. godine na Filozofskom fakultetu u Nišu. Kao i prethodnih godina, ovaj naučni skup sa međunarodnim učešćem osmislili su i realizovali nastavnici i saradnici Departmana za psihologiju, uz podršku Filozofskog fakulteta Univerziteta u Nišu i Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije. Osnovna intencija skupa je da okupi istraživače iz više oblasti primenjene psihologije, kao i da ovo bude način susretanja i razmene teorijskih znanja i iskustava iz prakse. Takođe, namera je organizatora da se omogući razmena ideja i iskustava istraživača iz Srbije i iz zemalja u regionu te će se u ovom zborniku naći radovi autora iz Srbije, BiH, Republike Srpske i Crne Gore. Većinu priloga su napisali psiholozi, različitog nivoa obrazovanja, počev od onih sa doktoratom iz psihologije do studenata završnih godina fakulteta Univeziteta u Nišu, Beogradu, Kragujevcu, Istočnom Sarajevu, Tuzli i Banja Luci. Time se na delu pokazuje da se sa jednakom pažnjom tretiraju i radovi iskusnih i mlađih istraživača, koji se ohrabruju da aktivno učestvuju na naučno-stručnim skupovima. Napominjemo da su svi radovi prošli kroz proces recenziranja, da su recenzenti poznati stručnjaci iz Srbije i Makedonije, čime se takođe potvrđuje međunarodni karakter skupa.

Redosled priloga se temelji na nastojanju da se najpre prikažu radovi koji se bave različitim temama iz psihologije rada, uključujući i psihofiziološke aspekte kao odrednice ponašanja u radno-socijalnom kontekstu. Ukupno 10 radova pripada ovoj oblasti primenjene psihologije. Slede radovi iz oblasti psihologije ličnosti, zatim prilog iz psiholingvistike a onda dva rada iz socijalne psihologije. Dominiraju radovi nastali na osnovu empirijskih istraživanja, a zbornik započinje prilogom koji je posvećen teorijskom razgraničenju pojmova sindrom izgaranja, menadžerska bolest i stres. Ocena je urednika da je ovaj uvod potreban zbog boljeg razumevanja ostalih radova, koji takođe tretiraju neke aspekte stresa i izgaranja. Toj grupi pripada rad koji se bavi granicama profesionalnog delovanja nastavnika i načinima na koje se može preduprediti sagorevanje u nastavnom radu. Takođe je značajno saznati da li se intenzitet stresa može redukovati vežbanjem joge, kakva je mentalna izdržljivost i motiv postignuća sportskih penjača, kako se na aktivaciju organizma odražava menstrualni ciklus žena. Kao posebno aktuelne izdajamo radove koji su posvećeni ispitivanju radne uspešnosti rukovodilaca, njihove spremnosti za promene kao i proceni kompetencija pri zapošljavanju radnika. Veliki praktični značaj i moguću primenu ima rad u kome grupa autora izveštava o adaptaciji metode procenjivanja vizuospacijalnih sposobnosti. Vredan prilog predstavlja rad u kome se poredi percepcija organizacione kulture u Srbiji i Sloveniji. Verujemo da će pažnju čitalaca privući i radovi koji govore o povezanosti

redosleda rođenja i osobina ličnosti, empatije i samopoštovanja. Važne praktične implikacije ima rad koji se bavi prokrastinacijom kod studenata, a odnosi se na proučavanje tendencije ka neprestanom odlaganju obaveza, što se može dovesti u vezu sa neefikasnošću u studiranju. Ima razloga što su u sastav zbornika uključena i dva rada koja se odnose na danas posebno aktuelnu problematiku stavova mladih iz BiH prema evropskim integracijama, kao i prema konzumiranju duvan-
skih proizvoda.

Svesni činjenice da su ovde sakupljeni radovi neujednačeni po kvalitetu, priređivači zbornika smatraju da je opravdano pružiti priliku što većem broju autora iz različitih sredina da iznesu nalaze svojih istraživanja i viđenje aktuelnih problema iz domena psihologije. Mišljenja smo da je to jedan od načina povezivanja teorijskih znanja i potreba prakse, što je u osnovi ideje da se bavimo primenjenom psihologijom. Ovom prilikom želimo da se zahvalimo učesnicima na doprinosu tokom konferencije, a posebno na pisanim priložima koji će doprineti praćenju savremenih trendova u psihologiji kao struci i nauci.

UREDNICI

Prof. dr Joviša Obrenović

Prof. dr Snežana Stojiljković

Prof. dr Vladimir Nešić

BURNOUT SINDROM, MENADŽERSKA BOLEST I POJAM STRESA - kritički osvrt na pojmovni inventar -

Sažetak: Poslednjih decenija, prisutna je pojava novih pojmova u psihologiji, čiji opstanak traži njihovu proveru, pre svega putem empirijskih istraživanja, ali i teorijsko-metodoloških, kritičkih razmatranja. Među njima se ističu na primer, pojmovi, kao što je pozitivna psihologija, evoluciona psihologija, snaga ega, koncept ja, samoeфикаsnost, mentalna snaga, ali tu su i „novi“ sindromi, kao što su: sindrom odsustva nagrade (reward deficiency syndrom), SHZ, PTSP, sindrom izgaranja (burnout syndrom), koji se u istraživanjima puno eksploatišu mada još uvek nisu našli svoje mesto u medicinskoj dijagnostici. Dakle, prisutni su novi pojmovi i novi sindromi. Što se tiče oblasti stresa, umnožava se pojmovni inventar: doživljaj intenziteta stresa, rezilijentnost, mentalna snaga, copy mehanizmi stresa, strategije prevladavanja stresa, sposobnost prevazilaženja stresa, stresni životni događaji, porodični stres itd. Pregledom materijala iz ove oblasti, stiče se utisak da postoji prilična konfuzija u odnosu na razgraničenje pomenutih pojmova i jasno operacionalno definisanje istih. Zbrka nastaje u pokušaju uspostavljanja distinkcije između pojma stres, specifično profesionalni stres, i njegovih posledica, burnout sindroma i menadžerske bolesti koje nastaju i učvršćuju se dok su stresor, pa samim tim i stresno stanje, još prisutni.

Ovaj rad se bavi razmatranjem pojmova burnout sindrom i menadžerska bolest u odnosu na pojam stresa. Tako, burnout sindrom je kod nas relativno nov pojam, koji se često izvlači iz pojma stresa i razmatra samostalno. Namera nam je da istaknemo da su burnout sindrom i menadžerska bolest pojmovi koji pripadaju kao pojave opštijem pojmu, pojmu stresa ili još preciznije, oni su njegova posledica, i to burnout u kontinuitetu, a menadžerska bolest kao završni ishod stresa. Ovo je didaktička distinkcija, mada je u realnosti ona relativna.

Ključne reči: stres, burnout sindrom, menadžerska bolest

UVOD

Poslednjih decenija prisutna je pojava novih pojmova u psihologiji, čiji opstanak traži njihovu proveru, pre svega putem empirijskih istraživanja, ali i teorijsko-metodoloških, kritičkih razmatranja. Među njima se ističu, na primer, pojmovi kao što je pozitivna psihologija, evoluciona psihologija, snaga ega, koncept ja, 1 jovisa.obrenovic@filfak.ni.ac.rs

samoefikasnost, mentalna snaga, ali tu su i „novi“ sindromi, kao što su: sindrom odsustva nagrade (reward deficiency syndrom), SHZ, PTSP, sindrom izgaranja (burnout syndrom), koji se u istraživanjima puno eksploatišu iako većina još uvek nije našla svoje mesto u medicinskoj dijagnostici. Dakle, prisutni su novi pojmovi i novi sindromi. Što se tiče oblasti stresa, umnožava se pojmovni inventar: doživljaj intenziteta stresa, rezilijentnost, *coping* mehanizmi stresa, strategije prevladavanja stresa, sposobnost prevladavanja stresa, stresni životni događaji, porodični stres itd.

Ovaj rad se bavi razmatranjem pojmova *burnout* sindroma i menadžerske bolesti u odnosu na pojam stresa. *Burnout* sindrom je kod nas relativno novi pojam, koji se često izvlači iz pojma stresa i razmatra samostalno. Namera nam je da istaknemo da su *burnout* sindrom i menadžerska bolest pojmovi koji pripadaju kao pojave opštijem pojmu, pojmu stresa ili još preciznije, oni su njegova posledica, i to *burnout* u kontinuitetu, a menadžerska bolest, kao završni ishod stresa. Ovo je didaktička distinkcija. Ali u realnosti ova distinkcija je relativna.

Herbert Frojdenberger (Herbert Freudenberg), psihoanalitičar rajhijanske orijentacije je prvi u psihologiju i srodne discipline 1974. godine uveo naziv *burnout* sindrom i ovaj anglosaksonski naziv se koristi u većini država u svetu, pa i kod nas.

Naziv potiče iz naslova romana Grejama Grina *Slučaj sagorevanja* (*A Burnt-Out Case*, 1961). U romanu se prati sudbina arhitekta koji napušta svoj posao u koji je razočaran i odlazi u afričku džunglu u potrazi za sobom i smislom svog života. Frojdenberger ga definiše kao „gašenje motivacije i inicijative“ za posao koji se obavlja. Opisuje ga kao psihijatrijski i fizički poremećaj kod radnika uslužnih delatnosti (Arandžević, Ilić, Jović, 2009).

Kasnije, Maslahova i Džekson (Maslach & Jackson, 1981) proširuju pojam *burnouta* navodeći da ovaj sindrom čine emocionalna iscrpljenost (mentalni i emocionalni zamor), cinizam, odnosno depersonalizacija, negativan stav prema poslu, i smanjenje profesionalne efikasnosti (Arandžević, Ilić, Jović, 2009).

Maslahova je modifikovala i proširila ovaj pojam i po uzrocima nastanka i po profesijama koje mogu biti ugrožene: ovom sindromu nisu sklone samo uslužne profesije, nego i druge radne aktivnosti, kao što su sportisti, menadžeri, administrativni radnici, skoro svaka profesija.

Po definiciji Frojdenbergera, *burnout* sindrom je posledica dejstva specifičnog stresora: konflikta između visokih očekivanja osobe i radne sredine koja se protivi ispunjenju tih očekivanja. Uslov da se upadne u *burnout* sindrom je da osoba bude posebnog mentalnog sklopa, a to znači da pre svega poseduje i ispoljava visok stepen perfekcionizma i visoka očekivanja u odnosu na posao koji obavlja u sredini koja joj po njenoj proceni nije naklonjena.

Kakav je stvarni odnos između *burnout* sindroma i menadžerske bolesti sa jedne strane, i stresa sa druge, i to na pojmovnom i činjeničnom planu?

Cilj ovog rada je da pokaže da stres u klasičnom smislu s jedne strane i *burnout* i menadžerska bolest s druge nisu isto, ali su u uzročno-posledičnoj vezi, pa

prema tome pripadaju istoj oblasti koja se generalno bavi stresom. Odnosno *burnout* i menadžerska bolest su posledica hroničnog profesionalnog stresa.

Sam pojam *burnout* kod nas se različito prevodi. Tako srećemo nazive kao što su sagorevanje na poslu, izgaranje na poslu, a ponekad u istom radu prisutna je nedoslednost, odnosno upotreba i jednog i drugog termina. Nama se čini da je prvi naziv adekvatniji, mada kad za nekoga kažemo da izgara na poslu u našem žargonu to ne podrazumeva obavezno da on ima i negativan odnos prema istom, što je za *burnout* to po definiciji pravilo.

U tumačenjima odnosa pojma stresa i *burnout* sindroma postoje dva pristupa. Jedna grupa istraživača (malobrojnija) kaže da je *burnout* specifično stresno stanje, dakle stresna pojava, mada ga u raspravi uglavnom istrže iz područja stresa. Druga grupa (značajno zastupljenija) suprotstavlja *burnout* sindrom pojmu stresa.

Neki autori ističu da u diferencijalnoj dijagnozi sindrom sagorevanja na radu treba najpre razlikovati od stresa. Po njima razlika postoji u odnosu na dimenziju vremena, gde je stres privremeno stanje, a sindrom sagorevanja na radu je proces koji traje duže i ima sliku hroničnog poremećaja. Odmah se nameće pitanje, a šta je hronični stres? Kao što znamo to je stresno stanje koje može biti neograničeno prolongirano. Ono nije isto što i *burnout* sindrom. *Burnout* sindrom je posledica hroničnog profesionalnog stresa. Ali posledica hroničnog profesionalnog stresa ne mora biti jedino *burnout*. *Burnout* po prvobitnom shvatanju, a i po rezultatima istraživanja, napada pre svega osobe pomagačkih profesija. Rukovodeći kadar, na primer, koji je po prirodi posla pritisnut visokim stepenom odgovornosti za odluke koje donosi i organizacijom ustanove u kojoj radi, pre će da upadne u tzv. menadžersku bolest koja kao krajnji ishod može imati neku psihosomatsku bolest, najčešće srca i krvnih sudova. Mada i oni često izveštavaju da izgaraju od posla. Ali, a to je važno, nemaju uspostavljen negativan odnos prema poslu, niti im opada motivacija za njega. Oni vole svoj posao. Dakle može se izgarati od posla a ne upasti u *burnout* sindrom.

Ali krenimo prvo o osnovnim svojstvima sindroma *burnout* ili izgaranja, sagorevanja na poslu, a zatim ćemo prokomentarisati ona svojstva stresa koja se podjednako pripisuju i *burnout* sindromu. Kako smo već rekli, po prvobitnoj definiciji izgaranje je progresivni gubitak entuzijazma, energije i smisla vlastitog rada kao rezultat stresa na poslu. Stres je ishod frustracije koja je rezultat sukoba očekivanja osobe i zahteva radne sredine. Dakle, nastaje kao posledica neusaglašenih odnosa između zaposlenih ljudi s jedne i radne sredine, s druge strane. Najčešće se ispoljava kod osoba koje duže vreme obavljaju emocionalno visoko zahtevne poslove, koji uključuju interakciju sa drugim ljudima (medicinsko osoblje, psiholozi, nastavnici).

Konačno uspostavljeni pojam sindroma sagorevanja na radu (*burnout*) karakterišu tri osnovne komponente:

emocionalna iscrpljenost,
depersonalizacija, cinizam, negativan stav prema radu i klijentima,
smanjena poslovna uspešnost, smanjena efikasnost.

Po Frojdenbergeru, osnovni intrizični, lični faktori kao preduslov za nastanak *burnouta* su: visok stepen perfekcionizma, i nerealno visoka očekivanja i procene vezane za sebe i vlastiti rad. Ovakav mentalni sklop je pogodan za ulazak u sukob sa ekstrinzičkim faktorima, pre svega organizacijom rada i ponašanjem upravljačkog kadra. Ovim konfliktom započinje proces koji kod osobe sa ovakvim sklopom vodi u sindrom sagorevanja na poslu.

Ekstrinzični faktori nastanka *burnout* sindroma su pre svega utkani u način organizacije rada. To su:

- prekomerna i neujednačena opterećenost na radu,
- forsiranje, favoriziranje nekih pojedinaca,
- nedovoljan dostup informacija o zbivanjima svih vrsta u radnoj organizaciji,
- nedostatak dnevnih i sedmičnih odmora,
- nejasno definisana podela poslova,
- nedostatak supervizije,
- nesrazmera odgovornosti i ovlašćenja,
- rasipanje energije i vremena,
- strogost i preterana kritičnost nadređenih,
- nedostatak pozitivne stimulacije,
- predugo radno vreme,
- prekratki rokovi za obavljanje poslova.

Sadejstvo ove dve grupe faktora dovodi do konfliktne situacije koja u početku proizvodi ambivalentni odnosa prema poslu, a kasnije emocionalni zamor koji prolongira do iscrpljenosti. Uz ovo, nedovoljna podrška saradnika i sve više ispoljena niska poslovna sposobnost, stvaraju doživljaj sniženog samovrednovanja i niskog ličnog postignuća.

Upadanje u *burnout* ide postepeno i u tom procesu u vremenskom domenu mogu se prepoznati, određene faze. Po Frojdenbergeru faze ispoljavanja sindroma sagorevanja na radu su:

– *radni entuzijazam*: osoba je maksimalno posvećena i angažovana na poslu, udovoljava ljudima sa kojima radi. Ovakvo angažovanje ne dovodi do adekvatnog zadovoljstva poslom, te osoba postaje razočarana i nezadovoljna; pa dolazi do

– *stagnacije* koju karakterišu teškoće u odnosima, kako sa saradnicima, tako i sa porodicom, prijateljima. Osoba postaje emocionalno ranjiva i nepoverljiva. Uspostavlja se

– *emocionalno povlačenje i izolacija* kao obrazac ponašanja, što još više doprinosi doživljavanju posla kao besmislenog i bezvrednog.

– *apatija i gubitak životnih interesa* je sledeća i poslednja faza koja se javlja kao posledica dugotrajnog nezadovoljstva na poslu. Prvobitno oduševljenje i samouverenost prelaze u cinizam i ravnodušnost, odnosno apatiju. Javlja se gubitak vere u sebe i svoje sposobnosti. Osoba koja dospe u četvrtu fazu ili se odlučuje na promenu posla ili ostaje na poslu, ali potpuno bez motivacije za isti. Za ekstremni oblik *burnout* sindroma, koji ponekad može da ima smrtni ishod, u Japanu je ušao u upotrebu izraz *karoshi* - „smrt usled preteranog rada“.

U osnovi ispoljavaju se tri grupe simptoma, koji progrediraju u vremenskom domenu: fizički, emocionalni i bihevioralni.

Fizički simptomi

- hronični umor i iscrpljenost,
- nesanica,
- probavne smetnje,
- nagla promena telesne težine,
- različiti bolni simptomi,
- smanjen imunitet,
- povećana potreba za sedativima ili stimulansima, cigaretama ili alkoholom.

Emocionalni simptomi

- emocionalna praznina,
- osećaj gubitka životnog smisla,
- anksioznost,
- gubitak motivacije za odlazak na posao,
- gubitak entuzijazma,
- apatija,
- izolacija,
- dosada,
- osećaj tuge i bespomoćnosti,
- doživljaj bezvrednosti,
- gubitak samopouzdanja i samopoštovanja,
- osećaj gubitka snage.
- depresija.

Bihevioralni simptomi

- gubitak koncentracije,
- zaboravnost,
- eksplozivnost,
- grubost,
- preterana osetljivost na spoljašnje uticaje, npr. buku, svetlo, mirise,
- negativni stav prema poslu, ljudima,
- međuljudski sukobi,
- bezosećajnost,

- rigidnost,
- stalna okupiranost poslom,
- porodični problemi,
- razvod braka,
- raspad prijateljstava.

Bez obzira na sve ovo, odnosno na prisutnost ove pojave sa pratećim simptomima, *burnout* po DSM klasifikaciji ne spada u poremećaje, a po ICD-10 prepoznaje se kao „Teškoće u odnosu na upravljanje vlastitim životom“.

HIPOTEZE O FIZIOLOŠKIM MEHANIZMIMA NASTANKA BURNOUT SINDROMA

Pored čisto psihološkog pristupa ovoj pojavi, uzročnicima *burnout* sindroma bavili su se i fiziolozi. Tako su se rodile i dve postavke o fiziološkim uzročnicima. Neki istraživači došli su do podataka, da osobe koje su u *burnout* sindromu, pate od insuficijencije srži adrenalne žlezde (ADRENAL BURNOUT SYNDROME), dok drugi ističu smanjen nivo kortizola i testosterona kod *burnout* sindroma. Zna se da je adrenalna žlezda povišeno angažovana u uslovima stresa, ali ukoliko on ekstremno dugo traje, kao kod *burnout* sindroma, emocionalna iscrpljenost, kao i iscrpljenost čitavog organizma je prisutna, što je posledica iscrpljenosti endokrinih žlezda, pre svega adrenalne. Nedovoljna količina njenih ključnih hormona, a to su hormoni stresa: noradrenalina i kortizola u krvi organizma, za posledicu ima ekstenzivan doživljaj iscrpljenosti. Hronično stresno stanje dovodi do kontinuirano povišenog angažovanja adrenalne žlezde, što za krajnji ishod može da ima istrošenost, odnosno insuficijenciju funkcije ove žlezde. Poznato je da osobe koje iz bilo kog razloga pate od insuficijencije adrenalne žlezde, u velikoj meri su onеспособljene za rad, odnosno bilo kakvu aktivnost, a doživljaj zamora i jake iscrpljenosti je ekstremno prisutan.

PSIHOLOŠKI INSTRUMENTI ZA MERENJE SINDROMA SAGOREVANJA NA RADU

Najčešće se koristi *Maslach Burnout Inventory* (MBI) i njegove varijante, najčešće u odnosu na vrstu profesije koju tretira. Meri:

- profesionalne karakteristike ispitanika i njegov psihički – *burnout* status u odnosu na rad, i
- uzroke pojave sindroma sagorevanja na radu.

Maslach Burnout Inventory – General Survey (MBI-GS) – meri odnose ispitanika prema poslu na kontinuumu od angažovanja do sagorevanja. Angažovanje podrazumeva usmerenost ka izvanrednim postignućima i uverenost u ličnu efektivnost. Nasuprot tome, izgaranje podrazumeva stanje iscrpljenosti u kome pojedinac pokazuje ciničnost u odnosu na vrednosti rada i sumnju u vlastite sposobnosti u ostvarivanju postignuća. Sastoji se od tri subskale: iscrpljenost, cinizam i profesionalna efikasnost.

Istraživanja potvrđuju da, kao i MBI, i MBI-GS poseduje dobre psihometrijske karakteristike (Schaufeli & Greenglass, 2001). Cilj je da se upotrebom podataka merenja omogući:

- kvalitetan radni život zaposlenih u kompanijama i radnim organizacijama, i
- da se utiče na prevenciju pojave *burnout* sindroma, a ako se već ispolji, da se utvrde strategije lečenja.

Za ispitivanje nivoa izgaranja u upotrebi je i upitnik Arčibalda Harta iz 2009. godine. Sadrži 20 pitanja i ponuđene odgovore date u vidu petostepene skale sa kategorijama koje se odnose na stepen slaganja sa stavkom, od 0 (nimalo) do 5 (veoma često).

STRES I BURNOUT

Postoji više kriterijuma podele stresa na određene vrste. Tako, u odnosu na stresore, stres se može podeliti na fizički i psihički, odnosno emocionalni stres.

U odnosu na ekspoziciju stresoru, odnosno trajanje dejstva stresora stres može biti akutni i hronični. Zatim stres se može sagledavati kroz stresne životne događaje, ali ukoliko je on rezultat zbivanja u radnoj sredini, onda možemo govoriti o stresu na radu, ili profesionalnom stresu. Ovde opet imamo podelu na akutni i hronični stres. Ukoliko je akutni stresni događaj intenzivan često se naziva kao oštri stres na radu (dominantno ruska literatura) koji podrazumeva stresno stanje nastalo kao posledica havarijske situacije velikih sistema, kao što su nuklearne i druge elektrane, avio saobraćaj i kosmički letovi i td. U situacijama havarije od operatora se zahteva ponašanje koje treba da dovede do uklanjanja kvara sistema, ili smanjenja posledica ispada sistema na najmanju moguću meru, što po pravilu dovodi do opterećenja operatora koje je u osnovi stresne prirode.

Nas ovde interesuje specifična forma hroničnog profesionalnog stresa, koji smo gore opisali, a koji je preduslov za nastanak *burnout* sindroma. Kakav je odnos *burnout* sindroma i stresa? Stres je uzrok, a *burnout* sindrom je posledica tog stresa. Odnosno, *burnout* sindrom je posledica dejstva hroničnog profesionalnog stresa.

Isticanje razlika između stresa i *burnouta* prisutno je u značajnom broju objavljenih istraživanja u referentnim publikacijama u svetu i kod nas. Evo „ekstrahovanih razlika“ između *burnouta* i stresa koje se najčešće navode:

1. stres. Privremeno stanje
burnout. Ima sliku prolongiranog poremećaja
2. s. Prekomerno prihvatanje radnih obaveza i odgovornosti
b. Odbacivanje odgovornosti
3. s. Intenzivno emotivno reagovanje
b. Emotivna otupelost. Bezosećajnost
4. s. Iscrpljenost kod stresa odnosi se na fizičku energiju
b. Iscrpljenost kod *burnouta* odnosi se na motivaciju i nagonsku sferu

5. s. Stres dovodi do dezintegracije.
b. *Burnout* dovodi do demoralizacije.
6. s. Dovodi do preosetljivosti i hiperaktivnosti
b. Prisustvo bespomoćnosti i beznadežnosti
7. s. Gubitak energije
b. Gubitak motivacije, ideala, entuzijazma
8. s. Dovodi do anksioznih poremećaja
b. Ulazak u otuđenje, povlačenje u sebe, ravnodušnost i depresiju
9. s. Otežava sazrevanje ličnosti
b. Uspostavlja doživljaj da život nije vredan

Jasno je da većina istaknutih razlika je problematična ili pod znakom pitanja. Ako stres posmatramo kao pojavu koja ima svoje faze, ne izjednačava li se ovde u odnosu na gore istaknute razlike, stres sa podfazom *kontrašoka* u okviru fazu *alarmne reakcije* Seljeovog modela stresa, a *burnout* sa trećom fazom *iscrpljenosti* (inače ključni termin koji određuje *burnout*)? Ili, izjednačava li se ovde stres sa jednom formom stresa, konkretno akutnog, koji je posledica dejstva iznenadnog stresnog događaja. Naš odgovor je **DA**.

Čini se ispravnijim reći da, ako je neka osoba ušla u specifično stresno stanje, koje je posledica dejstva specifičnih stresora, koji ako dugo deluju mogu da dovedu do ispoljavanja, npr. *burnouta*. Ali i ne mora. Na primer hronični profesionalni stres kod upravljačkog kadra može, kako smo već rekli da usmereno prolongira u neku vrstu psihosomatskog poremećaja, gde najčešće biva napadnut kardiovaskularni sistem i to kod tzv. A tipa ličnosti (Friedman i Rosenman, 1959), o čemu će kasnije biti govora.

Kod *burnout* sindroma stresor je sukob između visokih očekivanja osobe u vezi sa realizacijom sebe na poslu i radne (socijalne) sredine, koja to onemogućava. Rezultat ovoga je hronično stresno stanje koje može da dovede do *burnout* sindroma. Dakle, *burnout* je stresna pojava i kao pojam podređen je širem pojmu, pojmu stresa, i to hroničnog profesionalnog stresa na radu, i ne može se iz tog područja istrgnuti. On je posledica tog stresnog stanja.

Prema tome, Frojdenberger pojam *burnouta*, sagorevanja na poslu, shvata uže, nego što on kao fenomen jeste po svom obimu. Tako, na primer, sagorevati na poslu u našem žargonu ne znači obavezno začetak cinizma i negativnog odnosa prema poslu već pre doživljaj iscrpljenosti (fizičke i psihičke) zbog velike opterećenosti i odgovornosti u odnosu na posao koji obavljamo.

Hronično stresno stanje može dovesti do *burnouta* kod osoba koje rade najčešće u uslužnim delatnostima, ali su specifičnog mentalnog sklopa, pre svega imaju visok stepen perfekcionizma i nerealno visoka očekivanja u odnosu na posao koji obavljaju. Međutim osobe koje pripadaju rukovodećem kadru, a koje po pravilu rade u uslovima intenzivnog profesionalnog stresa (visok stepen odgovornosti i previše radnih, organizacijskih obaveza), češće upadaju u stresno stanje koje rezultira u klasičan oblik menadžerske bolesti čiju osnovu predstavlja uspo-

stavljanje određenog psihosomatskog stanja, odnosno, kao krajnji ishod određenu psihosomatsku bolest.

MENADŽERSKA BOLEST KAO ISHOD PROFESIONALNOG STRESA

Drugi cilj nam je da istaknemo jasne razlike između profesionalnog stresa, sa jedne, i menadžerske bolesti, sa druge strane, pre svega po uzročnicima kao i znacima ispoljavanja, ali i vremenu nastanka tih ispoljavanja pri uspostavljanju stresnog stanja. Odnosno, cilj nam je da istaknemo uzročno-posledičnu vezu između ovih pojava. Kao i kod odnosa *burnout* sindroma i pojma stresa i ovde često dolazi do zamene ili poistovećivanja navedenih pojmova, što dovodi do otežane komunikacije istraživača.

Šta je menadžerska bolest? To je složeno psihofizičko i psihosomatsko stanje u kome dominiraju tendencija ka psihosomatizaciji, ili već izgrađeni određeni oblici psihosomatskih poremećaja, najčešće kardiovaskularnih, a rezultat su profesionalnog, menadžerskog preopterećenja, odnosno svega onog što nosi menadžerski stres. Javlja se kod osoba srednjih godina i to najčešće kod onih koje su na rukovodećim položajima. Ova i slična stanja u medicini najradije se dijagnostikuju u odnosu na preovlađujuću simptomatologiju kao, na primer, najčešće bolesti srca i krvnih sudova, ulkusi, dijabetes itd.

Najčešći psihofizički simptomi menadžerske bolesti (menadžerski sindrom) su na psihičkom planu hronično stanje razdražljivosti, nervoza, nesanica, svadljivost, loša koncentracija, hronični zamor, poremećaj ishrane, i često, koronarne bolesti koje se najčešće manifestuju ispoljavanjem sledećih simptoma:

- doživljaj pritiska u grudima,
- tahikardija, aritmije,
- hipertenzija,
- arterosklerotična začepljenja krvnih sudova,
- različiti oblici angine pektoris, koji mogu rezultirati u
- infarkt miokarda,
- moždani udar.

Tu su i telesne smetnje koje medicinske profesije ovom sindromu rado dodaju: ukočenost vratnih pršljenova, savijanje kičme, bolovi u leđima, razne forme reumatoidnog artritisa, oticanje zglobova, kao posledica provođenja radnog vremena u najčešće neudobnom, neprikladnom sedećem položaju. Zbog svega ovoga često ga nazivaju sindromom prenaprezanja.

Na fenomenološkom planu kod menadžerskog sindroma dominira doživljaj nedostatka vremena za poslove koji treba da se obave, kao i doživljaj visokog stepena odgovornosti. Za razliku od *burnouta*, kako je inače definisan ne uspostavlja se negativan odnos prema poslu koji se obavlja, a i nivo motivisanosti za isti ne pada. U kliničkoj praksi dijagnostički nije klasifikovan, već se više sagledava, slično

burnoutu, kao poremećaj u adaptaciji (smanjenje adaptacije) na određene uslove radne sredine.

Razlike između psihosomatskih poremećaja nastalih usled konfliktnih, neurotičnih zbivanja u osobi (neurotski psihosomatski poremećaj) i psihosomatskih poremećaja kao rezultata stresa istakli su još Frojd, Aleksander, Fenihel i drugi, mada nam se čini da je ova podela u priličnoj meri uslovna. Jasno je da visok stepen neuroticizma određene osobe čini da i u osnovi bezazleni događaj proceni stresnim.

Ponašajne karakteristike i prateće smetnje obolelih od menadžerske bolesti pripadaju onom što se danas naziva tip A ličnosti, kome procentualno većina menadžera pripada. Naziv tip A ličnosti uveli su Fridman i Rozenman (1954 1977), nasuprot tipu B u okviru njihove tipologije ponašajnih karakteristika ličnosti u odnosu na sklonost obolevanju od koronarnih bolesti (Type A and Type B personality theory). Radi se o poznatom ispitivanju longitudinalnog tipa koje su ova dvojica istraživača sprovedi.

Sredinom 50-ih godina XX veka Fridman i Rozenman izvode longitudinalnu studiju na preko 3000 službenika u San Francisku, koji su bili kardiološki zdravi i kod kojih su prethodnim biohemijskim analizama. kao i psihijatrijsko-psihološkim intervjuom isključena druga oboljenja, kako somatske, tako i psihijatrijske prirode. Tokom nekoliko godina praćenja ispitanika, registrovani su oni koji su oboleli od koronarne bolesti srca. Za istraživanje je korišćen strukturisani intervju kao i upitnici zasnovani na samoizveštajima ispitanika o ponašanju u različitim životnim situacijama. Takođe su posmatrane ponašajne karakteristike ispitanika tokom intervjuja, posebno govor, kao i način odgovaranja na pitanja. Putem faktorske analize ispoljenog ponašanja i na osnovu dobijenih odgovora, svi ispitanici su podeljeni u dve velike grupe: A tip ponašanja i B tip ponašanja. Posle pet godina u uzorku je registrovano 113 obolelih od kojih je 80% pripadalo tipu A ponašanja (Marina Hadži Pešić).

Tip A ponašanja karakteriše sledeći akciono-emocionalni kompleks:

(Štajko) trajan osećaj nedostatka vremena, ambicioznost, kompetitivnost, agresivnost, netrpeljivost, napregnutost lica i ruku, specifično neudoban telesni stav, emocijama zasićen govor itd. Ovaj akciono-emocionalni složaj po pravilu određuje visok stepen psihofizičke i emocionalne prenapregnutosti.

Suprotan tipu A je tip **B**. On je miran, spokojan, neambiciozan, zatim:

- ne pati od potrebe za žurbom,
- ne oseća potrebu da izlaže i diskutuje svoja postignuća osim ako ne mora,
- prisutan doživljaj da ima uvek i za sve vremena,
- opušten je.

Istraživanja na ovom problemu uz primenu slične metodologije su nastavljena, pa su u međuvremenu ekstrahovani na sličan način i drugi tipovi, a najnoviji je tip D ličnosti - oštija verzija tipa A.

Ideja o **D** tipu ličnosti podržana je istraživanjima belgijskog psihologa Denoleta, koji je 1996. godine započeo istraživanje na uzorku 268 muškaraca i 35 žena, starosti od 31 do 79 godina, koji su bili uključeni u program rehabilitacije nakon koronarne bolesti. Svi ispitanici su pre početka istraživanja popunili upitnik kojim je utvrđena njihova pripadnost D tipu ličnosti. Nakon, 8 godina, u proseku, istraživači su ispitivali njihovo vreme preživljavanja (Denollet, 1996). Praćenjem, utvrđeno je da je 38 pacijenata umrlo od koronarne bolesti srca ili šloga, što je ukupno 27% ispitanika i svi su pripadali D tipu ličnosti. Od pacijenata koji nisu pripadali D tipu ličnosti umrlo je 8%. Drugo istraživanje u Danskoj na uzorku od 900 ispitanika koji su oboleli od KBS-a dalo je slične rezultate nakon 9 meseci praćenja oko 5,6% uzorka koji su pripadali D tipu ličnosti imalo je infarkt miokarda ili je umrlo od komplikacija KBS-a u poređenju sa 1,3% uzorka koji nisu pripadali D tipu (Denollet & Pederson, 2004). Do sličnih rezultata došli su i drugi istraživači (Pederson et al., 2003, 2004; Pederson, 2004).

Američka asocijacija za bolesti srca je 1998. godine objavila da ličnosti koje su nesigurne, pod stresom i sa negativnim emocijama imaju šansu da četiri puta češće dožive drugi infarkt miokarda. Denolet smatra da D tip ličnosti možemo povezati sa povećanim rizikom za razvijanje kardiovaskularnih problema nakon infarkta miokarda, smanjenim reagovanjem na tretman lečenja, ranom smrću i povećanim rizikom od iznenadnog srčanog napada.

Posebno mesto nauke o stresu pripada diskusiji nastanka PTSP, psihijatrijskog poremećaja, i njegovoj relaciji prema stresnom događaju, odnosno traumi. Njegova sličnost sa gore diskutovanim pojavama, *burnout* sindromu i menadžerskoj bolesti, je u tome što je i on posledica nastanka za individuuum veoma važnih stresnih događaja akutnih i prolongiranih. Pauza, neka latentna faza, moglo bi se reći, faza inkubacije između akutne reakcije na stres i ispoljavanja poremećaja (3-6 meseci), specifičnost je ove vrste stresnog događaja. Ali ovde se njime nećemo baviti.

ZAKLJUČAK

Na kraju ovog odeljka može se istaknuti: profesionalni stres, menadžerski stres i menadžerska bolest nisu isto. To su pojmovi koji se odnose na procese koji su hijerarhijski uređeni. Menadžerska bolest je potkategorija ishoda, posledice menadžerskog stresa, a ovaj je potkategorija profesionalnog stresa.

Prema tome, *burnout* i menadžerska bolest su posledice stresa, svaka sa svojim specifičnim ispoljavanjima, ali i u vremenskom domenu nastaju u različito vreme hronične ekspozicije stresoru. Ono što određuje distinkciju navedenih pojmova u okviru stresa kao opšte kategorije su:

- vrste i oblici stresora,
- profesija: rukovodeći, nerukovodeći kadar, uslužne profesije,
- biološka predispozicija, mentalni sklop ličnosti, životna istorija pojedinca, a u odnosu na sadejstvo ovih faktora dolazi do određenih ishoda kao što su *burnout* sindrom ili menadžerska bolest.

LITERATURA

- Arandelović, M., Ilić, I., Jović, S. (2010). Burnout i kvalitet života kod radnika u prehrambenoj industriji – pilot studija u Srbiji. *Vojnosanitetski pregled*, Vol. 67, Br 9, 705-712.
- Ayman, R. (2002). *Contingency Model Of Leadership Effectiveness*. Information Age Publishing.
- Bensaba, S. (1999). *Stres je život*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Bensaba, S. (2002). *Živeo stress*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Bujas, Z. (1964). *Osnove psihofiziologije rada*. Zagreb: Škola narodnog zdravlja.
- Caprara, G. V., Cervone, D. (2003). *Ličnost: determinante, dinamika i potencijali*. Beograd: Dereta.
- Čukić, B. (2004). *Integrativni menadžment ljudskih resursa*. Kruševac: Izdavački centar za industrijski menadžment plus.
- Dedić, G. (2005). Sindrom sagorevanja na radu. *Vojnosanitetski pregled*, Vol. 62, No 11, 851-855.
- Eysenck, H. J. & Eysenck, M. W. (1985). *Personality and individual differences: A natural science approach*. New York: Plenum Press.
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behaviour: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Friedman, M., Rosenman, R. (1959). Association of specific overt behaviour pattern with blood and cardiovascular findings. *Journal of the American Medical Association*, 169: 1286-1296.
- Freudenberger, H. J. (1974). Staff burnout. *Journal of Social Issues*, 30, 159-164.
- Freudenberger, H. J. (1980). *Burnout: The Cost of High Achievement*. New York: Anchor Press.
- Hadži Pešić, M. (2003). *Psihološki profil ličnosti koronarnih bolesnika*. Doktorska disertacija, Filozofski fakultet, Niš.
- Hersen, M., Thomas, J. C. (2003). *Comprehensive Handbook of Psychological Assessment: Industrial and organizational assessment*. New York: John Wiley and Sons.
- Hodson, C. (2001). *Psychology and Work*. Routledge Modular Psychology.
- Jovanović, J., Lazaridis, K., Stefanović, V. (2006). Theoretical approaches to problem of occupational stress, *Acta Fac Med NAISS*, 23 (3): 163-169.
- Koić, E., Mužinić-Masle, L., Đorđević, V., Vondraček, S., Car-Marković, A. (2001). Primary prevention of burnout syndrome in nurses at general hospital and health center from Virovitica, Croatia, *Acta clinica Croatica*, 40: 259-271.
- Koić, E., Poredoš Lavor, D. (2009). Ekstremni primjer izgaranja na poslu – sindrom karoshi. *Polic. Sigur*, br. 3, str. 379-385.
- Maslach, C. and Jackson, S. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal of occupational behaviour*, Vol. 2, 99-113.
- Petričković, M. (2010). Etička kauzalnost sindroma profesionalnog izgaranja i slobodne volje u socijalnom radu. *FPN Godišnjak*, 395-413.

Subotić, S. (2010). Struktura stavova o inkluziji i sindrom izgaranja na poslu kod prosvjetnih radnika u Republici Srpskoj: pilot studija. *Primenjena psihologija*, br. 2, 155-174.

Joviša Obrenović

BURNOUT SYNDROME, DISEASE MANAGEMENT AND THE CONCEPT OF STRESS - critical review of the conceptual inventory -

Summary: In recent decades, new concepts of psychology have emerged and their existence requires verification, primarily through empirical research, as well as theoretical, methodological, critical considerations. Among them stand out, for example, concepts such as positive psychology, evolutionary psychology, ego strength, the concept of self-efficacy, mental strength, but there are „new“ syndromes, such as the reword Deficiency Syndrome, SHZ, PTSD. Burnout syndrome, which are exploited in many studies but have not yet found their place in medical diagnostics. Therefore new concepts and new syndromes are presents. As for the areas of stress, the conceptual inventory multiplies through: the intensity of the experience of stress, resilience, mental strength, copy mechanisms of stress, coping strategies, the ability to overcome stress, stressful life events, family stress, and so on. Reviewing material in this area, it appears that there is considerable confusion of the demarcation of these terms and clearly defining them operationally. The confusion arises in the attempt to establish a distinction between the concept of stress, specifically, occupational stress and its consequences, burnout syndrome, and managerial disease which appears and get stronger while the stressor and stressful situation persist.

This paper examines the concepts of burnout syndrome and management disease in relation to the concept of stress. Therefore the burnout syndrome is our relatively new term, which is often drawn from the concept of stress and self-review. Our intention is to point out that the burnout syndrome and the management disease are the concepts and seem to belong to a more general concept, the concept of stress or more precisely, they are its consequence. Is a continuous burnout syndrome, management disease, the final outcome of stress. This distinction is didactic, but in reality it is relative.

Key words: stress, burnout syndrome, a disease management

Dragana Bjekić¹
Univerzitet u Kragujevcu
Fakultet tehničkih nauka u Čačku
Lidija Zlatić²
Univerzitet u Kragujevcu
Učiteljski fakultet u Užicu
Tatjana Jaćimović
Tehnička škola u Čačku

GRANICE PROFESIONALNOG DELOVANJA NASTAVNIKA³

Sažetak: Kako je nastavni proces složena socijalna interakcija, u radu je, oslanjajući se na osnovne koncepte geštalt-terapijskog teorijskog sistema, korišćen pojam granica kontakta radi uspostavljanja modela granica profesionalnog delovanja nastavnika kao preduslova kvaliteta njegovog rada. Dok granica predstavlja barijeru koju ljudi izgrađuju da bi odredili meru svog angažovanja sa drugima, dotle je granica kontakta mogućnost da se daje i prima, udružuje i spaja, utiče na druge i bude pod uticajem drugih, odnosno kapacitet razdvajanja i razgraničavanja, pružanje otpora određenim sadržajima i aktivnostima, održavanje distance i zadržavanje jedinstvene i suštinski sopstvene prirode. Uspostavljanje „prave mere“ angažovanja i interakcione uključenosti nastavnika prepoznatljiva je teškoća ne samo za nastavnike-početnike, već i za iskusne nastavnike. Dat je pregled različitih komunikacionih pokazatelja uspostavljenosti nastavnikovih profesionalnih granica kontakta. Pošto remećenje granica profesionalnog delovanja dovodi do različitih profesionalnih disfunkcija, izdvojeno je profesionalno sagorevanje kao direktni pokazatelji teškoća u profesionalnoj komunikaciji i nastavnoj interakciji. S obzirom na rasprostranjenost ovih pokazatelja profesionalne disfunkcionalnosti nastavnika, rad je zaokružen razmatranjem postupaka za osnaživanje granica kontakta.

Ključne reči: nastavnik, granice kontakta, profesionalne granice, profesionalno sagorevanje

1 e-mail: dragana.bjekic@ftn.kg.ac.rs

2 e-mail: lzlatiac@ptt.rs

3 Rad je urađen u okviru projekta 179026: *Nastava i učenje: problemi, ciljevi i perspektive*, koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

1. Profesionalno ponašanje nastavnika – uključenost i kontakt

Nastavni proces je samo jedan od složenih socijalnih interaktivnih procesa u koje je nastavnik uključen u toku svog profesionalnog delovanja. Nastavnici su partneri u različitim profesionalnim situacijama sa učenicima, kolegama – drugim nastavnicima, roditeljima učenika, školskom administracijom, stručnim saradnicima, direktorima, savetnicima, predstavnicima vlasti itd. S obzirom na isprepletanost delovanja svih ovih aktera, nastavnik treba da razvije odgovarajuću komunikaciju i uspostavi odgovarajući kontakt sa svakim od njih uz uvažavanje ličnosti svakog pojedinačno. Da bi nastavni proces dostigao predviđene standarde kvaliteta obrazovanja, nastavnikovo profesionalno ponašanje treba da obezbedi blagovremenu i situaciji primerenu uključenost u socijalni kontakt. Ali, naći pravu meru uključenosti i kontaktiranja nije jednostavno i često se postavlja pitanje kako to postići.

Zona funkcionalnog profesionalnog ponašanja nastavnika, analizirana prema stepenu uključenosti u socijalnu interakciju, može se prepoznati kao fleksibilno uspostavljanje granica između samog nastavnika i socijalnih partnera, a u nastavi to su učenici. Ovo pokreće pitanje uspostavljanja profesionalnih granica i granica profesionalnog kontakta.

Nalazi pojedinih istraživanja ukazuju da mnogi nastavnici ne kreiraju jasne granice – nekada su one samo virtuelne, nekada samo fizičke (McIntosh, 2009). Naglašava se važnost uspostavljanja granica, jer bez njih nastavnik može biti ugrožen od drugih ljudi, ponekad bez jasne svesti o tome, a ponekad sasvim svesno i namerno. U takvim situacijama, nastavnici su pod stresom i smanjena je efikasnost u radu. Sličan nalaz pokazuje studija Foksa (Fox, 2012) u okviru koje su vaspitače u predškolskoj ustanovi stavljali pred zadatak da osveste svoje granice u cilju konstantnog prilagođavanja svog ponašanja u pogledu odnosa koje izgrađuju sa decom u obdaništu, kao i sa članovima svoje porodice. Istraživanje je pokazalo da vaspitači intuitivno usvajaju smernice za svoje ponašanje, bez posebno svesnog prilagođavanja prema svojim granicama (Fox, 2012). Analizirajući kako se u okviru obrazovanja nastavnika granice konstruišu interakcijom, kako postaju relevantne i kako utiču na puteve učenja, Jari i Otesen (Jahreie & Ottesen, 2010) naglašavaju praksu studenata-budućih nastavnika u toku pripreme za profesionalno delovanje kao formativan faktor uspostavljanja profesionalnih granica.

2. Šta su granice profesionalnog kontakta?

Oslanjajući se na osnovne koncepte geštalt terapijskog teorijskog sistema, u ovom radu se koristi pojam granica kontakta kao osnova daljeg uspostavljanja modela granica profesionalnog delovanja nastavnika (Polster & Polster, 1973; Yontef, 1993). Dok granica predstavlja barijeru koju ljudi izgrađuju da bi odredili meru svog angažovanja sa drugima, dotle je granica kontakta mogućnost da se daje i prima, udružuje i spaja, utiče na druge i bude pod uticajem drugih, odnosno

moгуćnost (kapacitet) razdvajanja i razgraničavanja, pružanje otpora određenim sadržajima i aktivnostima, održavanje distance i zadržavanje jedinstvene i suštinski sopstvene prirode (Pecotić, 1995; Yontef, 1993). Uspostavljanje „prave mere“ angažovanja i interakcione uključenosti nastavnika prepoznatljiva je teškoća ne samo nastavnika–početnika, već i iskusnih nastavnika.

Granica je barijera koju ljudi izgrađuju da bi odredili meru svog angažovanja sa drugima. Bilo da se govori o ličnim granicama ili profesionalnim granicama, ponekad je teško taj koncept razumeti jer granice nisu vidljive, ali su uvek prisutne u svakom odnosu sa drugim ljudima. Stoga se određenje granica odnosi na sposobnost saznavanja gde je kraj sopstvenih granica, a gde počinju granice drugih ljudi. Kada se govori o potrebnom prostoru, postavljanju ograničenja, određivanju prihvatljivog ponašanja, ili o kreiranju osećanja nezavisnosti, tada se uistinu govori o granicama (Pecotić, 1993; Varzi, 1997; Yontef, 1993). Kada su nastavnici svesni svojih granica i svoje autonomije to omogućava zdrav, angažovaniji i blizak kontakt sa drugima bez osećaja nesigurnosti i nezaštićenosti.

Profesionalne granice su važne zato što određuju ograničenja i odgovornosti ljudi sa kojima postoji interakcija na radnom mestu. Važna funkcija granica u tzv. pomažućim profesijama je sprečavanje psihološkog povređivanja (BACP, 2010). Kada su granice jasno određene, posao postaje efikasniji, usmeren na suštinske zahteve i odgovorno obavljanje radnih zadataka. Kada svako na radnom mestu ima jasno postavljene granice odgovornosti, one na taj način predstavljaju limite koje dopuštaju sigurne relacije između individua. Naše razumevanje šta su prihvatljive granice ima svoje poreklo u primarnim porodicama. Granice su nekada neizgovorene kao emocionalna i psihička ograničenja, zajednički prepoznata u nekim relacijama (pacijent-doktor, nastavnik-učenik...)

Osnov za uspostavljanje profesionalnih granica je postojanje ličnih granica. **Lične granice** su vodiči, pravila ili ograničenja koje osoba kreira u cilju identifikacije sigurnih i dopuštenih načini ponašanja drugih ljudi prema konkretnoj osobi koja postavlja granice, i kako će ona odgovoriti kada neko spolja ugrozi ova ograničenja. Granice se grade kao integracijom emocija, intuicije, stavova, uverenja, kognicije, prošlih iskustava i socijalnog učenja.

Nina Braun (Brown, 2006) prepoznaje četiri osnovna tipa psiholoških granica:

- Meke granice - Ovakva osoba: prožima svoje granice sa granicama drugih; podložna je manipulaciji; lako biva emocionalno preplavljena; daje previše, uzima previše i ima stalnu potrebu za samopotvrđivanjem; nekada je konfuzna i preuzima odgovornost za osećanja drugih ljudi; vrlo često vodi haotičan život, prepun dramatičnih dešavanja.
- Porozne granice predstavljaju kombinaciju mekih i rigidnih granica. Osobe sa ovakvim granicama su nesigurne šta da propuste, a šta treba da zadrže za sebe.
- Rigidne granice su zatvorene granice. Ovakvim osobama niko ne može

da se približi ni fizički ni emocionalno; veoma su selektivne; vrlo često emituju ekstremnu samodovoljnost i ne traže pomoć od drugih ljudi.

- Fleksibilne granice su najoptimalnije i omogućavaju kontrolu. Osobe sa ovakvim granicama su otporne na emocionalnu kontingenciju i manipulaciju.
- Zdrave granice su čvrste ali fleksibilne. Osobe sa zdravim granicama pružaju podršku i prihvataju je; poštuju potrebe, osećanja i prava drugih ljudi, ali su jasni u definisanju svojih potreba, osećanja i prava; odgovorni su za sopstvene izbore i sreću i dopuštaju drugima da budu odgovorni za svoju sreću; asertivni su; pregovaraju; prave kompromise; empatični su; prihvataju sopstvene greške bez narušavanja samopoštovanja; poštuju različitosti; imaju unutrašnje osećanje ličnog integriteta; opušteni su u odnosima sa drugima i stvaraju opuštenu atmosferu o svom okruženju.

Geštalt terapija koristi termine konfluencija i povlačenje⁴ za označavanje personalnih granica, pri čemu se idealno uspostavljanje granica prepoznaje kao sposobnost kretanja između povezivanja i odvajanja (između konekcije i separacije), izbegavanja tendencije kretanja ka preterano slabim granicama (što vodi konfluenciji, tj. stapanju sa drugom osobom), ali ni prema preterano strogim granicama (što vodi povlačenju) (Yontef, 1993).

Pojam **profesionalne granice** nije lako definisati. Kada su nastavnici objašnjavali kako razumeju pojam profesionalne granice, dobijeno je da taj pojam ima različito značenje za različite ljude (ETFO). Neka uobičajena tumačenja narušavanja profesionalnih granica nastavnika su: ugrožena pozicija poverenja; zloupotreba moći u odnosu nastavnika sa detetom; kada nastavnici koriste profesionalne situacije da zadovolje sopstvene potrebe umesto potreba njihovih učenika; nastavnici su odgovorni da reaguju ako su svedoci da njihove kolege narušavaju tuđe granice; administrativni radnici i kolege takođe treba da prepoznaju signale opasnosti u nastavnikovim interakcijama i da intervenišu.

Pojam **kontakt** se koristi da označi funkcionisanje granice između organizma i njegove sredine. U skladu sa teorijom geštalt terapije: kontakt je svesnost o susretu različitosti (Brownel, 2010; Pecotić, 1995), tj. mesto susreta sopstvenog Selfa i Drugih, tj. Organizma i Sredine. Kontakt je odgovor na pitanje „Šta i ko sam Ja?“ (self subjekta) i „Šta ja jesam i šta ja nisam?“ (drugi u polju sadašnje sredine). U zdravom kontaktu niko ne preuzima kontrolu nad drugima, već akteri odlučuju šta će da apsorbuju ili da odbace u susretu (nove ideje, vrednosti, novine i sl.). Kontakt je svesnost o odnosu između Selfa i Drugih u susretu potreba, pratećih interesovanja i relativnog stepena intimnosti ili izolacije (Perls et al., 1994). Faze kontakta su (Crocker, 1998, prema Brownel, 2010): prvi kontakt – inicijalna svesnost o postojanju druge osobe; kontaktiranje – uzbuđenje i mobilizacija; finalni kontakt – puno angažovanje; postkontakt – zadovoljstvo i asimilacija iskustava; povlačenje – povratak na odmor i uravnoteživanje.

4 Confluence/Withdrawal

S obzirom na prirodu granice (barijere koju ljudi izgrađuju da bi odredili meru svog angažovanja sa drugima) i kontakta (funkcionisanje granice između organizma i njegove sredine), **granica kontakta** je dvostruki i/ili dvosmerni proces. Jednu stranu tog procesa predstavlja mogućnost da se daje i prima, udružuje i spaja, utiče na druge i bude pod uticajem drugih, a drugu stranu predstavlja kapacitet razdvajanja i razgraničavanja i zadržavanje jedinstvene i suštinski sopstvene prirode.

3. **Neverbalno-komunikacioni aspekti granica kontakta u radu nastavnika**

S obzirom na to da su fizički i emocionalni kontakt osnova socijalne interakcije, a oba su prepoznatljiva u brojnim komunikacionim znakovima, to značenje pre svega neverbalnih komunikacionih znakova omogućava prepoznavanje uspostavljenosti ili neuspostavljenosti granice kontakta.

Neverbalna komunikacija se ostvaruje na tri nivoa (Marković, 2003: 57): kao svestan komunikacioni proces kontrolisan izborom potencijalnih neverbalnih znakova, na nesvesnom nivou, i kao manipulativna forma čovekove komunikacije (uvežbavanje komunikacionog ponašanja sa namerom da se predstavi određena šema ponašanja). Na svim ovim nivoima vidljivi su sledeći neverbalni komunikacioni znakovi: personalni prostor, teritorijalnost, ostvarenost dodira i potencijalnog dodira, blizina ili distanca u prostoru, posturalna ekspresija, usmerenost pogleda, facijalna ekspresija (Bjekić, 2007; Bjekić i dr., 2003; Bjekić i dr., 2007; Mandić, 2003; Rot, 2004).

Personalni prostor važan je u komunikaciji jer ulazak druge osobe u taj prostor može da bude ugrožavajući. Personalni prostor je određen našim doživljajem naših granica. On nije sa jednakim rastojanjem raspoređen oko nas – udaljenost granica personalnog prostora od nas sa naše prednje strane (slica) je veća, a udaljenost sa strane i iza je manja. Nekim osobama je potreban veći personalni prostor nego drugima. I kada osoba nije svesna ovoga, može da primeti da nekada pokušava da približavanjem drugima postigne osećanje ugodnosti, a da ponekad pokretima udaljavanja pokušava da uspostavi svoju zonu ugodnosti u socijalnim relacijama. Personalni prostor je dopuna našeg doživljaja tela i kreće se sa nama. U školskim situacijama personalni prostor dobija poseban značaj. Prepoznamo li u školskim uslovima načine definisanja personalnog prostora kao komunikacioni znak, vodićemo računa o položaju i distanci učenika jednih prema drugima kada organizujemo neke aktivnosti, ali i o našem položaju prema njima. Iskustvo je mnogih nastavnika da učenik pored koga stanu u toku izrade kontrolnih zadataka i drugih pisanih radova, čak i kada ne gledaju šta učenik radi, prekida svoj rad dok se nastavnik ne udalji. Mogući razlog je narušavanje personalnog prostora učenika (koji je za svakog učenika različit), što može da ga uznemiri, prekida njegovu pažnju i aktivnost. (Nastavnici treba da vode računa o ovakvim situacijama i da

fleksibilno procenjuju kada ometaju učenike.)

Teritorijalnost kao komunikacioni znak podrazumeva delove prostora koje smatramo svojim ili važnim za nas. Subjektivni odnos koji osobe zauzimaju prema prostoru u kome deluju i prema osobama u tom prostoru naziva se teritorijalnim ponašanjem (Rot, 2004). Ako neko uđe u prostor koji smatramo svojim, počinjemo da se osećamo nelagodno i spremni smo da ga štitimo. U školskim situacijama većina učenika ima preferirane pozicije u učionicama u kojima se realizuje nastava. Izmeštanje sa sopstvene teritorije, može da bude uzrok uznemirenosti.

U komunikaciji, kao elementi granica kontakta, mogu da se prepoznaju komunikacioni **efekti ostvarenog dodira i potencijalnog dodira** (Bjekić, 2007; Mandić, 2003). Taktilna komunikacija je komunikacija dodirnom – angažovanjem čulnih receptora u koži. Sadrži elemente i kinezičkih znakova (izražava se određenim pokretima) i proksemičkih znakova (odražava prostorne odnose). S obzirom na to da dodir može da bude aktivan i pasivan, to su komunikacione funkcije dodira – istraživačka i informaciona. Aktivnosti dodirivanja su (Mandić, 1998: 78): rukovanje, milovanje, držanje, grljenje, udaranje, češkanje, šakljanje, čupkanje, ljubljenje, vođenje nekog za ruku, tapšanje (po ramenu), guranje itd. Taktilna komunikacija je izraz psihološke bliskosti, pa i konfluencije, i ponajviše se ostvaruje u okviru porodične komunikacije.

Blizina ili distanca u prostoru pri interakciji sa drugim ljudima je aspekt proksemičke komunikacije koji svako može da prati i u sopstvenoj komunikaciji, i u komunikaciji drugih osoba. Zauzimanjem određenog položaja u prostoru u odnosu na druge osobe s kojima je u istom prostoru, saopštavaju se odnosi prema tim osobama. Na osnovu razdaljine između dve osobe može se prepoznati njihov odnos i kvalitet uspostavljenih granica kontakta. Uspostavljanje određene prostorne distance u komunikaciji zavisi od brojnih karakteristika osoba u komunikaciji i situacije, pre svega emocija i stavova: ljubav između aktera komunikacije dovodi do veće blizine, čini granice fleksibilnijim; introvertne osobe vole veću prostornu distancu; pri komunikaciji osoba istog pola žene uspostavljaju međusobno veću blizinu nego muškarci; pripadnici različitih socijalnih klasa teže uspostavljanju veće distance (Bjekić, 2007; Mandić, 1998).

Posturalna ekspresija (Mandić, 1998: 77) je kinezički komunikacioni znak koji obuhvata značenja položaja čovekovog tela i telesnog držanja u komunikaciji (o ljudima govore i način na koji stoje, sede ili hodaju). Pošto se komunikacija na osnovu položaja tela tumači na dimenziji ka nekome – od nekoga, prepoznaju se pokazatelji granice kontakta (položaj „ka nekome“ prate neposrednost, blizina, pogled, direktna orijentacija, relaksiranost, simetričan položaj ruku; položaj „od nekoga“ prati nagnutost na neku stranu ili unazad, asimetričan položaj nogu, opuštenost ruku. Koristeći svoj položaj u komunikaciji sa učenicom, nastavnik može da podstakne komunikaciju ako je usmeren ka učeniku, a da prekida i otežava komunikaciju ako je nagnut na neku stranu i od učenika, ali i to zavisi od individualnih osobina komunikatora, situacije i pravila komunikacije.

Kao deo izraza lica, ali i kao posebna kategorija kinezičkih komunikacionih

znakova, **usmerenost pogleda** u toku razgovora je važan pokazatelj nameravnog uspostavljanja granica kontakta. (Ljudi gledaju jedni druge prilikom upoznavanja, razmene poruka, aktivnog slušanja, pokazivanja interesovanja i pažnje, posmatranja reakcija sagovornika itd.).

Facijalna ekspresija je, po mnogima, najvažniji aspekt neverbalnog ponašanja (Mandić, 1998; Rot, 2004) jer u svakodnevnoj situaciji pratimo izraze lica sagovornika ili osobe s kojom smo u kontaktu, i na osnovu facijalne ekspresije planiramo dalje naše ponašanje i kvalitet kontakta i granica kontakta.

4. **Teškoće uspostavljanja profesionalnih granica kontakta: profesionalno sagorevanje**

Kada granice između sebe i drugih postanu nejasne, izgubljene ili permeabilne, to rezultira poremećajem distinkcije između sebe i drugih, poremećajem i kontakta i svesnosti (Perls et al., 1994; Polster & Polster, 1973). Kada su granice dobre, tj. zdrave i fleksibilne, ljudi funkcionišu naizmenično između povezivanja i odvajanja, između opredeljenja da li biti u kontaktu sa trenutnim okruženjem ili povlačiti pažnju od okruženja. Granice kontakta se mogu izgubiti na dimenziji konfluencija–izolacija. U konfluenciji (fuziji), separacija i distinkcija između sebe i drugih postaje jako nejasna, tako da se granica gubi. U izolaciji granica postaje nepermeabilna tako da je povezivanje izgubljeno, tj. važnost drugih je izgubljena iz svesnosti. Introjekcija, projekcija i defleksija su procesi gubljenja granica kontakta (Pecotić, 1995; Polster & Polster, 1973). Introjekcija je forma retrofleksije koja može biti patološka ili zdrava. Kroz introjekciju, materijal iz sredine može biti apsorbovan bez razlikovanja ili asimilacije, te su tada introjektovane vrednosti i ponašanja nametnuta sama po sebi. Stepenn svesnosti je kriterijum koji određuje nivo zdravog ili patološkog funkcionisanja, kao i zavisnosti od okolnosti i konteksta. Projekcija je konfuzija selfa i drugih, što rezultira atribucijom spolja šta je to stvarni self. Patološka projekcija je i prihvatanje odgovornosti za ono što je projektovano (primer zdrave projekcije je umetnost). Defleksija je izbegavanje kontakta ili svesnosti tako što se ona okreće u suprotnom smeru (kada je neko ljubazan, umesto da bude direktan; odsustvo gledanja u osobu; verbalizam, nedorečenost, pričanje o nečemu pre nego rad na tome) (Polster & Polster, 1973).

U radu nastavnika ove teškoće i poremećaji uspostavljanja granica kontakta, mogu dovesti do brojnih posledica, a najprepoznatljivija su stres i profesionalno sagorevanje. Istraživači naglašavaju da nastavnici koji doživljavaju duže vreme stres na poslu, mogu doživeti i profesionalno sagorevanje (Wood & McCarthy, 2002).

Profesionalno sagorevanje⁵ je proces propadanja profesionalnih i ličnih sposobnosti osobe praćen doživljajem umora i zasićenosti (Bjekić i Zlatić, 2004). Obuhvata fizičku, emocionalnu i bihevioralnu iscrpljenost koja započinje oseća-

⁵ U opredeljivanju između termina profesionalno sagorevanje i profesionalno izgaranje, opredeljujemo se za prvi termin zbog uloge stresa u tom procesu, odnosno doživljaju.

njem uznemirenosti i ograničenosti. Fenomen profesionalnog sagorevanja istovremeno je i individualni i sistemski proces jer se destruktivno odražava na kvalitet rada čitavog poslovnog sistema. Profesionalno sagorevanje kao individualno negativno emocionalno iskustvo nastaje kao rezultat hroničnog stresa na radu, promena odnosa prema radu i redu i doživljajem menjanja profesionalnog identiteta.

Psihološki pristupi profesionalnom sagorevanju izdvajaju tri centralne dimenzije ove pojave (Bjekić i Zlatić, 2004): emocionalna iscrpljenost (može dovesti do emocionalne tuposti), gubitak smisla za lično postignuće i depersonalizacija. Emocionalna iscrpljenost označava da osoba oseća emocionalnu prazninu (i tupost) i postaje veoma osetljiva i reaktivna na stresore. Redukcija lične uspešnosti i postignuća obuhvata ona ponašanja kojima osoba obezvređuje rad sa drugima, obezvređuje svoju kompetentnost i uspešnost u tom radu. Depersonalizacija označava da osoba izgrađuje distancu u odnosu na druge i posmatra ih bezlično, odnosno dolazi do rigidnih granica kontakta i izolacije. U nastavi se depersonalizacija prepoznaje kao izražavanje negativnih stavova prema učenicima i radnom okruženju. Kasnija istraživanja prepoznaju profesionalno sagorevanje kao egzistencijalnu krizu povezanu sa gubitkom smisla. Pošto se sagorevanje posmatra kao nesposobnost individue da prevlada stresore, tretman sagorevanja obuhvata pomoć individui da nauči da vlada stresom.

Profesionalno sagorevanje je proces koji se razvija u toku vremena. Mada znaci profesionalnog sagorevanja mogu da budu veoma individualni i lični, ipak se mogu prepoznati osnovne dimenzije (tabela 1) na osnovu kojih se može prepoznati da nastavnik profesionalno sagoreva.

Tabela 1. Dimenzije profesionalnog sagorevanja (Bjekić i dr., 2007)

visoka energija	niska energija
uživanje	nedostatak uživanja
izražen entuzijazam	odsustvo entuzijazma
zadovoljstvo	nezadovoljstvo
snažna motivacija	slaba motivacija (nemotivisanost)
zainteresovanost	nezainteresovanost
oduševljenje, polet	nedostatak oduševljenja i poleta
postojanje životnih snova	nepostojanje životnih snova
brojnost ideja	bezidejnost
visoka koncentracija	niska koncentracija
prihvatanje igre	neodobravanje igre
visoko samopouzdanje	nisko samopouzdanje
spremnost za šalu	nespremnost za šalu

Najopštiji znaci profesionalnog sagorevanja su: kontinuirana sumnja u svoje profesionalne sposobnosti (Mandić, 1998), neprijatnost i strah od odlaska na posao, hroničan premor, depresivna ponašanja, cinizam, razočaranost u profesiju, doživljaj izolacije i realna izolacija, povećanje paranoidnosti, konstantni doživljaj krize, česte glavobolje i digestivni problemi, gubitak inovativnosti i kreativnosti, teškoće u određivanju liste prioriteta, burno reagovanje na male stresore, nesposobnost donošenja odluka, pogrešno prosuđivanje, povlačenje iz komunikacije i sl. Glavni efekti profesionalnog sagorevanja, navedeni po redosledu važnosti za samog zaposlenog su: osećanje iscrpljenosti i zamora, osećanje frustriranosti, osećanje preopterećenosti, prenošenje stresa kući, osećanje krivice – svi ovi znakovi postaju znakovi profesionalnog sagorevanja onda kada se povećava njihov broj i kada su sve više međusobno povezani i integrisani.

Profesionalno sagorevanje mnogi poistovećuju sa velikim angažovanjem u svojoj profesiji. Međutim, veliko angažovanje u profesiji ne mora da dovede do profesionalnog sagorevanja, već, naprotiv, može da bude osnova podizanja kvaliteta rada i povećanja ličnog zadovoljstva poslom. Veliko angažovanje može da dovede do profesionalnog sagorevanja samo onda kada se osoba prekomerno angažuje zato što ne ume da uspostavi granice kontakta i ne ume da diferencira različite nivoe rada, kao i onda kada nije izgradila jasna očekivanja prema profesionalnom okruženju, ili nije uspela u profesiji da ostvari deo svojih potencijala i karakteristika.

Profesionalno sagorevanje nastavnika odražava se na nastavni proces i učenike. Postoji veliki rizik da dođe do depersonalizacije nastavnika jer njihov svakodnevni rad uključuje visok stepen izolacije od njihove profesionalne grupe. Nastavnici su u kontinuiranoj socijalnoj interakciji, ali je to interakcija sa učenicima, a ne sa drugim nastavnicima ili profesionalnim osobljem koje može da razume složenost nastavničkog delovanja. Stoga se nastavnici često osećaju odvojenim. Nastavnik se od depersonalizacije često štiti zaštitnim mehanizmom koji obuhvata ciničan stav prema učenicima i nastavni rad sa smanjenim kapacitetom. Mada depersonalizacija može naizgled da štiti nastavnika, obično podstiče izolaciju jačajući rizik od profesionalnog sagorevanja. Naredni izvori profesionalnog sagorevanja nastavnika proistekli iz nedostatka odgovarajućih granica kontakta, navedeni su po važnosti: nisu postavljena odgovarajuća pravila discipline u školi; stavovi i ponašanja školske uprave (rukovodioci, savetnici i sl.) nisu jasna; evaluacija koju vrše savetnici / stručni saradnici i školska administracija predstavljaju pritisak na nastavnika; rigidne školske administrativne obaveze; stavovi i ponašanja drugih nastavnika; male šanse za napredovanje u karijeri; nizak status nastavničke profesije; teškoće da se prepozna šta je dobra nastava; bučni učenici; rad sa nemotivisanim učenicima; rad u prevelikim odeljenjima, rad sa roditeljima itd.

Analogno faktorima koji dovode do profesionalnog sagorevanja svih zaposlenih, a nastavnika posebno, prepoznatljivi su i mogući putevi prevencije profesionalnog sagorevanja nastavnika. Za prevenciju profesionalnog sagorevanja nastavnika je „najvažnije stvaranje i negovanje socijalnog i fizičkog konteksta u

kome se deluje, negovanje ljudske i prirodne raznovrsnosti i različitosti". Nastava već obiluje raznovrsnošću i šarenilom, ne samo zbog učenika, već i zbog sadržaja i mogućih načina profesionalnog delovanja - potrebno je prepoznati ih i iskoristiti. Činioci koji mogu smanjiti profesionalno sagorevanje nastavnika i osnaživati granice kontakta su: lična integrisanost, zrelost očekivanja i sposobnost procene i adaptacije. Dobra socijalna adaptiranost je jedan od činilaca sprečavanja stresogenosti različitih socijalnih uslova koji dovode do remećenja granica kontakta.

5. Uspostavljanje funkcionalnih i fleksibilnih profesionalnih granica kontakta nastavnika

Za tumačenje razvoja funkcionalnih i fleksibilnih granica kontakta, prema shvatanjima teorije geštalt terapije, neophodan je osvrt na pojmove **svesnost** i **odgovornost**.

Svesnost je forma iskustva kako biti u kontaktu sa samim sobom, sa onim što jesi. Svesnost je neposredno shvatanje očigledne jedinstvenosti razdvojenih elemenata koji su prisutni u polju. Efikasna svesnost je zasnovana i energizovana dominantnim trenutnim potrebama organizma. To podrazumeva neposredno prepoznavanje trenutne situacije i status selfa u toj situaciji. Stepenn čovekove samoregulacije varira, a prepoznaje se u okviru intrapsihičke regulacije, regulacije interpersonalnih relacija i regulaciju socijalnih grupa. Osoba sa punom svesnošću zna šta treba da radi, kako to da uradi, koje su joj alternative i koje izbore treba da napravi. Akt svesnosti je uvek sada i ovde, iako sadržaj svesnosti može da bude udaljen

U skladu sa teorijom geštalt terapije, **odgovornost** se zasniva na shvatanju čoveka kao primarnog agensa u određivanju sopstvenog ponašanja, odnosno u samodeterminaciji. Konfuzija sopstvene odgovornosti odražava stanje u kome su granice kontakta nefunkcionalne, a time i stepen spontanosti i integriteta nizak.

Umeće uspostavljanja zdravih granica kontakta nekada može da bude neprijatno, čak zastrašujuće jer zahteva nove izazove, strah od odbacivanja, prekidanje kontakta koje one mogu da donesu, ali, kao proces sazrevanja koji je vredan toga, zahteva vreme i podrazumeva rizike. Osnove uspostavljanja zdravih granica (Katherine, 1994):

- Identifikovanje potrebe da se postavi granica.
- Postavljanje granice i preuzimanje brige za osećanja drugih istovremeno nisu procesi koji teku paralelno; u trenutku postavljanja granica jedino smo odgovorni za postavljanje i komuniciranje na asertivan način (ako su drugi uznemireni, to je njihov problem; ako ne žele prijateljstvo, onda je možda bolje da se bude bez tog odnosa).
- Postavljanje granica zahteva prateće ponašanje zasnovano na čvrstini,

otporu prema manipulaciji i kontroli, izbegavanje izvinjavajućih poruka; postavljanje granica zahteva i vežbanje i ne sme da se dozvoli razvijanje anksioznosti i niskog samopoštovanja dok preuzimamo brigu za sebe.

- Ako drugi i dalje ne poštuju postavljene granice, veoma je važno biti čvrst i otporan na pritiske, uključujući i prekidanje odnosa.
- Učenje postavljanja zdravih granica je proces. Granice postavljamo kada smo mi spremni.
- Razvijati sistem podrške od ljudi koji poštuju postavljanje granica. Izbegavati osobe koje žele da uznemiravaju, kontrolišu ili manipulišu.
- Postavljanje zdravih granica dopušta našem selfu da se pojavi i izrazi, što je put ka sopstvenom razvoju.
- Postavljanje zdravih granica dopušta našem selfu da se pojavi i izrazi, „a to je jedno jako uzbudljivo putovanje na putu sopstvenog razvoja“.

Da bi se uspostavile granice profesionalnog kontakta, neophodno je izvršiti analizu posla nastavnika i analizu svih aktera komunikacije (ko izdaje zadatke, kome se podnosi izveštaj, ko daje povratne informacije, ko postavlja radne prioritete, kako se obezbeđuje sigurnost poslovnih i personalnih informacija itd.). Kada su profesionalne granice i prioriteti jasno definisani, vrlo je verovatno da odeljenje kao grupa može funkcionisati efikasno, čak i u odsustvu nastavnika kao lidera. Ako svako u grupi razume zadatke i razume šta treba da uradi, kada i kako, onda će se članovi grupe, odnosno učenici odeljenja osećati sigurno u svojim ulogama. Efikasan i organizovan nastavnik, bilo kao menadžer odeljenja, bilo kao lider u grupi zaposlenih, razume da nedostatak definisanja granica ili nepostojanje granica, ili suprotno postavljanje vrlo rigidnih granica može da ima vrlo negativan efekat na učenike i druge partnere u komunikaciji.

Megin Mekintoš (McIntosh, 2009) ističe da je u profesionalnom delovanju nastavnika važno uspostaviti granice sa učenicima, kolegama i administrativnim radnicima. Interpersonalne granice na poslu su integrisane u profesionalne granice kontakta, a obuhvataju: glas i ton kojima ljudi razgovaraju jedni sa drugima; stav i pristup radnika jednih prema drugima; sposobnost da se fokusira na radni zadatak u situacijama kada to ljudi ne vole i kada imaju lični konflikt; sposobnost da se postave efikasne granice sa drugima koji imaju neadekvatne granice; jasno definisanje posledica narušavanja granica itd. Širi okvir uspostavljanju profesionalnih granica nastavnika daje profesionalni kod i standardi profesionalnog delovanja nastavnika (GTCS, 2012; Standardi profesionalnog delovanja nastavnika u Srbiji itd.).

Zaključak

Nastavnici se u svom profesionalnom delovanju susreću sa različitim zahtevima i standardima kvaliteta, kao i ulogama, koji ih stavljaju u situacije povećanog, nekada kontinuiranog stresa i prekomernog emocionalnog angažovanja koji postaju potencijalni uzročnici različitih oblika disfunkcionalnog ponašanja. Prema geštalt-terapijskom pristupu primenljivom i na nastavni proces, u takvim slučajevima je potrebno osnaživanje granica kontakta profesionalnog delovanja nastavnika. Nastavnici sa zdravim i fleksibilnim granicama kontakta između sebe i učenika znaju pravu meru angažovanja i interakcione uključenosti, asertivni su, pregovaraju, prave kompromise, empatični su, imaju izgrađeno samopoštovanje i dobar su model za same učenike da razvijaju svoje granice i svoju odgovornost. Profesionalne granice su važne zato što određuju ograničenja i odgovornosti ljudi sa kojima postoji interakcija na radnom mestu. Kada su granice jasno određene, posao postaje efikasniji, usmeren na suštinske zahteve i odgovorno obavljanje radnih zadataka. Nastavnici sa zdravim granicama su odgovorni za sopstvene izbore i sreću i dopuštaju drugima da budu odgovorni za svoju sreću. Njihovo veliko angažovanje može da dovede do profesionalnog sagorevanja samo onda kada se prekomerno angažuju zato što ne umeju da uspostave granice kontakta i ne umeju da diferenciraju različite nivoe rada, kao i onda kada ne uspeju da izgrade jasna očekivanja prema profesionalnom okruženju ili ne uspevaju u profesiji da ostvare deo svojih potencijala i karakteristika. Povećanje svesnosti i postizanje značajnih izbora i odgovornosti za sopstveno ponašanje i osećanja, uspostavlja zdrave profesionalne granice.

Literatura

- Aultman, L. P., Williams-Johnson, M. R. & Schutz, P. A. (2009). Boundary dilemmas in teacher-student relationships: Struggling with „the line“, *Teaching and Teacher Education*, 25(2009), 636-646. Preuzeto 20. septembra sa http://66.199.228.237/boundary/boundary_violations_and_physician_impairment/boundary-issues.pdf
- BACP (2010). What do counsellors and psychotherapists mean by „professional boundaries“, preuzeto septembra 2012. Sa http://www.itsgoodtotalk.org.uk/assets/docs/Client-information-sheet-4_1287677408.pdf
- Bjekić, D. (2002). Geštalt psihoterapija u obrazovanju nastavnika. *Vaspitanje i obrazovanje*, 1, 86-95.
- Bjekić, D. (2007). *Komunikologija: osnove pedagoškog i poslovnog komuniciranja*. Čačak: Tehnički fakultet.
- Bjekić, D., Bojović, M. i Zlatić, L. (2003). Komunikacija u učionici: odgovornosti nastavnika. *Vaspitanje i obrazovanje*, 1/2003: 111-132.
- Bjekić, D. i Zlatić, L. (2004). Profesionalno sagorevanje nastavnika. *Zbornik radova*

Učiteljskog fakulteta u Užicu, 5, 175-186.

- Bjekić, D., Zlatić, L., Dunjić-Mandić, K., Bojović, M. i Jaćimović, T. (2007). *Izaberi granicu - priručnik za program stručnog usavršavanja nastavnika i stručnih saradnika*. Čačak: Mature art i Tehnički fakultet.
- Brown, N. W. (2006). *Coping with Infuriating, Mean, Critical People: The Destructive Narcissistic Pattern*. Westport-Connecticut-London: Praeger.
- Brownell, P. (2010). *Gestalt therapy: a guide to contemporary practice*. Springer Publishing Company, LLC.
- ETFO (2012). Understanding Professional Boundaries, The Elementary Teacher's Federation on Ontario, preuzeto septembra 2012. godine sa <http://www.etfo.ca/AdviceForMembers/PRSMattersBulletins/Pages/Professional%20Boundaries.aspx>
- Fox, T. (2012). *Teachers' Personal and Professional Boundaries. Dissertation*, Oacland: Mills College, dostupno u ProQuest Dissertation & Theses, preuzeto septembra 2012. godine sa <http://gradworks.umi.com/35/09/3509570.html>
- GTCS (2012). Code of Professionalism and Conduct, Driving Forward Professional Standards for Teachers, The General Teaching Council for Schotland, preuzeto 20. septembra 2012. godine sa <http://www.gtcs.org.uk/web/FILES/teacher-regulation/copac-0412.pdf>
- Jahreie, C. F. & Ottesen, E. (2010). Construction of Boundaries in Teacher Education: Analyzing Student Teachers' Accounts. *Mind, Culture, and Activity*, 17(3), 212-234. Preuzeto sa <http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/10749030903314195>
- Katherine, A. M. A. (1994). *Boundaries Where You End and I Begin: How to Recognize And Set Healthy Boundaries*. Hazelden.
- Mandić, T. (1998). *Komunikologija – psihologija komunikacije*. Beograd: Clio.
- Marković, M. (2003). *Poslovna komunikacija*. Beograd: Clio.
- McIntosh, M. (2009). Teachers - Set Boundaries in Your Professional Life With Students, Colleagues, and Administrators, PhD, preuzeto septembra 2012. godine sa Article Source: http://EzineArticles.com/?expert=Meggin_McIntosh
- Pecotić, L. (1995). *Analiza epizoda kontakata sa uvidom u proces Geštalt psihoterapije*, doktorska disertacija. Beograd: Filozofski fakultet.
- Perls, F. S., Hefferline, R. & Goodman, P. (1994). *Gestalt Therapy: Excitement and Growth in the Human Personality*. The Gestalt Journal Press. http://www.amazon.com/Gestalt-Therapy-Excitement-Growth-Personality/dp/0939266245#reader_0939266245
- Polster, E. & Polster, M. (1973). *Gestalt Therapy Integrated: Contours of Theory and Practice*. Brunner: Maze.
- Rot, N. (2004). *Znakovi i značenja*. Beograd: Plato.

- Setting Healthy Workplace Boundaries, San Francisco: University of California, preuzeto septembra 2012. godine sa <http://ucsfhr.ucsf.edu/index.php/assist/article/setting-healthy-workplace-boundaries/>
- Varzi, A. C. (1997). Boundaries, Continuity, and Contact, *Nous*, 31(1), 26-58, reprinted in: Grim, P., Mar, G. & Baynes, K. (eds.) (1999), *The Philosopher's Annual*, 20, Atascadero (CA): Ridgeview.
- WASH, Healthy Boundaries for Teachers, University of Rhode Island – Psychology Department, preuzeto sa <http://www.uwrlax.edu/soe/field/sti/documents/HealthyBoundariesForTeachers.pdf>
- Wolf, K. (2008). Maintaining Professional Boundaries in Interpersonal Work, preuzeto 20. 9. 2012. <http://www.first5ccc.org/sites/default/files/PDF/BoundariesTrainingCurriculum.pdf>
- Wood, T. & McCarthy, C. (2002). Understanding and Preventing Teacher Burnout. ERIC Clearinghouse on Teaching and Teacher Education Washington DC.
- Yontef, G. (1993). Gestalt Therapy: An Introduction, in: *Awareness, Dialogue, and Process*, The Gestalt Journal Press. <http://www.gestalt.org/yontef.htm>

Dragana Bjekić, Lidija Zlatić, Tatjana Jaćimović

BOUNDARIES OF TEACHERS' PROFESSIONAL ACTIVITIES

Summary: Teaching process is complex social interaction. Based on the key concept of Gestalt therapy theoretical system, the concept of contact boundaries is used in the paper as a basis for the development of the model of teachers' professional boundaries which presents a prerequisite of the quality of their work. While boundaries (borders) are the barriers established by people in order to determine the measurement of their engagement with others, contact boundaries represent the ability to give and receive, associate and connect, influence others and be influenced by others. Furthermore, they represent the capacity of separation and demarcation, the ability to provide resistance to certain contents and activities, maintain distance and keep their own unique and essential nature. The establishment of a 'real measure' of the teachers' engagement and interaction involvement has been widely observed difficult not only for novice teachers, but also for experienced ones.

The review of communication indicators of teachers' professional boundaries establishment is presented in the paper. Since the disturbance of boundaries of teachers' activities leads to different professional dysfunctions, professional burnout and stress have been recognized as direct indicators of difficulties in professional communication and teaching interaction. Given the prevalence of these indicators of teachers' professional dysfunction, the paper has been completed by considering the procedures of empowering contact boundaries.

Key words: teacher, contact boundaries, professional boundaries, professional burnout

Elvis Vardo¹

Univerzitet u Tuzli

Filozofski fakultet, Bosna i Hercegovina

Miroslav Gavrić²

Univerzitet u Istočnom Sarajevu

Filozofski fakultet Pale, Bosna i Hercegovina

RADNA USPJEŠNOST RUKOVODILACA I SPREMNOST ZA PROMJENE

Sažetak: Rezultati određenih studija impliciraju da Spremnost za promjene kao i fleksibilna upotreba znanja i kreativnost, postaju nezaobilazan indikator kvaliteta zaposlenika modernih i uspješnih organizacija. Ova studija je imala za cilj ispitivanje prisutnosti Spremnosti za promjene u odnosu na procjenjenu radnu uspješnost rukovodilaca, na uzorku rukovodilaca iz Bosne i Hercegovine. Istraživanje je sprovedeno na prigodnom uzorku od 149 rukovodilaca (53% muškog spola, 47% ženskog spola) koji dolaze iz djelatnosti usluga, trgovine i obrazovanja, a koji su ispitani Upitnikom za ispitivanje spremnosti za promjene i Skalom o samoprocjeni uspješnosti menadžera. Podaci o procjeni njihove radne uspješnosti su dobijeni dvojako: samoprocjenom uspješnosti na osnovu adekvatne skale te procjenom uspješnosti od strane njihovih supervizora. Rezultati govore da ispitani subuzorak rukovodilaca, koji se odnosi na uspješnije menadžere, pokazuje značajno izraženiju spremnost za promjene, što u dinamičnom vremenu i okruženju kojem rade predstavlja komparativnu prednost u odnosu na ostale rukovodioce. Takvi nalazi su u velikoj mjeri u skladu sa zaključcima referentnih istraživanja.

Ključne riječi: spremnost za promjene, rukovodioci, radna uspješnost

UVOD

Rukovođenje, kao i pitanja o tome kako ga pospješiti ili šta je to od ključnog značaja za uspješno rukovođenje, određeni su vremenski period bili predmet različitih nenaučnih razmatranja. To je interesantan fenomen za sve one koji su proučavali organizacije ali i društvo u cjelini. Prepoznavanje seta karakteristika uspješnih menadžera, kao usmjerena nastojanja su zabilježena još sredinom, a ponovo su aktualizovana u 80-im godinama prošlog vijeka. Pažnja velikog broja istraživanja je usmjerena na identifikaciju determinanti ishoda vođenja.

¹ elvis.vardo@untz.ba

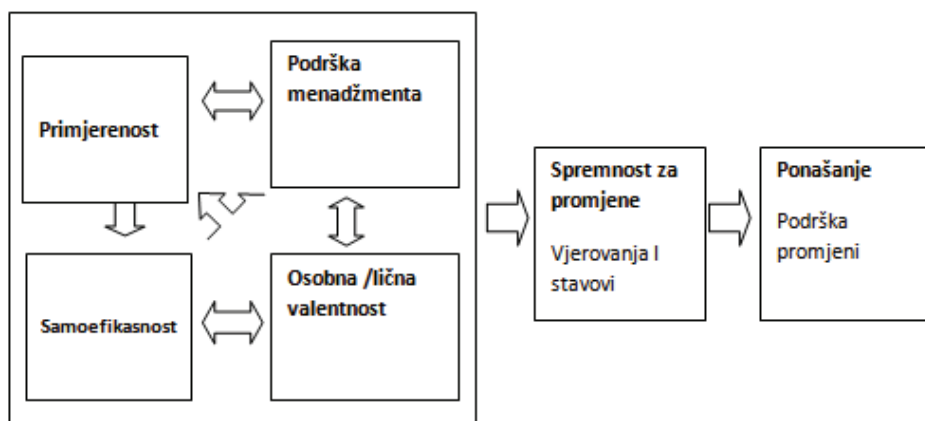
² miroslavgavric@yahoo.com

Istraživači su nastojali otkriti koje osobine, sposobnosti, ponašanja ili karakteristike situacije određuju koliko će neki lider moći uticati na sljedbenike i ostvariti ciljeve. Danas rukovođenje ulazi u novo doba; doba u kojem organizacije temeljene na intenziviranju znanja postaju sve bitniji faktori u društvenim procesima. Moderni menadžer se svakodnevno suočava sa problemima pronalaska i zadržavanja kompetentnih uposlenika, što dodatno otežava njegovu ulogu (ruko)vođenja. Teško je osporiti da rukovodioci, gledano pojedinačno, najviše utiču na efektivnost svake organizacije. U takvom radnom okruženju od suštinskog značaja je mogućnost menadžera da inspiriše, motiviše i usmjerava uposlenike ka ostvarivanju zadatih ciljeva.

Spremnost za promjene

Spremnost za promjene predstavlja sisteme odgovora na izazove promjena koje jedinice u posmatranju formiraju u skladu sa sopstvenim znanjima, iskustvima, htijenjima, emocijama, kreativnošću, pripadnostima, u datim uslovima analize (Grubić-Nežić, 2005). S druge strane, Armenakis i saradnici (Armenakis et al., 1993) definišu da je spremnost za promjene „kognitivni prethodnik ponašanja koje se ranije protivio ili podržavao ishode promjena“.

Nastavljajući rad u tom pravcu, Holt i saradnici (Holt et al., 2007) predlažu teorijski okvir spremnosti za promjene koji predstavlja Model odnosa između Sadržaja (Content), Proces, Konteksta i Individualnih atribucija sa Spremnosću za promjene (prilagođeno prema Holt et al., 2007). Međutim, empirijska istraživanja predloženog teorijskog okvira Holta i saradnika (2007) su otkrila četiri dimenzije, međutim one nisu u potpunosti sukladne predloženom teorijskom okviru (slika 1). Revidirani model Spremnosti za promjene izdvaja četiri dimenzije koje donekle predstavljaju kombinacije teorijski predloženih dimenzija. Dimenzija *Primjerenosti* predstavlja kombinaciju sadržaja iz teorijski predloženih dimenzija sadržaja i konteksta. Primjećeno je da se dimenzija *Proces* u prvom redu sastoji od faktora koji oslikavaju predanost rukovodioca promjeni, pa su preimenovali tu dimenziju u *Podrška menadžmenta*. Individualne atribucije su podijelili na dvije zasebne dimenzije i to na *Samoefikasnost* (vjerovanja uposlenika da su sposobni za provođenje predloženih promjena) i *Ličnu/osobnu valentnost* (vjerovanja zaposlenika da su predložene promjene korisne za uposlenike). Autori zaključuju da će doći do spremnosti za promjenu onda kada zaposlenici smatraju da je ista primjerena, kada vjeruju da promjenu podržavaju upravljačke strukture, kada su uvjereni u vlastite mogućnosti provođenja i kada vjeruju da će u provedenim promjenama postojati određene koristi za njih. Dakle, simultano djelovanje svih faktora će na posljetku dovesti do željene promjene.



Slika 1. Revidirani model Spremnosti za promjene (prilagođeno prema Holt et al., 2007)

Pored modela Holta i saradnika, prilikom definisanja spremnosti za promjene, pomenuli smo i definiciju Grubić-Nešić (2005). Zbog jezičke bliskosti, kao i veće sličnosti socijalnog okruženja i personalnih karakteristika ispitanika (Vojvodina) na kojima je Grubić-Nešić vršila svoja istraživanja (u odnosu na SAD), odlučili smo posvetiti pažnju i njenom viđenju spremnosti za promjene.

Sažeto rečeno, Grubić-Nešić (2005) smatra da je potrebno razlikovati spremnost za promjene od mogućnosti i sposobnosti za promjene. Mogućnost da se realizuje promjena je u funkciji okruženja, tj. broj uslova kao što su ekonomski, kulturološki, tehnički i sl, koji na određeni način (ne) doprinose realizovanju promjene. Mogućnost da se promjena realizuje se odnosi i na subjektivnu procjenu objektivnih okolnosti koji doprinose ili ne doprinose realizovanju promjene.

Sposobnost za realizovanje promjena je subjektivnog karaktera te je u uskoj vezi sa presonalnim karakteristikama spremnosti za promjene (Grubić-Nešić, 2005). Sposobnost za promjene podrazumijeva adekvatno i pravovremeno reagovanje u pravcu promjene, čak i u situacijama koje nemaju zadovoljene sve komponente (motivacione, emotivne, kognitivne).

Jedno od ispitivanja Spremnosti za promjene govori da je navedena varijabla u značajnoj povezanosti s nekim osobinama ličnosti, između ostalog sa emocionalnom stabilnošću, a utvrđena je i veza sa školskom spremom i vrstom posla koji se obavlja. Tako zaposleni sa dužom obrazovnom edukacijom (viši nivo školske/stručne sprema), te na složenijim i odgovornijim poslovima iskazuju više spremnosti za promjene od ostalih zaposlenika (Grubić-Nešić, 2005), što indicira na potrebu provjere ovakvih nalaza na populaciji rukovodilaca. Nalazi nekih studija (Nelson & Quick, 2003; Robbins, 2003) ukazuju da su spremnost za promjene kao i fleksibilna upotreba znanja i kreativnost, postali nezaobilazan indikator kvaliteta zaposlenika modernih i uspješnih organizacija. To se uklapa u novija teorijska razmatranja o organizacionoj spremnosti za promjene koja apostrofiraju

ulogu uposlenika kao nosioca spremnosti za promjene (Weiner, 2009). Spremnost za promjene na nivou organizacije ovisi o tome koliko uposlenici vrednuju promjene te kako procjenjuju faktore (percepcija resursa, situacijski faktori, zahtjevi posla) koji utiču na mogućnost promjene. Uloga rukovodioca u procesu promjena je neupitno značajna. Rezultati Šaha i Šaha (Shah & Shah, 2010) su potvrdili da zaposlenici mogu razviti stavove i ponašanja u pravcu iskazivanja spremnosti za promjene, temeljeći novousvojene stavove na odnosima sa rukovodiocima i uposlenicima istog ranga.

Viks i saradnici (Weeks et al., 2004) rezimiraju da uspješnost promjena ponajviše ovisi o stavu rukovodioca o samoj promjeni kao i o njegovom ohrabrivanju sljedbenika da prihvate same promjene. Potrebno je naglasiti da ne smijemo zanemariti uticaj koji rukovodioci mogu izvršiti na svoje sljedbenike, što implicira važnost koju menadžeri mogu imati u kreiranju organizacionih promjena, a što na posredan način utiče i na efektivnost kako pojedinca tako i organizacije.

Radna uspješnost

Radna uspješnost se može definisati kao ponašanje relevantno ciljevima organizacije koje se može mjeriti u odnosu na nivo angažovanosti pojedinca spram organizacionih ciljeva (Campbell, 1990; Campbell, McCloy, Oppler & Sager, 1993, prema Barrick & Ryann, 2003). Kembel (Campbell) smatra da radnu uspješnost treba razlikovati od pojma efektivnosti, jer je efektivnost uslovljena uticajem faktora koji ne potpadaju pod individualnu angažovanost zaposlenika. Kembel i saradnici (Campbell et al., 1993, prema Barrick & Ryann, 2003) su prezentirali model radne uspješnosti koji se sastoji od osam komponenti, koje su prema njihovom mišljenju dovoljno široke da obuhvate opis radne uspješnosti za sve vrste poslove u ekonomiji SAD-a:

- Stručnost vezana za radne zadatke;
- Stručnost koja nije specifična za radne zadatke;
- Komunikacijske vještine;
- Zalaganje;
- Nivo radne discipline;
- Kooperativnost u timskom radu;
- Supervizija/rukovođenje;
- Upravljanje/administracija.

Model je ponudio dobru polaznu osnovu za mjerenje radne uspješnosti, pa je proširen novim, specifičnim dimenzijama na osnovu rezultata istraživanja različitih aspekata radne uspješnosti.

Uzimajući u obzir i novije spoznaje Džonson (Johnson, 2003) predlaže integralni taksonomski model radne uspješnosti, koji se sastoji od hijerarhijski orga-

nizovanih dimenzija na tri nivoa, gdje su dimenzije višeg nivoa ukupni multidimenzionalni konstrukti ili matematičke funkcije dimenzija nižeg reda (Johnson, 2003). Dimenzije koje su interesantne za naš rad, Supervizija/Rukovođenje i Menadžment/Administracija su dimenzije drugog nivoa i podrazumijevaju nekoliko dimenzija trećeg, najnižeg nivoa:

- Menadžment/Administracija – planiranje i organizacija, administracija, koordiniranje resursa, upravljanje uposlenicima, nadzor i kontrole nad resursima;
- Supervizija/Rukovođenje – vođenje, usmjeravanje i motiviranje podređenih kao i pružanje povratnih informacija, obuka i razvoj podređenih, delegiranje.

Uzimajući u obzir ukupnost nama interesantnih dimenzija Supervizije i Menadžmenta, stiče se jasan utisak o tome koji su to pokazatelji radne uspješnosti rukovodilaca. Pojam ocjenjivanja radne uspješnosti zaposlenih podrazumijeva proces u kojem se ocjenjuje doprinos zaposlenih u ostvarenju organizacijskih ciljeva u određenom vremenskom periodu (Rahimić, 2010). Tu je riječ o aktivnostima internog toka, koja predstavlja formalni postupak periodične analize i vrednovanja uspješnosti svih članova i postupak planiranja ciljeva i aktivnosti za njezino unapređenje (Steinmann & Schreyoegg, 2005 prema Rahimić, 2010).

Postoje brojne metode koje se koriste u ocjenjivanju radne uspješnosti, a Bahtijerević-Šiber (1999) razlikuje: metode uspoređivanja, skale procjene i „chek-liste“. Što se tiče izbora ocjenjivača, potrebno je imati u vidu da isti dobro poznaje situaciju na poslu koji ocjenjuje i da ima mogućnost direktnog posmatranja i uvida u ponašanje i rezultate saradnika na tom radnom mjestu. U praksi tu funkciju najčešće obavljaju nadređeni, tj. neposredni rukovodioci, a pored njih ocjenjivanje mogu provoditi saradnici, podređeni, korisnici usluga/klijenti, kao i sami izvršioci posla putem samoocjenjivanja (Vujić, 2004, prema Rahimić, 2010).

Zbog pouzdanosti same ocjene uspješnosti u našem radu ćemo koristiti ocjene nadređenih i samoocjenjivanje. Ulogu ocjenjivača u praksi najčešće imaju neposredni nadređeni. To se može obrazložiti njihovim poznavanjem posla i očekivanja od tog posla prema zaposlenom, te poznavanjem ciljeva organizacije. Ograničenja ocjenjivanja nadređenog se mogu konstatovati postojanjem mogućnosti da neposredni rukovodioci nisu često u prilici da imaju kontinuiran uvid u rad svojih podređenih, što znači da nemaju potpune informacije o njihovom radu (Rahimić, 2010).

Samoocjenjivanje je čest izvor informacija o uspješnosti na poslu, zbog poznavanja radnih zadataka i posla samog izvršioca, kao i zbog motivirajućih efekata koje ima na zaposlenika. Ograničenja samoocjenjivanja se svode na upitnu objektivnost jer su nalazi nekoliko istraživanja sugerisali da su rezultati samoocjenjivanja drugačiji s obzirom na spol i starost ispitanika, kao i da su te ocjene u

prosjeku više od ocjena rukovodilaca.

Prednosti i ograničenja izbora ocjenjivača, konkretno nadređenih i ocjena na temelju saomocjenjivanja, impliciraju da u procjeni radne uspješnosti treba koristiti više izvora informacija. U našem slučaju je riječ o ocjenama nadređenih i samoocjenjivanju, što prema stavu Rahimića (2010) povećava pouzdanost konačne ocjene.

METOD

Cilj ovog istraživanja je ispitivanje prisutnosti Spremnosti za promjene u odnosu na procjenjenu radnu uspješnost rukovodilaca, na uzorku rukovodilaca iz Bosne i Hercegovine, koji dolaze iz različitih organizacionih konteksta.

Uzevši u obzir da varijabla Spremnosti za promjene predstavlja sisteme odgovora na izazove promjena, određenih faktorima kao što su znanja, iskustva, obrazovni nivo, vrsta posla, a ispitani uzorak se odnosi na pojedince sličnog nivoa edukacije i vrste posla, pretpostavljamo da se iskazana prisutnost varijable spremnosti za promjene neće značajno razlikovati s obzirom na procjenjenu uspješnost menadžera.

Uzorak

U ispitivanju je učestvovalo 149 ispitanika koji su podijeljeni u tri kategorije prema vrsti djelatnosti organizacije: usluge, trgovina i obrazovanje. Od ukupnog broja ispitanika njih 79 (53%) je muškog spola, a 70 (47%) ženskog spola, gdje možemo konstatovati o ujednačenom učešću s obzirom na spol ispitanika.

Uzorak sačinjava skoro podjednak broj ispitanika iz djelatnosti usluga, trgovine i obrazovanja. S obzirom na vrstu djelatnosti, vrijedi napomenuti da ispitanici iz sektora obrazovanja uglavnom dolaze sa područja koje je pod ingerencijom Pedagoškog zavoda Tuzla i Pedagoške institucije Brčko Distrikta. Učesnici iz sektora usluga su uposlenici banaka i osiguravajućih društava sa područja Tuzle, Brčko Distrikta, Zenice i Sarajeva. Rukovodioci iz trgovačke djelatnosti dolaze sa područja Tuzle i Zenice.

Instrumenti

Skala o samoprocjeni uspješnosti menadžera

Za potrebe ovog istraživanja je korištena modifikovana skala samoprocjene uspješnosti menadžera. Izvorna skala je nastala u saradnji Instituta za mala i srednja preduzeća Beograd u saradnji sa TUV Rheinland (2003). Skala se sastoji od 32 čestice formulisane na osnovu aktivnosti koje obavljaju rukovodioci. Procjenjivanje se obavlja na skali Likertovog tipa od 1 do 4, te izražavaju stepen slaganja/

neslaganja s tvrdnjom od „nikad“ (1) do „uvijek“ (4), na način da ispitanik označi stepen slaganja sa određenom tvrdnjom na predviđeno mjesto. Rezultat se formira kao linearna kombinacija procjena na svim česticama.

Koeficijent unutrašnje pouzdanosti je zadovoljavajući ($r = .90$). Zbog provjeravanja faktorske strukture rezultata dobijenih na ispitanoj grupi učesnika, sprovedena je faktorska analiza glavnih komponenti. Analizom glavnih komponenti uz Varimax rotaciju dobijena je trofaktorska struktura koja ukupno objašnjava 38.18% varijance rezultata. Bazirajući se na faktorskim opterećenjima čestica, možemo reći da se prvi faktor odnosi na *Obezbjedjivanje informacija*. Čestice zasićene drugim faktorom odnose se na *Donošenje odluka*. Treći faktor sadrži čestice koje se odnose na *Međuljudske odnose*. Tako izdvojeni faktori su jako bliski Mincbergovom (Mintzberg, 1980) pristupu proučavanja posla menadžera koji se ogleda u ideji o ulogama menadžera, gdje uloga predstavlja skup ponašanja koji je karakterističan za osobu na određenom položaju.

Upitnik za ispitivanje spremnosti za promjene

Upitnik je preuzet iz baterije testova i upitnika koja je korištena u ispitivanju spremnosti za promjene 417 zaposlenih u četiri radne organizacije na području Vojvodine (Grubić-Nešić, 2003). Upitnik se sastoji od dva dominantna faktora, faktora spremnosti i faktora nespremnosti za promjene (Grubić-Nešić, 2003). Upitnik je petostepen, Likertovog tipa, sastoji se od 20 tvrdnji koje se boduju od 1 do 5, a određene tvrdnje se obrnuto boduju.

Ukupan rezultat se formira kao jednostavna linearna kombinacija. Viši rezultat označava i veću spremnost za promjene. Upitnik posjeduje zadovoljavajuće metrijske karakteristike mjerene kroz pouzdanost tipa unutrašnje konzistencije od $r = .79$ (Grubić-Nešić, 2003). Primjenom upitnika na našem ispitanom uzorku dobijen je Kronbah alfa koeficijent $.80$.

Postupak

Osobine ličnosti i stil rukovođenja su ispitani odgovarajućim inventarima, kao i varijabla spremnosti za promjene. Uspješnost menadžera ispitana je dvojačko, i to putem samoprocjene uspješnosti i procjenom uspješnosti supervizora, što čini dva od tri najčešće korištena seta za ocjenu uspješnosti menadžera (Lowe et al., 1996), a rezultira strožim načinom ispitivanja uspješnosti.

Da bismo pokušali umanjiti faktor subjektivnosti u procjeni uspješnosti od supervizora, u istraživanje smo uključili ispitanike koji dolaze iz organizacija koje već imaju razvijene sisteme ocjenjivanja uspješnosti svojih uposlenika. Procjene organizacija smo uvrstili u rezultate, a isti su manje-više zasnovani na objektivnim pokazateljima koji uključuju podatke specifične za djelatnost organizacije.

Procjena uspješnosti menadžera temeljena na samoprocjeni samog menadže-

ra kao i na procjeni uspješnosti supervizora je jedan od provjerenih načina mjerenja uspješnosti menadžera (Lowe et al., 1996). Štaviše, neki autori (Hogan et al., 1994) smatraju da je takav način mjerenja uspješnosti poželjan u situacijama kada procjenama uspješnosti (pojedinih menadžera od drugih zaposlenika) ne možemo obuhvatiti veliki broj podređenih kao i kolega na istim ili sličnim pozicijama.

Pojavu eventualnog problema različitih načina formiranja ocjene uspješnosti menadžera, koja zavisi od organizacije, prevazišli smo na način da se svaka procjena uspješnosti (dobijena od strane organizacije ili zavoda) kategorizira u nekoliko, tačnije pet kategorija (npr. od nezadovoljavajuća uspješnost do naročita uspješnost). Uspješnost ispitana na takav način je proizvela četiri grupe rezultata: u prvoj grupi su oni menadžeri kod kojih postoji sklad u (samo)procjeni uspješnosti (tzv. uspješni-uspješni); u drugoj grupi su oni menadžeri kod kojih će postojati nesklad u pogledu uspješnosti, gdje ih supervizor percipira uspješnima a oni sami sebe ne (tzv. uspješni-neuspješni); kod treće grupe je takođe izražen nesklad u pogledu uspješnosti menadžera, gdje ih supervizor percipira neuspješnima dok samoprocjene govore suprotno (tzv. neuspješni-uspješni); četvrtu grupu čine oni ispitanici koje supervizor a i oni sami procjenjuju neuspješnima (tzv. neuspješni-neuspješni). Zbog praktične potrebe svrstavanja ispitanika u dihotomnu kategoriju „uspješni-manje uspješni“, istu smo uredili na način da ispitanike iz prve grupe smatramo „uspješnima“, dok ispitanike iz preostale tri grupe posmatramo kao „manje uspješke“ menadžere.

Uzevši u obzir prethodno navedeni način svrstavanja ispitanika u dihotomnu kategoriju „uspješni-manje uspješni“ treba napomenuti da se samo ispitanici ocjenjeni ocjenom nadređenih iz najviše kategorije i koji imaju izraženu vlastitu percepciju uspješnosti smatraju „uspješnima“, dok ispitanike iz preostalih grupa smatramo „manje uspješnim“ menadžerima.

Podaci za menadžere su prikupljeni individualnim ispitivanjem, koje je zasnovano na dobrovoljnoj osnovi, gdje su za svaki primjenjeni instrument ispitanici dobili odgovarajuću uputu za rad. Proces prikupljanja podataka se obavio u jednom navratu, gdje su menadžeri ispunili njima namijenjene instrumente, a podaci o uspješnosti pojedinih menadžera smo preuzeli od nadležnih službi u pojedinim organizacijama.

S obzirom na to da je kriterij za kreiranje uzorka definisan vrstom djelatnosti organizacija, a djelatnost obrazovanja su predstavljali direktori škola, vrijedi naglasiti da je za procjenu njihove uspješnosti nadležan odgovarajući Pedagoški zavod/institucija.

REZULTATI I RASPRAVA

U postupku provjere hipoteza u ovom istraživanju, prvi korak je bio ispitivanje normalnosti distribucija rezultata, kao preduslova za korištenje adekvatnih statističkih postupaka.

Distribucija rezultata na Skali samoprocjene uspješnosti menadžera koji su negativno asimetrični ali testiranjem značajnosti tog odstupanja smo utvrdili da distribucija statistički ne odstupa od normalne ($K\text{-SzSMU} = 1.33$; $p = 0.06$).

One varijable, čije distribucije nisu značajno odstupale od normalne, uvedene su u analizu u obliku bruto rezultata.

Tabela 1. Deskriptivna statistika za ispitivane varijable

	Min.	Max.	M	SD	Skew	Kurt	K-Sz	p
Samoprocjena uspješnosti menadžera	13	128	104.23	14.03	-2.26	11.86	1.33	0.06
Spremnost za promjene	54	97	78.86	8.04	-0.15	0.08	0.94	0.34

Već smo ranije objasnili način na koji smo odredili koji su to uspješni a koji manje uspješni menadžeri. Zbog iskazane potrebe svrstavanja ispitanika u dihotomnu kategoriju „uspješni-manje uspješni“ treba napomenuti da se samo ispitanici ocjenjeni ocjenom nadređenih iz najviše kategorije i koji imaju izraženu vlastitu percepciju uspješnosti smatraju „uspješnima“, dok ispitanike iz preostalih grupa smatramo „manje uspješnim“ menadžerima.

Tabela 2. Udio uspješnih i manje uspješnih menadžera u uzorku

	Frekvencija	Procenat
manje uspješni	57	38.3
uspješni	92	61.7
Ukupno	149	100.0

Prema tom kriteriju od ukupno 149 ispitanih menadžera, njih 92 (62%) je svrstano u kategoriju „uspješni“ menadžeri.

Posmatrajući Spremnost za promjene, s obzirom na procjenjenu uspješnost menadžera, utvrđeno je da su uspješniji menadžeri ujedno pokazali i viši nivo Spremnosti za promjene (tabela 3). Dobijena razlika je statistički značajna ($t = -3.36$; $p < 0.01$), što govori da nije potvrđena pretpostavka da se prisutnost Spremnosti za promjene neće značajno razlikovati s obzirom na procjenjenu uspješnost menadžera. Jednostavno rečeno, uspješniji menadžeri su više skloni da tolerišu neizvjesnost (štaviše, posmatraju je kao poželjnu), prevazilaze sistematski centrizam u mišljenju, fleksibilnije pristupaju novim situacijama te su općenito sigurniji u ono šta rade.

Organizacione promjene se odnose na promjenu aktuelnog stanja jedne organizacije u neko drugo, željeno stanje, a u cilju povećanja njene efektivnosti (Ge-

orge & Jones, 2002). Koji su to glavni razlozi da organizacija mijenja ustaljeni način rada? Odgovor možemo pronaći u globalizaciji svjetske privrede koja je praćena promjenama i zahtjevima tržišta uzrokovanog razvojem novih tehnologija, tu su i ekonomska liberalizacija, pojava ekonomske krize velikih razmjera, kao i pojačane migracije radnog stanovništva. To su procesi koji neupitno utiču na promjene organizacionog okruženja. Visoka nestabilnost, neizvjesnost, mijenjanje okruženja zahtijevaju adekvatan organizacioni odgovor, kao i odgovor pojedinaca uposlenih u organizacijama (Đurišić-Bojanović, 2007).

Tabela 3. Deskriptivna statistika i vrijednost t-testa varijable Spremnosti za promjene s obzirom na uspješnost menadžera

Spremnost za promjene	kategorije uspjeha	N	M	SD	t-test	df	P
	manje uspješni	55	76.05	7.95	-3.36	143	0.001
	uspješni	90	80.58	7.82			

Zaključci skorašnjih studija (Nelson & Quick, 2003; Robbins, 2003) ukazuju da su spremnost za promjene kao i fleksibilna upotreba znanja i kreativnost, postali nezaobilazan indikator kvaliteta zaposlenika modernih i uspješnih organizacija. To se uklapa u novija teorijska razmatranja o organizacionoj spremnosti za promjene koja apostrofiraju ulogu uposlenika kao nosioca spremnosti za promjene (Weiner, 2009). Spremnost za promjene na nivou organizacije ovisi o tome koliko uposlenici vrednuju promjene te kako procjenjuju faktore (percepcija resursa, situacijski faktori, zahtjevi posla) koji utiču na mogućnost promjene. Uloga rukovodioca u procesu promjena je neupitno značajna.

Istraživanja spremnosti za promjene pokazuje da se organizacije susreću sa brojnim otporima promjena koji se obično kategorišu na nivou organizacije, nivou grupe te na nivou pojedinca (George & Jones, 2002). Usmjerenost na individualni nivo ispitivanja spremnosti za promjene takođe naglašavaju Holt i saradnici (Holt et al., 2007), tretirajući pojedinca i individualne akcije kao ključne figure u pokretanju i razvijanju procesa promjena unutar organizacije.

S obzirom na cilj ovog rada, poželjno je detaljnije razmatranje spremnosti za promjene na nivou pojedinca. Sklonost i/ili otpor promjenama na individualnom nivou mogu se razmatrati na afektivnom, kognitivnom i konativnom planu (Đurišić-Bojanović, 2007). Otpor promjenama se može identifikovati kroz nesigurnost, netolerisanje neizvjesnosti, sistematski centrizam u mišljenju, globalno i neizdiferencirano mišljenje, kognitivno pojednostavljivanje, selektivnu percepciju i navike kao ustaljen stil ponašanja. To se može dodatno učvrstiti identifikacijom sa referentnim grupama i projektovanjem vlastitih stavova i vrijednosti (Grubić-Nešić, 2005).

Istraživanja koja su išla u pravcu povezivanja spremnosti za promjene sa nekim demografskim karakteristikama, rezultirala su neočekivanim zaključcima. Najizraženiji nivo spremnosti za promjene su iskazali zaposleni između 45 i 55 godina starosti, koji imaju najmanje završenu srednju školu te pripadaju sloju srednjeg rukovodećeg kadra (Grubić-Nešić, 2005). Šah i Šah (Shah & Shah, 2010) su ispitivali povezanost između spremnosti za promjene zaposlenika sa nekim demografskim karakteristikama, te njihovim odnosima sa rukovodiocima te radnim kolegama. Rezultati su potvrdili da zaposlenici mogu razviti stavove i ponašanja u pravcu iskazivanja spremnosti za promjene, temeljeći novousvojene stavove na odnosima sa rukovodiocima i uposlenicima istog ranga. Potvrđene korelacije rasvjetljavaju upotrebnu vrijednost dobijenih nalaza. Time ni u kom slučaju ne smijemo zanemariti uticaj koji rukovodioci mogu izvršiti na svoje sljedbenike, tj. prepoznata je i potvrđena važnost koju menadžeri mogu imati u kreiranju organizacionih promjena. Viks i saradnici (Weeks et al., 2004) kroz tumačenje uloge rukovodioca u procesu promjena, rezimiraju da uspješnost promjena ponajviše ovisi o stavu rukovodioca o samoj promjeni kao i o njegovom ohrabrivanju sljedbenika da prihvate same promjene. Kvalitetna komunikacija između rukovodioca i sljedbenika od početka inicijative o promjenama je takođe važan detalj uspješnih promjena (Hutchison, 2001, prema Weeks et al., 2004). Doprinos rukovodioca u kreiranju promjena se ogleda kroz oblikovanje mišljenja, donošenje odluka i poduzimanje akcija. Mogu uticati na prihvatljivost unaprijedenih radnih ciljeva kao i na radnu izvedbu (Crnkovich & Hesterly, 1996, prema Weeks et al., 2004). Ulogu rukovodioca u planiranju i provođenju promjena ističe i Kornelius (Cornelius, 2007), pridajući mu dvije ključne odgovornosti: a) komuniciranje vizije promjene i b) obezbjeđivanje neophodnih preduslova da bi promjena bila uspješna. Nalazi istraživanja Elvinga i Benenbrok Grejvenhorsta (Elvinga & Bennenbroek Gravenhorst, 2009) rezimiraju da loše vođena komunikacija same vizije promjena najčešće rezultira pojavom glasina od uposlenika, pojavom otpora ka promjenama, prenamaglašavanjem negativnih aspekata promjene i naposljetku krizom u organizaciji.

Provođenje promjena unutar organizacija je, prema viđenju Armenakisa i Harisa (Armenakisa & Harris, 2001 prema Susanto, 2008), najznačajnija, ali i zanemarena vještina menadžera. Tome u prilog ide i istraživanje Gilmora i saradnika (Gilmora et al., 1997, prema Susanto, 2008) koji su pronašli da se veliki broj organizacija suočio sa značajnim padom radne uspješnosti u slučajevima nepovoljnih reakcija zaposlenika na provođenju organizacijskih promjena. Studija Viksa i saradnika (Weeks et al., 2004) je imala za cilj utvrditi odnose između spremnosti za promjene, individualnog straha prema promjenama i radne uspješnosti (mjerene samoprocjenom). Istraživanje je provedeno na uzorku od 2 197 rukovodilaca koji dolaze iz sektora trgovine, koncipiranog na način da je obuhvatio široki spektar trgovačke djelatnosti, od ispitanika iz svih dijelova SAD-a, da bi opravdao generalizabilnost dobijenih rezultata. Dobijena je pozitivna i značajna korelacija ($r=.12$, $p<0.05$) između spremnosti za promjene i radne uspješnosti. Dakle, viši nivo iskazane spremnosti za promjene na uzorku američkih trgovačkih menadžera znači i

izraženiju radnu uspješnost. Takvi nalazi se donekle uklapaju u rezultate studija koje su ispitivali učešće spremnosti za promjene u objašnjenju radne uspješnosti. Naime, metaanaliza Čurčile i saradnika (Churchilla et al., 1985, prema Weeks, 2004) govori da se procenat varijance spremnosti za promjene u objašnjenju radne uspješnosti kreće oko 10%.

Uočljiva je važnost koju spremnost za promjene ima u prilagođavanju organizacija novim okolnostima i/ili uslovima poslovanja. Aktuelni procesi (npr. tranzicija, ekonomska kriza) neupitno utiču na promjene organizacionog okruženja. Visoka nestabilnost, neizvjesnost, mijenjanje okruženja zahtijevaju adekvatan organizacioni odgovor, a organizaciju čine pojedinci, predvođeni svojim rukovodiocima. Upravo je na rukovodiocu težište odgovornosti za provođenje neophodnih promjena. Ukoliko sam menadžer ispoljava visok nivo vlastite spremnosti (što je karakteristika našeg subuzorka uspješnih menadžera) za promjenu, utoliko će lakše svojim podređenima pomoći u razjašnjavanju pojedinačnih uloga u ostvarivanju promjena. Ljudi obično iskazuju određeni strah koji izaziva neizvjesnost zbog promjena. U takvim situacijama, uloga rukovodioca je da omogući svakom zaposleniku da participira u provođenju promjena, dajući mu povratnu informaciju o njegovom zalaganju.

ZAKLJUČAK

Možemo reći da je ispitani subuzorak rukovodilaca, koji se odnosi na uspješnije menadžere, pokazao značajno izraženiju spremnost za promjene, što u dinamičnom vremenu i okruženju u kojem rade predstavlja komparativnu prednost u odnosu na ostale. Više su skloni da tolerišu neizvjesnost, tj. posmatraju je kao poželjnu, fleksibilnije pristupaju novim situacijama, općenito su sigurniji u ono šta rade, što se na posredan način odražava i na njihovu uspješnost.

LITERATURA

- Armenakis, A. A., Harris, S. G. & Mossholder, K. W. (1993). Creating Readiness for Organizational Change. *Human Relations*, 46 (6), 681-703.
- Bahtijarević-Šiber, F. (1999). *Management ljudskih potencijala*. Zagreb: Golden marketing.
- Barrick, M. R. & Ryan, A. M. (2003). *Personality and Work: Reconsidering the Role of Personality in Organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Cornelius, E. T. (2007). *The Qualities of Leadership: Leading Change*. Collegiate Project Services: Cornelius & Associates Company.
- Đurišić-Bojanović, M. (2007). Spremnost za promene: nove kompetencije za društvo znanja. *Zbornik Instituta za pedagoška istraživanja*, 39 (2), 211-224.
- Elving, W. & Bennebroek Gravenhorst, K. (2009). *Information, Communication, and Uncertainty During Organizational Change; the Role of Commitment and Trust*. Paper presented at the annual meeting of the International Communication Association, Sheraton New York, New York City, NY.

http://www.allacademic.com/meta/p12967_index.html.

George J. & Jones, G. (2002). *Organizational behavior*. New York: Addison Wesley Longman.

Grubić-Nešić, L. (2003). *Prilog razvoja spremnosti za promjene u nestabilnim uslovima*. Novi Sad: Fakultet tehničkih nauka.

Grubić-Nešić, L. (2005). *Razvoj ljudskih resursa-spremnost za promene*. Novi Sad: AB Print.

Hogan, R., Curphy, G. J. & Hogan, J. (1994). What we know about leadership. *American Psychologist*, 49, 493-504.

Holt, D. T., Armenakis, A. A., Feild, H. S. & Harris, S. G. (2007). Readiness for organizational change: The systematic development of a scale. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 43(2), 232-255.

Johnson, J. W. (2003). Toward a Better Understanding of the Relationship Between Personality and Individual Job Performance. U *Personality and Work: Reconsidering the Role of Personality in Organizations*. Barrick, R. M. & Ryan, A. M. (ur.). San Francisco: Jossey-Bass.

Lowe, K. B., Kroeck, K. G. & Sivasubramainam, N. (1996). Effectiveness Correlates of Transformational and Transactional leadership: A Meta-analytic review of the MLQ literature. *Leadership Quarterly*, 7(3), 385-425.

Nelson, D. & Quick, J. (2003). *Organizational behavior: foundations, realities and challenges*. USA, Thompson: South-Western.

Rahimić, Z. (2010). *Menadžment ljudskih resursa*. Sarajevo: Ekonomski fakultet u Sarajevu.

Robbins, S. (2003). *Essentials of organizational behavior*. New Jersey: Prentice Hall.

Shah, N. A. & Shah, S. G. (2010). Relationships between employee readiness for organisational change, supervisor and peer relations and demography. *Journal of Enterprise Information Management*, 23 (5), 640-652.

Susanto, A. B. (2008). Organizational Readiness for Change: A Case Study on Change Readiness in a Manufacturing Company in Indonesia. *International Business and Tourism Society*, 2, 1, str. 42-49.

TUV Rheinland. (2003). *Timski rad*. Beograd: Institut MSP.

Weeks, W. A., Roberts, J., Chonko, L. B. & Jones, E. (2004). Organizational Readiness for Change, Individual Fear of Change and Sales Manager Performance: An Empirical Investigation. *Journal of Personal Selling & Sales Management*. 24 (1), 7-17.

Weiner, B. J. (2009). A theory of organizational readiness for change. *Implementation science*, 4, 67.

Work performance of managers and readiness for change

Summary: The results of some studies imply that readiness for change and the flexible use of knowledge and creativity, become an unavoidable indicator of the quality of employees in modern and successful organizations. This study was aimed to explore the presence of readiness for change in relation to the estimated performance success of the labor leaders, in the sample of managers from Bosnia and Herzegovina. The survey had been conducted on a sample of 149 managers (53% male, 47% female) from business services, trade and education, which have been explored with Questionnaire on readiness for change and Scale of the self-assessment of performance for managers. Data on the evaluation of their work performance were obtained in two ways: performance self-assessment based on a scale, and assessment of performance by their supervisors. The results suggest that the tested subsample of managers, those assessed as the more successful managers, shows significantly higher readiness for change. That higher readiness for change in a dynamic time and operating environment is a comparative advantage in relation to the other managers. Findings are largely in line with the conclusions of the referent studies.

Key words: readiness for change, managers, performance success

Jelena Uvalin Matić¹

Nacionalna služba za zapošljavanje, Beograd

ZADOVOLJSTVO POSLODAVACA, PROCENA KVALITETA I KOMPETENCIJA PRI ANGAŽOVANJU RADNIKA

Sažetak: Rad je nastao iz šireg istraživanja o zadovoljstvu poslodavaca uslugom posredovanja koju su pružile filijale za zapošljavanje sa teritorije Republike Srbije (29 filijala). U periodu jun-novembar 2011. godine sprovedeno je anketiranje 529 poslodavaca koji su podneli prijavu potrebe za zapošljavanje nadležnoj filijali. Cilj istraživanja je bio proveriti kakva je realizovanost zapošljavanja, definisati razloge nerealizovanosti podnetih prijavi, proveriti da li su i koliko nerealizovane kadrovske potrebe poslodavca vezane za kompetencije kandidata, kako poslodavci procenjuju kvalitet procesa posredovanja da bi se predložile korektivne mere kojima se može unaprediti kvalitet usluge posredovanja.

Predmet ovog rada je ograničen na analizu zadovoljstva poslodavca kandidatima koje mu je uputio savetnik za zapošljavanje. Zadovoljstvo poslodavaca je mereno preko verbalnih izjava i putem petostepene skale procene adekvatnosti upućenih i izabranih kandidata u odnosu na dogovorene kompetencije potrebne za slobodno radno mesto i u odnosu na motivisanost kandidata za konkretni posao. Oko 41% poslodavaca su u potpunosti ili uglavnom zadovoljni upućenim kandidatima, a prosečna ocena kvaliteta upućenih kandidata u odnosu na zahteve posla je 3,15.

Dominantan razlog za neadekvatnost kandidata je nemotivisanost zbog nezainteresovanosti za konkretnu vrstu posla ili usled nerealnih očekivanja koja nisu u skladu sa objektivnom situacijom kod poslodavca. Osnovne nedostajće kompetencije kandidata su znanje i veštine usled nedostatka potrebnih kvalifikacija u pogledu stručne spreme i obrazovanja za određeno zanimanje ili usled nedostatka radnog iskustva. Karakteristike ličnosti koje su procenjene kao da nisu u skladu sa zahtevima posla su stidljivost, nedovoljna dinamičnost, nekomunikativnost, kao i moralna nepodobnost, nevaspitanje, neurednost.

Ključne reči: zahtevi posla, kompetencije, motivacija za rad, nezaposlena lica, poslodavci

¹ Jelena.UvalinMatic@nsz.gov.rs

UVOD

Osnovne usluge Nacionalne službe za zapošljavanje (NSZ) usmerene ka poslodavcima odnose se na obezbeđivanje potrebnih kadrova. Posmatrana u širim okvirima, usluga se odnosi na povezivanje ponude i tražnje na tržištu rada. Povezivanje se odvija najčešće kroz direktno posredovanje tako što se upućuju lica koja traže zaposlenje poslodavcima koji su podneli Prijavu potrebe za zapošljavanjem radi izbora lica za zasnivanje radnog odnosa ili drugog radnog angažovanja.

U cilju pružanja podrške razvoju orijentacije na potrebe poslodavaca, sprovedeno je istraživanje o percepciji poslodavca koji su podneli Prijavu o efikasnosti sprovođenja direktnog posredovanja i o njihovom zadovoljstvu odabirom kandidata sa evidencije NSZ. Osnovni cilj Projekata je bio da se utvrdi realizovanost zapošljavanja i razlozi koji su doveli do nerealizovanja. Ciljna grupa su bili poslodavci sa teritorije Republike Srbije koji su podneli Prijavu potrebe za zapošljavanjem u poslednjih 6 meseci (od dana početka anketiranja konkretne filijale). Kontaktirano je 10% poslodavaca koji su podneli prijave u 29 filijala. Pored mesta podnošenja, ostali kriterijumi pri selekciji prijave vršeni su na tri nivoa:

- Početni kriterijumi izbora:
 - o navedeni rok u Prijavi za realizaciju zapošljavanja je istekao
 - o u pitanju je kadrovska potreba bez subvencije za zapošljavanje od NSZ
 - o nije u pitanju otvaranje Prijave zbog učešća na sajmu zapošljavanja
 - o Prijava potrebe za zapošljavanjem je aktivna (u okviru zakonskog roka važenja Prijave).
- Dodatni kriterijumi:
 - o poslodavac se ne ponavlja iako ima više prijave u definisanom intervalu
 - o zastupljenost različitih delatnosti
 - o podjednaka zastupljenost i rada na određeno i neodređeno vreme
 - o proporcionalna zastupljenost teritorijalnih organizacionih jedinica unutar filijale.
- Krajnji kriterijumi:
 - o naveden je telefon i lice za kontakt
 - o pri prvom pozivu se dobije zaduženo lice
 - o nije upisan program subvencije ili sajam.

Sadržaj anketiranja poslodavaca, definisan kao utvrđivanje stepena zadovoljstva kvalitetom realizovane usluge posredovanja, posmatran je sa dva aspekta, kroz:

- procenu adekvatnosti upućenih kandidata
- procenu kvaliteta saradnje sa filijalom (savetnikom).

Cilj je realizovan preko nekoliko zadataka. Parametri koji su uzeti u razmatranje da bi se realizovao cilj su:

- utvrđivanje adekvatnosti (u skladu sa propisanom procedurom) sprovedenih aktivnosti tokom procesa posredovanja
 - o precizno utvrđivanje potrebnih kompetencija na osnovu zahteva posla
 - o praćenje toka realizacije savetnika (blagovremeno obaveštavanje poslodavca o upućenim kandidatima, proveravanje da li su se kandidati odazvali pozivu, da li su im kandidati adekvatni ili je potrebno uputiti još kandidata itd.)
 - o broj i vrsta problema nastalih tokom posredovanja i načini koji su sprovedeni za njihovo prevazilaženje
- zadovoljstvo upućenim i izabranim kandidatima
 - o u odnosu na dogovorene kompetencije potrebne za konkretno radno mesto
 - o motivisanost kandidata za konkretan posao
 - o nedostajuće kompetencije
- ishod procesa posredovanja
 - o zaposlenje kandidata koja su upućena poslodavcu (u traženom broju ili više, ili bar 50% od traženog broja navedenog u PPZ) ili je postupak zapošljavanja u toku
 - o radno mesto popunjeno na neki drugi način, bez posredovanja NSZ
 - o postupak selekcije nije završen, nije izvršen izbor kandidata ili je izbor izvršen, ali je zapošljavanje prolongirano ili je došlo čak do odustajanja od zapošljavanja iz različitih razloga.

Istraživanje je rađeno anketom koja je namenski konstruisana, a anketiranje su sprovedi telefonom zaposleni u Odeljenju za razvoj odnosa sa poslodavcima iz Direkcije Nacionalne službe za zapošljavanje. Anketa je kompozitna i sastoji se iz dva dela: prvi deo čini 10 pitanja koji ispituju tok procesa realizacije PPZ, a drugi deo je sastavljen iz tri petostepene skale za procenu:

- zadovoljstva načinom sprovođenja usluge i saradnje sa savetnikom
- kvaliteta upućenih kandidata u odnosu na potrebe posla (definisane kompetencije)
- kvaliteta kandidata koji su izabrani, odnosno zaposleni/angažovani ako je ishod posredovanja bio pozitivan.

Identifikovanjem stavova i mišljenja poslodavca o kvalitetu procesa posredovanja želeli smo da utvrdimo da li su i koliko nerealizovane kadrovske potrebe poslodavca vezane za kompetencije kandidata, kako bi se korektivnim merama unapredio kvalitet ovih usluga i u što većem stepenu povećao odliv nezaposlenih lica sa evidencije NSZ.

Predmet ovog rada je ograničen na analizu zadovoljstva poslodavca kandidatima koje mu je uputio savetnik za zapošljavanje.

Metodologija istraživanja

1. Problem istraživanja: Uočeno je da su poslodavci često nezadovoljni kandidatima koje im upućuje NSZ. Koji je stepen tog nezadovoljstva? Šta je ono što percipiraju kao glavni nedostajući kvalitet kandidata koji im se upućuje sa evidencije nezaposlenih? Koje kompetencije se percipiraju kao najveći problem? Odgovor na ova i druga pitanja koja se tiču zadovoljstva kandidatima, pokušano je da se da ovim segmentom istraživanja.

2. Osnovni cilj: Prema predmetu rada, cilj istraživanja je identifikacija stavova i mišljenja poslodavaca o kandidatima koji su im upućeni.

3. Uzorak: Ciljna grupa su poslodavci sa teritorije Republike Srbije koji su podneli Prijavu o potrebe za zapošljavanjem. Uzorak je stratifikovan i čini ga 10% Prijava o potrebi za zapošljavanjem, a osnovni stratum je mesto podnošenja prijave – sve filijale u Republici Srbiji (osim sa Kosova). Anketirano je 29 filijala i 529 poslodavaca.

4. Metod, tehnike i instrument istraživanja: Operativno sprovođenje istraživanja je zasnovano na primeni eksplorativne metode – anketiranje. Tehnika rada je telefonska anketa uz beleženje odgovora u predviđenom listu za odgovore. Instrument je anketa konstruisana za ovu namenu.

5. Organizacija i tok istraživanja: Anketiranje su vršili zaposleni iz Odeljenja za razvoj odnosa sa poslodavcima u periodu od jula do decembra 2011. godine. Iz informacionog sistema Nacionalne službe su se izlistavale podnete Prijave za svaku filijalu za definisani period podnošenja. Prijave su selektovane po definisanim kriterijumima i pozivano je navedeno lice za kontakt koje je vodilo proces zapošljavanja kod poslodavca. U listu za odgovore, dok sagovornik izlaže, evidentirani su odgovori na postavljena pitanja. Po završenom intervjuu unešeni su podaci u tabelu za evaluaciju i to podaci iz informacionog sistema i podaci sa lista za odgovore.

6. Obrada podataka: Za dobijanje statističkih podataka korišćeni su osnovni deskriptivni pokazatelji: frekvencije, procenti, aritmetička sredina, a za donošenje krajnjih rezultata kvalitativna analiza dobijenih podataka.

Rezultati istraživanja i diskusija

Polazna tačka utvrđivanja adekvatnosti kandidata je postojanje opisa i zahteva posla iz kojih proizilaze potrebne kompetencije. Ukupno 92,51% poslodavaca je navelo da su iscrpno definisali kriterijume koji su zasnovani na zahtevima posla. Tokom anketiranja je ipak bilo primetno da su se dogovorene kompetencije obično odnosile samo na stepen i vrstu obrazovanja i u značajnom broju je definisano i potrebno radno iskustvo, dok kompetencije u pogledu sposobnosti,

veština, profila ličnosti itd., čak i specifičnih stručnih znanja, vrlo retko. Kada su i navođena znanja, odnosila su se uglavnom na opšta znanja u pogledu poznavanja nekog stranog jezika (često bez decidnih naznaka izraženosti znanja u odnosu na konverzaciju, pisanje, konsektivno i simultano prevođenje...) ili poznavanja rada na računaru.

Savetnici su najavili odstupanje od definisanih zahteva u pogledu kompetencija zaposlenih u 40,17% posredovanja, a 29,76% poslodavaca je bilo saglasno da se ipak upute kandidati sa nedostajućim kompetencijama, odnosno od poslodavaca kojima je bilo najavljeno odstupanje, 70,92% je bilo sa tim saglasno. Predlog se uglavnom odnosio na odstupanje od formalnog obrazovanja kada su savetnici znali da traženog profila nema na evidenciji (mesar, vulkanizer, majstor sito štampe, varilac-bravar...) i/ili na stručno znanje stečeno kroz radno iskustvo na određenim poslovima (serviser računara, konfeksionar-šivač, električar-automatičar, frizer, prodavac u zlatarskoj radnji...).

Poslodavci smatraju da im je prosleđen dovoljan broj kandidata u 78,37% posredovanja. Poslodavci su procenili kandidate koji su upućeni sa evidencije nezaposlenih lica i prosečna ocena je 3,15, mada, u zavisnosti od filijale u kojoj je rađeno posredovanje, postoje razlike u percipiranju kvaliteta upućenih kandidata. Raspon po filijalama se kreće od 2,66 do 4,30. Samo 41,10% poslodavaca je u potpunosti ili uglavnom zadovoljno upućenim kandidatima. Približno isti broj poslodavaca (44, odnosno 45) je procenilo kandidate koji su upućeni sa evidencije (tabela 1) kao potpuno zadovoljavajuće, odnosno kao potpuno nezadovoljavajuće.

U 56,02% podnetih prijava je došlo do pozitivnog ishoda posredovanja, odnosno zaposlen je traženi broj lica, ili bar 50% ili je proces zapošljavanja u toku. Prijave koje nisu realizovane su najčešće prolongirane usled neadekvatnosti kandidata, a to je i razlog da su poslodavci u 11,78% popunili radna mesta bez posredovanja NSZ. Poslodavci koji su izabrali kandidate takođe su različito procenjivali kvalitet kandidata u zavisnosti od filijale, ali raspon se kreće u manjem opsegu nego za sva upućena lica, od 3,98 do 5,00. Prosečna ocena izabranih kandidata je značajno veća i iznosi 4,39.

Najveći procenat anketiranih poslodavaca (tabela 2) je odabrao kandidate za koje procenjuju da odgovaraju zahtevima posla i čak 88,16% poslodavaca je u potpunosti ili uglavnom zadovoljno izabranim kandidatima. Tokom intervjuja je utvrđeno da je manji procenat poslodavaca svoju procenu zasnivao i na „objektivnim rezultatima“ koje su doneli na osnovu rezultata rada izabranih kandidata neposredno nakon zapošljavanja. Prosečna ocena za lica koja su izabrana, a najčešće i zaposlena je 4,39.

Kvalitet upućenih kandidata je posmatran i preko nedostajućih kompetencija. Anketirani poslodavci su naveli 326 komentara na adekvatnost upućenih kandidata (tabela 3). Sve primedbe nisu istog stepena opštosti, neke su vrlo konkretne („nedostatak brzine u kucanju“, „stidljivost“, „neposredovanje sertifikata za autogeno zavarivanje“...), dok su neke neodređene i nespecifične („nedostatak kompetencija“, „negativan opšti utisak“, „neodgovarajući profil ličnosti“...). Komen-

tare, koji imaju negativnu konotaciju, uglavnom su dali poslodavci (53,88%) koji su upućene kandidate procenili kao „neadekvatne“ i većina poslodavaca koji su naveli da kandidati nisu odgovarali zahtevima su precizirali u čemu se ogledala neadekvatnost. Primedbe su navodili i poslodavci (19,87%) koji su načelno zadovoljni kandidatima, ali su ipak istakli nedostajuće kompetencije.

Poslodavci su najčešće navodili jednu dominantnu primedbu na adekvatnost kandidata, ali neki poslodavci su navodili i po 3-4 nedostajuće kompetencije. Komentari su strukturirani u 19 kategorija, a 8 kategorija čini 90,80% navoda koje je dalo 8 i više poslodavaca. Primedbe se u 73,92% odnose na nedovoljnu motivaciju zbog nezainteresovanosti za tu vrstu posla ili usled nerealnih očekivanja koja nisu u skladu sa objektivnom situacijom kod poslodavca (uglavnom u pogledu plate, uslova rada, radnog vremena); nedovoljnu stručnost usled nedostatka kompetencija u pogledu specifično-stručnog znanja (i/ili informatičkog, odnosno znanja engleskog jezika) ili veština potrebnih za uspešno obavljanje posla; ili na nedostatak radnog iskustva stečenog kroz obavljanje istih ili sličnih poslova ili je radno iskustvo neadekvatno zbog dugog perioda isključenosti iz procesa rada.

Dominantni razlog zbog čega su upućeni kandidati neadekvatni odnosi se na nedostatak motivacije i nezainteresovanost za rad i konkretan posao (30,98% poslodavaca). Kandidati upućeni na razgovor ili se nisu odazvali na poziv poslodavca ili su bili potpuno nezainteresovani za posao što su i naveli poslodavcu („morali da dođu jer ih je savetnik uputio, a u protivnom će biti brisani sa evidencije“). Neadekvatno radno iskustvo je navelo 24,23% poslodavaca i upućeni kandidati često uopšte nisu imali radno iskustvo potrebno za obavljanje poslova ili su dugo bili van procesa rada tako da je značaj radnog iskustva umnogome devalviran. Nedostatak znanja i veština (stručnost) je navelo 18,71% poslodavaca, a još 4,91% poslodavaca je navelo i nedostatak formalnih kvalifikacija kada je stručna sprema u pitanju, obrazovanje za određeno zanimanje i potrebne reference, najčešće u pogledu posedovanja konkretnih sertifikata.

Neadekvatan profil ili navođenje karakteristika ličnosti koje nisu u skladu sa zahtevima posla (stidljivost, nedovoljna dinamičnost...) ili su kontraindikovane uspehu u većini poslova (moralna nepodobnost, nevaspitanje, neurednost...) navelo je 4,29%. Prenaglašena očekivanja i izražena ambicioznost kandidata koja nije u skladu sa zahtevima konkretnog posla (ili poslodavca) i/ili pripadajućim ovlašćenjima, istaklo je 2,76% poslodavaca. Smanjenu odgovornost, nepouzdanost, nepoverenje u kandidate je istaklo 2,45% kao i negativan opšti utisak. Ostalih 9,20% primedbi se odnose na pojedinačne navode u pogledu nedostatka sposobnosti, nezainteresovanosti za učenje, neadekvatne komunikacije, neadekvatne psihofizičke ili fizičke karakteristike, neusklađenost godina života sa potrebama posla ili su samo naveli da su im „niske“ i „neadekvatne kompetencije“ ili „ne ispunjavaju tražene kriterijume“. Rad na crno su, takođe kao primedbu neadekvatnosti kandidata, navela dva poslodavca.

Poslodavci su najčešće davali komentare na osnovu onoga što su zapazili tokom intervju sa kandidatima i na osnovu uvida u podnetu dokumentaciju, ali i

na osnovu testiranja stručnog znanja ili posredno proveravajući stručnost i odnos prema radu kod prethodnih poslodavaca.

Probleme koji su se pojavili tokom procesa posredovanja navelo je 3,33% poslodavaca i možemo ih strukturirati na probleme:

1. u odnosu na kandidate

- nemotivisani i ne prihvataju posao ili ih je uputio savetnik ali se ne pojave na razgovoru
- nedovoljno referentno radno iskustvo (previše vremena prošlo od rada na traženim poslovima; nedostatak veština jer je posao kratko rađen; nepostojanje ikakvog iskustva na konkretnom poslu...)

2. organizacione prirode

- neiznalaženje rešenja za adekvatnije posredovanje (siguran dolazak upućenih kandidata i upućivanje kandidata koji su selektovani u odnosu na stepen motivacije za rad na konkretnom poslu)
- formalizam i nefleksibilnost što se ogleda kroz striktno pridržavanje procedura rada koje su nekada disfunkcionalne
- previše „papirologije“

3. ličnost savetnika

- neuvažavanje i nekorektnost u ophođenju
- nedovoljna angažovanost
- nepoštovanje dogovora (upućivanje kandidata koji su drugog obrazovnog profila ili stepena stručne spreme, skidanje oglasa sa oglasne table NSZ bez zahteva i saglasnosti poslodavca)
- nedostatak vremena za potrebe poslodavca
- protežiranje kandidata
- nespremnost da se rešava problem odbijanja posla usled „rada na crno“
- izostanak ozbiljne predselekcije što rezultira nepojavljivanjem kandidata (nekada se ni jedno lice ne odazove) ili dolaska nemotivisanih kandidata ili kandidata koji nisu upoznati sa opisom i zahtevima posla
- upućivanje malog broja lica i po nekim prijavama posredovanje je realizovano upućivanjem samo jednog ili dva lica, ali ne zbog zahteva poslodavca za zapošljavanjem poznatog kandidata ili nasuprot tome upućivanje prevelikog broja lica
- nepoštovanje zateva poslodavca u pogledu formalnog obrazovanja i upućivanje lica sa nižim ili sa višim stepenom obrazovanja
- neusklađenost u pogledu godina života
- protežiranje nekih kandidata

ZAKLJUČAK

Problem ovog segmenta istraživanja se odnosio na procenu zadovoljstva poslodavaca kandidatima koji im upućuje Nacionalna služba. Adekvatnost kandidata poslodavci su uglavnom vršili na osnovu usaglašenosti lične procene kandidata tokom intervjua za posao u odnosu na ranije definisane zahteve posla.

Većina poslodavaca se izjasnila da su iscrpno definisali kompetencije koje su važne za uspešnu realizaciju posla, ali obično su dogovarani samo kriterijumi koji su se odnosili na stepen i vrstu obrazovanja i ponekad potrebno radno iskustvo.

Specifične kompetencije koje proizilaze iz kognitivnih sposobnosti i veština, socijalno-komunikacione kompetencije važne za uspostavljanje i održavanje interpersonalnih odnosa ili individualne karakteristike ličnosti koje su indikovane za konkretni posao, najčešće nisu bile definisane ni dogovorene sa Nacionalnom službom. Nisu definisane ni stručno-metodološke kompetencije osim ponekad znanja koja su se odnosila na poznavanje stranog jezika, najčešće engleskog i poznavanja rada na računaru. Izraženost kompetencija takođe nije bila dogovarana.

Broj upućenih kandidata je najčešće odgovarao poslodavcima. Usled nedostatka kandidata traženih kompetencija, poslodavci su najčešće bili saglasni da im se i u tom slučaju upute kandidati iako nemaju traženo formalno obrazovanje ili im nedostaje stručno znanje stečeno kroz radno iskustvo na određenim poslovima.

Utvrđena je statistički značajna razlika u procenama poslodavaca o kvalitetu kandidata u odnosu na zahteve posla u korist kandidata koje su poslodavci izabrali/zaposlili u odnosu na upućene kandidate.

Dominantni razlog nezadovoljstva poslodavaca i procena neadekvatnosti kandidata je usled nedovoljne motivacije lica sa evidencije za obavljanje posla za kojim poslodavac ima potrebu. Osnovne nedostajuće kompetencije kandidata su nedovoljna stručnost ili nedostatak adekvatnog radnog iskustva. Stručno-metodološke, kognitivne, socijalno-komunikacione i druge kompetencije proizašle iz karakteristika ličnosti, uglavnom nisu navođene kao nedostajuće kompetencije.

Generalni zaključak mogao bi biti da su rezultati istraživanja potvrdili da kod poslodavaca postoji negativna procena adekvatnosti kandidata koji im upućuje Nacionalna služba i da je njihovo nezadovoljstvo uglavnom zbog nedovoljne motivacije upućenih lica. Prijave koje nisu realizovane su najčešće prolongirane usled neadekvatnosti kandidata.

Jelena Uvalin Matić

ASSESSMENT OF COMPETENCES IN THE RECRUITMENT PROCESS

Summary: The paper is the result of a wider research of employers' satisfaction with the job placement services provided by the NES employment offices in the territory of the Republic of Serbia (29 NES branch offices). In the period June-November 2011, a survey was conducted on 529 employers who registered their vacancies with the competent NES branch office.

The goal of the research was to follow-up on the outcomes of job placement, define the reasons for the failure to successfully act on requested job-placement services, check whether the unsuccessful outcomes of job placement services were related to the poor competences of the candidates and to what extent, determine how the employers assessed the quality of the job placement process, with a view to suggesting adjustment measures to improve the quality of job placement services. The research was conceived as a survey which was designed for this particular purpose, and conducted through telephone calls by the staff of the Department for Enhancing Cooperation with Employers of the National Employment Service Head Office.

The subject of this paper is limited to the analysis of employers' satisfaction with the candidates proposed to them by employment officers. Employers' satisfaction was measured on the basis of their verbal statements and by means of a five-level scale for assessing the adequacy of selected candidates in terms of the agreed competences required for the particular vacancy and in terms of the candidates' motivation for the particular job. About 41% of employers said that they were completely or mostly satisfied with the candidates, while the average level of quality of the selected candidates, assessed against the job requirements, was 3.15.

The dominant reason for inadequacy of the candidates is the lack of motivation, resulting from their disinterest in the particular type of job, or from unrealistic expectations that do not match the objective state of affairs in the workplace. The missing elementary competences of the candidates are knowledge and skills, resulting from the lack of necessary educational degree for the particular occupation, or from the lack of work experience. The personal qualities that are not compatible with the job requirements are shyness, insufficient agility, unsociability as well as moral unfitness, lack of manners, untidiness.

Key words: job requirements, competences, work motivation, unemployed persons, employers

Tabela 1. Procena poslodavca u pogledu zadovoljstva kvalitetom upućenih kandidata

Kategorija	f	%
u potpunosti zadovoljavaju	44	8,61
uglavnom zadovoljavaju	166	32,49
delimično zadovoljavaju	152	29,75
ne zadovoljavaju	104	20,35
u potpunosti ne zadovoljavaju	45	8,81

Tabela 2. Procena poslodavca u pogledu zadovoljstva kvalitetom izabranih kandidata

Kategorija	f	%
u potpunosti zadovoljavaju	136	44,74
uglavnom zadovoljavaju	132	43,42
delimično zadovoljavaju	31	10,20
ne zadovoljavaju	2	0,66
u potpunosti ne zadovoljavaju	3	0,99

Tabela 3. Struktura navedenih primedbi na upućene kandidate

Primedbe na upućene kandidate	f	%
nedostatak motivacije/nezainteresovanost	101	30,98
neadekvatno radno iskustvo	79	24,23
nedostatak znanja i veština (stručnost)	61	18,71
nedostatak potrebnih kvalifikacija i referenci	16	4,91
neodgovarajući profil ličnosti	14	4,29
nerealna očekivanja	9	2,76
smanjena odgovornost	8	2,45
negativan opšti utisak	8	2,45
nedostatak sposobnosti	5	1,53
nezainteresovanost za učenje	5	1,53
neusklađenost godina života	4	1,23
neadekvatna komunikacija	4	1,23
nedostatak kompetencija	4	1,23
neadekvatne psihofizičke predispozicije	3	0,92
rad na crno	2	0,61
neispunjavanje traženih kriterijuma	1	0,31
nedostatak brzine u kucanju	1	0,31
neadekvatne fizičke karakteristike	1	0,31
kontraindikovani zdravstveni problemi	1	0,31
UKUPNO	326	100

Svetlana Čičević¹, Slobodan Mitrović, Norbert Pavlović, Slađana Janković
Univerzitet u Beogradu
Saobraćajni fakultet
Milkica Nešić²
Univerzitet u Nišu
Medicinski fakultet

ADAPTACIJA METODE PROCENJIVANJA VIZUOSPACIJALNIH SPOSOBNOSTI³

Sažetak: Vizuospacijalne sposobnosti su važna komponenta ljudskog iskustva i u najvećoj meri uključuju sposobnost da se tačno opažaju, predstavljaju, generišu i transformišu prostorne informacije. Vizuospacijalne veštine utiču na ponašanje ljudi na mnogim nivoima, počev od efikasne navigacije kroz razna okruženja do izbora zanimanja. Fundamentalna priroda ovih sposobnosti i faktora koji na njih utiču nisu podrobno ispitane zahvaljujući delom činjenici da su one složen fenomen, tj. obuhvataju kompleksan skup različitih veština. Jedan od vizuospacijalnih zadataka koji nije proučavan ekstenzivno kod zdrave populacije je Bentonov test procene orijentacije linija. U istraživanju je korišćena adaptacija originalnog zadatka, koji zahteva finiju diskriminaciju linija i nameće vremensko ograničenje a prilagođen je za grupno i „online“ testiranje. Subjekti su posmatrali po jednu ciljnu liniju postavljenu pod određenim uglom iznad niza od 15 linija ravnomerno raspoređenih pod određenim uglovima od 0 do 180 stepeni. Klikom su označavali liniju u nizu za koju ocenjuju da je pod istim uglom kao meta. Nakon toga su učestvovali u zadatku vizuelnog pretraživanja i identifikacije objekata prikazanih na shemama, Gugl mapama i tabelama. Rezultati su pokazali umerenu ali statistički značajnu korelaciju sa vremenom pretraživanja i brojem pokreta na zadacima, kao i značajne polne razlike.

Ključne reči: prostorne sposobnosti, test procene ugla i pozicije linija, vizuelna pretraga

UVOD

Vizuospacijalne ili prostorne sposobnosti su važne komponente ljudske spoznaje i generalno uključuju sposobnost da se tačno opažaju, predstavljaju, generišu i transformišu prostorne (neverbalne) informacije. Vizuospacijalne veštine

1 s.cicevic@sf.bg.ac.rs

2 milkica@medfak.ni.ac.rs

3 Rad je urađen u okviru projekata 36012, 36022, 36006 i 179002, koje finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

utiču na funkcionisanje ljudi na mnogim nivoima, počev od efikasne navigacije kroz razna okruženja do izbora zanimanja. Neke profesije kao što su arhitektura, inženjerstvo, hemija ili hirurgija, zahtevaju visok stepen vizuospacijalnih sposobnosti. Bez obzira na značaj, fundamentalna priroda vizuospacijalnih sposobnosti i faktora koji na njih utiču nisu detaljno ispitane delom zbog činjenice da one nisu jedinstven fenomen, već obuhvataju kompleksan skup različitih veština (Voyer et al., 1995).

Iako ekstenzivno istraživanje prostornih sposobnosti počinje već nakon 20-ih godina prošlog veka, još uvek ne postoji pravi konsenzus među naučnicima oko definicije vizuospacijalnih sposobnosti (Sorby et al., 1999). Teoretičari i istraživači iz oblasti kognitivne psihologije, umetnosti, matematike, inženjerskog obrazovanja i brojnih drugih naučnih oblasti upotrebljavaju različite kombinacije reči „vizuelne“, „prostorne“ u kombinaciji sa „kognicijom“, „sposobnostima“, „veštinama“, „orijentacijom“, „percepcijom“, „rezonovanjem“, „relacijama“, „rotacijom“ i sličnim, u pokušajima da preciznije klasifikuju i označe ovaj sklop mentalnih sposobnosti (Miller & Bertoline, 1991). Na osnovu metaanaliza, faktorskih i korelacionih istraživanja proizilaze različite definicije prostornih sposobnosti. Neke od njih navešćemo u tekstu koji sledi.

Prostorne sposobnosti predstavljaju sveobuhvatan koncept koji se generalno odnosi na veštine predstavljanja, transformisanja, generisanja, kao i prisećanja simboličkih, nelingvističkih informacija. Prostorne sposobnosti čine mentalna rotacija, prostorna percepcija i prostorna vizualizacija.

Mentalna rotacija obuhvata sposobnost brze i precizne rotacije dvo- ili tro-dimenzionalnih figura. Najpoznatiji testovi mentalne rotacije su Šepard-Meclerov test mentalne rotacije (Shepard-Metzler Mental Rotation Test), Test skrivenih figura, Progresivne matrice, kao i Vandenbergov test.

Prostorna percepcija predstavlja sposobnost određivanja prostornih odnosa uzimajući u obzir orijentaciju sopstvenog tela uprkos informacijama koje mogu biti distraktori. Test štapa i okvira i određivanja nivoa vode u boci su najpoznatiji testovi prostorne percepcije.

Prostorna vizualizacija podrazumeva složene višestapne manipulacije prostorno predstavljenih informacija. Na faktoru spacijalne vizualizacije testovi markeri su test uklopljenih figura, test razvijanja papira i diferencijalni testovi sposobnosti – prostorni odnosi. Zadaci prostorne vizualizacije zahtevaju analizu odnosa između različitih prostornih reprezentacija. Mentalna rotacija i prostorna percepcija mogu ali ne moraju biti elementi analitičke strategije koja se zahteva za rešavanje zadataka.

Vizuospacijalne sposobnosti omogućuju individui vizuelno opažanje objekata i prostornih odnosa među njima. To su veštine pomoću kojih smo u stanju da prepoznamo geometrijske relacije, odnosno, na osnovu njih možemo razlikovati kvadrat od trougla, ili kocku od piramide i sl. One nam, takođe služe da prepoznamo putanju kretanja kroz poznate ili nepoznate predele, na primer, za snalaženje u gradu ili na planini. Na taj način se možemo prisetiti putanje kroz ulice grada

kuda smo prošli, zahvaljujući vizuelnoj mapi uskladištenoj u našoj memoriji. One učestvuju u proceni veličine objekata, na primer, znamo da je automobil koji se nalazi dva bloka udaljen od nas, iste veličine kao i onaj koji upravo prolazi kraj nas, iako nam onaj prvi izgleda znatno manji. Vizuospacijalne sposobnosti, dakle, obuhvataju širok spektar individualnih veština koje se kreću od razlikovanja svetlog od tamnog, raspoznavanja složenih međuodnosa između različitih uglova i krivih, do prepoznavanja lica, na osnovu oblika očiju, nosa, usana ili kose. Nedostatak ili poremećaj ovih sposobnosti ima ogromne posledice čak i na jednostavne dnevne aktivnosti koje uzimamo zdravo za gotovo. Na primer, odemo u šetnju i ne možemo da se vratimo kući jer nismo u stanju da pronađemo put natrag. U slučajevima kada su ovi poremećaji urođeni ili nastali kao posledice nezgoda rehabilitacioni programi su se pokazali veoma uspešnim. Osim neospornog značaja za svakodnevno funkcionisanje, vizuospacijalne sposobnosti su neophodne za obavljanje nekih poslova u brojnim profesijama pa se zato testovi za njihovo merenje primenjuju u selekciji kadrova. Brojni su kognitivni testovi koji se koriste za njihovo merenje. Oni variraju po složenosti, dužini, postupcima i vremenu koje zahtevaju za obradu. Uglavnom se koriste testovi papir-olovka.

Činjenica da skoro svi testovi papir-olovka podrazumevaju upotrebu crteža malih objekata takođe reflektuje implicitnu pretpostavku da se prostorna kognicija može istraživati pomoću stimulusa male veličine. Ovakve teorije pretpostavljaju da veštine manipulisanja malim i velikim objektima podrazumevaju iste sposobnosti koje su uzročno povezane. Nasuprot tome, drugi teoretičari, naglašavaju odvojenost mentalnih sistema za obradu prostornih informacija različitih veličina. Kako je okruženje mnogo veće u odnosu na individuu to dozvoljava posmatranje sa različitih tačaka gledišta i zahteva kretanje i integraciju informacija u vremenu za njihovo shvatanje. Ovo je u suprotnosti sa jedinstvenim modelima a u konzistenciji sa modelima disocijacije, ali ne specifikuje da li je disocijacija parcijalna ili potpuna (Hegarty et al., 2006).

Međutim, u novije vreme, sa napretkom informacionih tehnologija i pojavom velikog broja radnih mesta koja se ne bi mogla zamisliti bez upotrebe računara, počinju da se primenjuju i kompjuterizovane verzije ovih testova. One imaju brojne prednosti u odnosu na testove papir-olovka. Neke od prednosti su: može se testirati veći broj ispitanika istovremeno, što skraćuje trajanje testiranja i smanjuje potreban broj obučanih ispitivača, smanjuje se vreme potrebno za unos i obradu podataka, istovremeno smanjujući troškove a povećavajući održivost, dok su rezultati dostupni znatno brže u odnosu na klasičan način ispitivanja.

Imajući u vidu sve gorenavedeno, u radu će biti predstavljena kompjuterizovana verzija Bentonovog testa prosuđivanja orijentacije linija koja predstavlja adaptaciju originalnog zadatka, ali zahteva finiju diskriminaciju linija i nameće vremensko ograničenje, a prilagođen je za grupno i onlajn testiranje. Posebnu prednost predstavlja kratko trajanje testiranja i, čini se, dobra validnost.

Bentonov test procene orijentacije linija (Judgment of Line Orientation test – JLO)

Bentonov test procene orijentacije linija (Judgment of Line Orientation test – JLO) je jedan od vizuospacijalnih zadataka koji je naročito osetljiv na polne razlike, ali nije mnogo korišćen za testiranje normalnih ispitanika (Benton et al., 1978). Na ovom zadatku, ispitanici procenjuju poziciju i ugao (orijentaciju) linija uparujući je sa identičnom linijom iz niza linija poređanih u polukrugu. Prema Bentonu rezultati na ovom zadatku predstavljaju meru jednog aspekta prostornog razmišljanja (Benton et al., 1983), odnosno bazičnu vizuospacijalnu sposobnost (Straus et al., 2006). Ovaj zadatak ne zahteva učešće verbalnih sposobnosti, nezavistan je od kulture i daje meru sposobnosti nižeg nivoa (za razliku od zadataka koji zahtevaju visoke nivoe kognitivnih sposobnosti izračunavanja ili transformacija). JLO je konstruisan kao neuropsihološki instrument i pokazalo se da pacijenti sa oštećenjima, naročito posteriornih regiona desne moždane hemisfere, imaju znatno slabija postignuća na ovom testu (Benton et al., 1983; Hamsher et al., 1992). Za razliku od mnogih drugih testova vizuospacijalne obrade, JLO isključuje motorne veštine, tako da ne postoji opasnost od konfuzije pri interpretaciji rezultata (mešanje sa merama brzine i motorne koordinacije).

Zadatak pacijenata na ovom testu sastoji se u tome da odrede ugaone položaje 30 parova linija (meta) koje su reprezentovane iznad referentne figure koja se sastoji od 11 linija poređanih u polukrugu i numerisanih brojevima od 1 do 11, udaljene jedna od druge za 18 stepeni. JLO se sastoji od dve forme, H i V, koje prikazuju iste ajteme samo različitim redosledom. Obe forme zadržavaju gradaciju nivoa težine ajtema, tako što su najlakši ajtemi predstavljeni na početku a teži prema kraju zadatka. Stimulus linije tj. parcijalni segmenti linija predstavljaju proksimalne (niže ili L), središnje (M) ili distalne (više, H) segmente (trećine) punih linija. Ispitanicima je najpre prikazivano pet probnih ajtema gde su pogrešni odgovori korigovani, a zatim sledi 30 test ajtema bez povratnih informacija o tačnosti odgovora (Benton, et al., 1978).

Uprkos dobroj validnosti i višegodišnjoj upotrebi, rešavanje JLO prilično dugo traje i može biti veoma frustrirajući za pacijente, pogotovo starije ili one sa ozbiljnim poremećajima. Ove kritike su razumljive kada se uzme u obzir pritisak na neuropsihologe da testiranje mora biti efikasno i ekonomično, kao i da pruži obilje informacija na osnovu merenja. Bilo je mnogo pokušaja da se razviju kratke forme ovog testa; međutim, kod ovih formi javila su se ograničenja u tačnosti procene skorova, iako postoji tendencija da se kraće forme mnogo češće koriste.

Na mnogim neuropsihološkim testovima, skorovi na pojedinačnim ajtemima se sabiraju da bi se dobio ukupni skor. Uobičajeno, taj totalni skor onda služi kao mera sposobnosti subjekata u pogledu konstrukta koji se procenjuje. U osnovi ovog pristupa leži pretpostavka da svaki ajtem predstavlja dobru meru merenog konstrukta. Na osnovu istraživanja u kome je korišćen zadatak sličan ori-

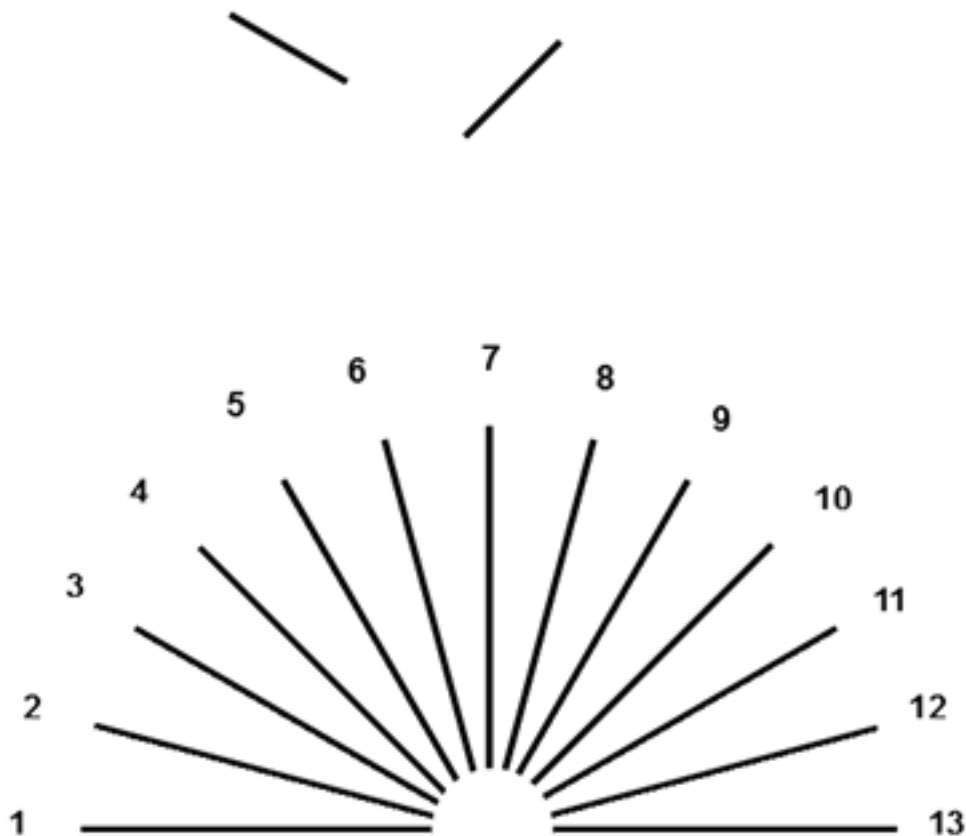
ginalnom Bentonovom (Collaer & Nelson, 2002), može se očekivati da počev od linije označene sa 1, težina zadatka polako raste kako linije postaju sve iskošenije, i opada približavanjem liniji označenoj brojem 6, koja predstavlja vertikalnu liniju. Isti obrazac promena se ponavlja na desnoj strani stimulus figure. Rezultati ovog zadatka mogu da se primenjuju u interpretaciji pacijentovih performansi na mnogo složenijim zadacima vizuelnog rezonovanja i vizuokonstrukcije.

U ovoj modifikovanoj verziji JLO, Kolar i Nelson (Collaer & Nelson, 2002) su našli da performanse opadaju za linije koje se nalaze između horizontalnih i vertikalnih linija. Mnogo je lakša diskriminacija orijentacije linija koje se nalaze direktno na horizontalnoj ili vertikalnoj osi (linije 1, 6, i 11 na JLO testu) nego onih koje se nalaze između osa. Ovaj efekat, poznat kao efekat kosine (iskošenosti), već odavno je zabeležen u literaturi koja se bavi vizuelnom obradom (Appelle, 1972). Takođe, linije na levoj stani lista papira je lakše razlikovati nego one na desnoj. Ovo je pripisivano specijalizaciji desne hemisfere za obradu vizuospacijalnog materijala (Eden et al., 1996), iako su neki autori smatrali da to može biti artefakt pojedinih ajtema na testu (Treccani et al., 2005; Treccani & Cubelli, 2011). Ovakve razlike među ajtemima mogu imati uticaja ne samo na težinu ajtema, već i na njihovo razlikovanje, ili sposobnosti ajtema da pravi razliku između različitih nivoa karakteristika koje leže u osnovi performansi na JLO zadatku.

Adaptacija Bentonovog zadatka (Judgment of Line Angle and Position Test- JLAP)

Adaptacija Bentonovog zadatka, nazvana je Judgment of Line Angle and Position Test (JLAP; Test procenjivanja ugla i položaja linija) i korićena je za ispitivanje vizuospacijalnih sposobnosti koje su merene pomoću JLO, ali kod normalnih individua. JLAP je izveden modifikacijom iz JLO povećanjem težine zadatka (zahtevajući finiju diskriminaciju linija, smanjivanjem veličine stimulusa, i uvođenjem vremenskog ograničenja) kao i adaptacijom za grupno i testiranje putem veba.

Ispitanici treba da odrede koje dve od 13 linija prezentovanih u polukružnom nizu imaju istu orijentaciju u dvodimenzionalnom prostoru kao dve (ciljne) target linije (slika 1). Potrebno je proceniti 20 ajtema za 7 minuta. Skor nosi vrednost 1 kada su obe linije tačno identifikovane. Originalni JLAP zadatak zahteva razlikovanje između 13 polukružno raspoređenih linija (zato se i naziva JLAP-13) (Collaer & Nelson, 2002), dok je novija verzija ovog zadatka (JLAP-15) mnogo teža i sadrži 15 polukružno raspoređenih linija, tako da zahteva finiju diskriminaciju (Cherney & Collaer, 2005).



Slika 1. Test orijentacije linija (JLAP), ajtem broj 1, forma H

Na JLAP, zadatku koji predstavlja adaptiranu fromu Bentonovog neuropsihološkog zadatka ispitanici procenjuju prostorne atribute linija.

JLAP – onlajn verzija

Zadatak procene uglova koje zauzimaju linije dalje je za upotrebu putem interneta adaptirao Kolar (Collaer, 2002), a detaljnije je opisan u radu Kolar i saradnika (Collaer et al., 2007). Ispitanicima se pokazuje niz od 20 ajtema, od kojih svaki prikazuje jednu ciljnu liniju koja se nalazi pod određenim uglom, povrh niza sa kojim je potrebno vršiti sparivanje, a za svaki ajtem je potrebno odrediti liniju koja stoji pod istim uglom kao ona u nizu za sparivanje. Niz za sparivanje sastoji se od 15 linija pod različitim uglovima, jednako međusobno udaljenih uglovno, između 0 i 180 stepeni. Tako, linija 1 je u horizontalnom položaju sa leve strane u odnosu na centar niza, linija 2 je postavljena približno 12.9 stepeni iznad horizontale, linija 8 je vertikalno postavljena iznad centra niza, dok je linija 15 u horizontalnom položaju sa desne strane u odnosu na centar niza. HTML-kodirana strana sa instruk-

cijama uvodi ispitanike u način rešavanja zadatka i prikazuje primere ciljne linije i niz za sparivanje. Ispitanik zadatak započinje klikom tastera miša čime se pokreće *Adobe Flash movie*, koji kontroliše izvođenje zadatka.

Učesnici daju odgovore klikom na liniju u nizu za sparivanje za koju procenjuju da je postavljena pod istim uglom kao meta. Za svaku liniju ispitanici imaju na raspolaganju 10 sekundi da odgovore. Protok vremena se može videti u donjem levom uglu ekrana. Ako ispitanik ne odgovori po isteku tog vremena odgovor se registruje kao netačan i automatski započinje sledeći pokušaj. Glavna zavisna varijabla je broj tačnih odgovora ($\text{maximum} = 20$) u čijoj osnovi leži funkcionisanje posteriornih regiona desne hemisfere.

U našem zadatku prezentuje se samo jedna linija iznad niza za poređenje, za razliku od prethodnih verzija gde se istovremeno prezentuju dva, necentrirana ajtema. Ciljna linija je iste dužine kao i linije u skupu za poređenje, za razliku od prethodnih verzija zadatka gde su predstavljeni segmenti dužine 1/3 linija iz niza za poređenje. Za horizontalnu ciljnu liniju, odabir bilo koje od dve horizontalne linije iz niza za poređenje (1 ili 15) se boduje kao tačan odgovor. Redosled stimulusa je isti za sve ispitanike i linije se prikazuju na sledeći način: linije 1 i 15 su horizontalne, linija 8 je vertikalna, a ostale predstavljaju kose uglove: 1/15, 8, 11, 7, 10, 13, 4, 12, 2, 5, 3, 6, 14 i 9. Ispitanici pritiskaju „START“ taster da bi započeli zadatak. Na početku svakog pokušaja, ciljni stimulus se pojavljuje iznad niza za poređenje. Merač vremena prikazuje broj preostalih sekundi do završetka pokušaja. Zadatak koristi *Flash Player plugin*.

U poslednjih 10 godina, World Wide Web (www) se sve više koristi za prikupljanje podataka u psihološkim istraživanjima. U periodu između 2003–2004, 21% APA časopisa (Američkog udruženja psihologa) publikovalo je najmanje jedan rad čije istraživanje je bilo zasnovano na vebu (Skitka & Sargis, 2006). Ovo je uslovljeno brojnim prednostima eksperimenata zasnovanih na vebu, kao što su mogućnosti prikupljanja velikog broja ispitanika, pristup različitim populacijama, kao i isplativost (Birnbaum, 2004; Gosling et al., 2004; Reips, 2002).

To se odnosi kako na onlajn upitnike, tako i na relativno precizna merenja vremena reagovanja korišćenjem Flash platforme (Reimers & Stewart, 2007). Vreme inicijalizacije Flash-a iznosi manje od 1 sekunde, tako da ispitanici ne primećuju prelazak između html-a i Flash-a.

Adobe Flash, ranije poznat pod nazivom Macromedia Flash a kolokvijalno samo kao Flash, aplikacija je koja dozvoljava programerima da kreiraju sadržaje koji se prikazuju na WorldWide Web. Flash, koji koristi vektorsku grafiku i kombinaciju programskog jezika nazvanog Action script i jednostavnu animaciju koja je bazirana na frejmovima, najviše se primenjuje za kreiranje pokretnih slika koje privlače pažnju na veb sajtove. On se najviše upotrebljava za kreiranje animacija, igrice, a naročito za oglašavanje. Psiholozi su počeli da koriste Flash za sprovođenje anketa i eksperimenata putem Web-a, koji su vrlo često replikacija ispitivanja vršenih prethodno u laboratorijskim uslovima.

Glavne prednosti Flash-a u poređenju sa Java platformom ogledaju se u do-

stupnosti plugin-ova, kraćem vremenu započinjanja (za Javu je potrebno nekoliko sekundi), kao i familijarnosti veb korisnika sa sadržajima zasnovanim na Flash-u. Sa druge strane, kako je to nov medijum za psihološke eksperimente, potrebno je sprovesti još dosta provera njegove validnosti i efikasnosti. Ključni faktor predstavlja preciznost merenja vremena reagovanja zasnovanog na Flash platformi. Česte su kombinacije slučajnih i sistematskih greški koje su posledica kašnjenja odgovora datih putem tastature, ometanja od drugih aplikacija koje rade u pozadini zbog čega kasni neposredna detekcija pritiska na taster ili klika tastera miša, kao i kašnjenja koja se javljaju između započinjanja procedure pojavljivanja slike na ekranu i njene aktuelne pojave. Sistematske greške mogu dovesti do toga da se javljaju razlike u prosečnom vremenu reakcija, ali ne i u pogledu standardnih odstupanja (na primer, vreme reagovanja registrovano preko veba može biti 50 msec sporije). Nasuprot tome, slučajne greške mogu dovesti do toga da se registrovana vremena reagovanja značajno razlikuju u pogledu standardnih odstupanja, ali ne u proseku SD (Reimers & Stewart, 2007). Kada su greške relativno malog opsega, to se može kompenzovati povećanjem broja pokušaja ili broja ispitanika, ili oba. I konačno, novije verzije Flash Playera su znatno poboljšane.

Pilot istraživanje

Od februara do maja 2005 godine, British Broadcasting Corporation (BBC) sprovodila je Internet upitnik o polnim razlikama među ljudima, čiji rezultati su trebali da budu upotrebljeni u dokumentarnoj seriji o tajnama polova. Ukupno 255.114 ljudi je dalo odgovore na barem jedan od ajtema u svakom od šest delova upitnika. U okviru upitnika nas je interesovao prvi blok koji je predstavljao zadatak procene uglova linija. Ovaj test je korišćen u okviru šireg istraživanja čiji je cilj bio procenjivanje mogućnosti primene novih medija za prikazivanje prostornih informacija i sposobnosti ispitanika za brzo snalaženje na zadatku vizuelnog pretraživanja i identifikacije objekata prikazanih na shemama, Gugl mapama i tabelama. Bio nam je potreban test, kojim bi bilo moguće veoma brzo identifikovati vizuospacijalne sposobnosti ispitanika u skladu sa osnovnom pretpostavkom da će ispitanici koji imaju bolje vizuospacijalne sposobnosti biti uspešniji u zadacima vizuelne pretrage i identifikacije objekata na shemama i mapama.

Učesnici su najpre kreirali svoje korisničko ime, što im je dozvoljavalo da se kasnije uloguju ponovo, ali im je privatnost bila zagarantovana. Osnovni link na sajt istraživanja bio je http://www.bbc.co.uk/science/humanbody/sex/_add_user.shtml, zatim bi ispitanici prelazili na prvi blok, označen kao Part 1, na linku <http://www.bbc.co.uk/science/humanbody/sex/3.shtml> gde se nalazio JLAP test. Izgled ekrana sa uputstvom zadatka prevedenog na srpski jezik prikazan je na slici 2.

- Na sledećem ekranu biće vam prikazana ovakva linija.



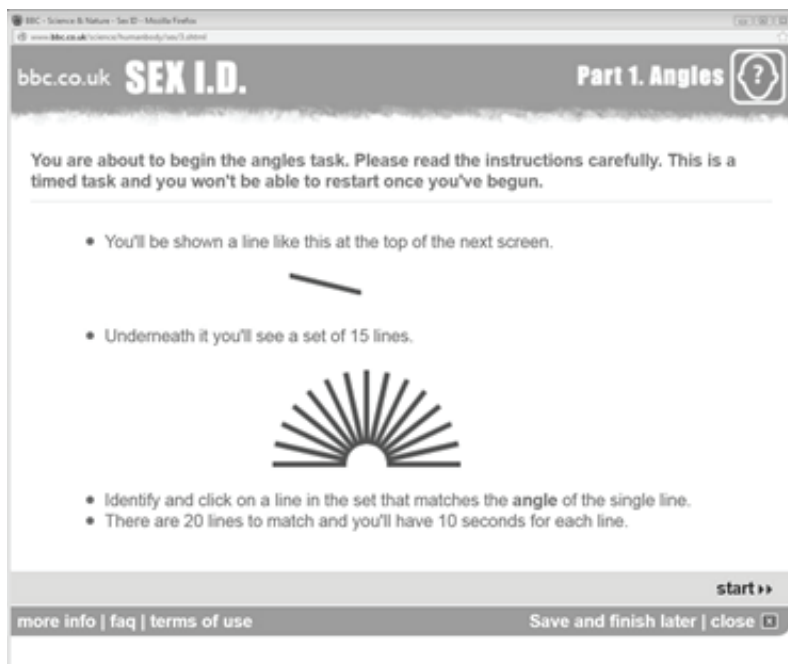
- Ispod nje ćete videti niz od 15 linija.



- Pronađite i kliknite na liniju u prikazanom nizu koja se nalazi pod istim uglom kao prikazana pojedinačna linija.
- Biće vam prikazano 20 linija i imaćete na raspolaganju 10 sekundi da procenite svaku od njih.

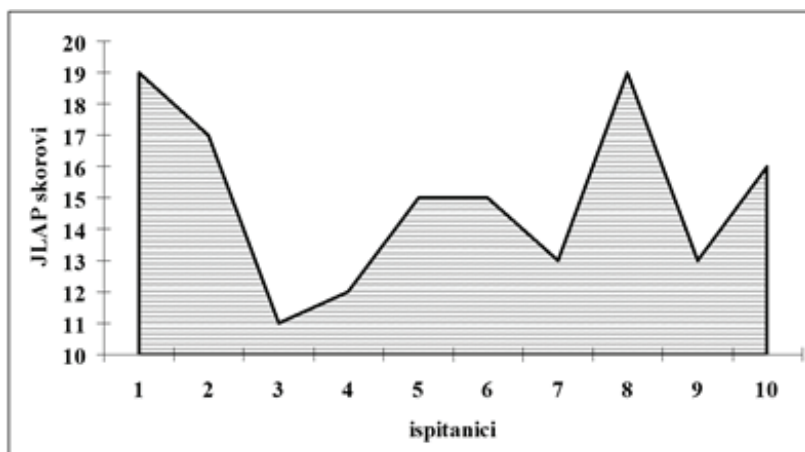
Slika 2. Izgled ekrana sa uputstvom zadatka prevedenog na srpski jezik

Ispitanici su rešavali zadatak u originalnom okruženju programa koje je na engleskom jeziku, početni ekran je prikazan na slici 3.



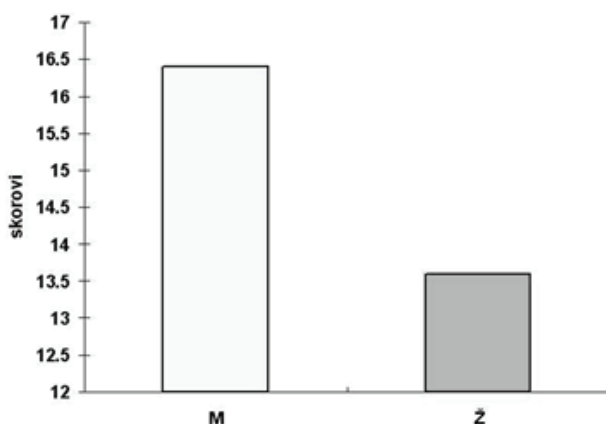
Slika 3. Izgled originalnog početnog ekrana sa uputstvom JLAP zadatka

U pilot istraživanju je učestvovalo 10 ispitanika (5 muškaraca i 5 žena). U ovoj verziji onlajn testa nisu nam bila dostupna vremena reagovanja, jer je sajt bio zatvoren za prikupljanje podataka, ali posredna mera brzine dobija se na osnovu broja kompletiranih ajtema. Svi ispitanici su završili procenu svakog od ajtema u okviru predviđenog vremena (koje je iznosilo 10 s po ajtemu). Prosečan JLAP skor iznosio je 15 (SD 2.79) ajtema (slika 4).



Slika 4. Prosečni skorovi ispitanika na JLAP testu

Nakon rešavanja JLAP testa, ispitanici su učestvovali u zadatku vizuelnog pretraživanja i identifikacije objekata prikazanih na shemama, Gugl mapama i tabelama. Rezultati su pokazali umerenu, ali statistički značajnu korelaciju sa vremenom pretraživanja ($r = -0.567$, $p < 0.04$) i brojem pokreta na zadacima ($r = -0.651$, $p < 0.02$), kao i značajne polne razlike ($t = -1.76$, $p < 0.05$).



Slika 5. Polne razlike na JLAP testu

Diskusija i zaključci

Neke razlike u kognitivnim procesima pojavljuju se vrlo rano, a druge su uočljive tek kasnije. Najčešće spominjana razlika u prostornim sposobnostima između muškaraca i žena je u rezultatima na testu mentalne rotacije. Biološke teorije objašnjavaju razlike u razvoju polnog ponašanja uticajem gena i hormona. Dokazi za uticaj bioloških faktora na polno tipiziranje pronalaze se u rezultatima dobijenim istraživanjima primata, kroskulturalnim istraživanjima, istraživanjima ponašanja novorođenčadi, studijama blizanaca i istraživanjima uticaja hormona na ponašanje. Za razliku od žena, muškarci su u proseku uspješniji u proceni prostornih odnosa, u zadacima mentalne rotacije, gađanja i praćenja mete i u matematičkom rezonovanju (Halpern et al., 2007; Voyer et al., 1995), dok žene postižu više scoreove na testovima pamćenja lokacije objekata u prostoru (Ecuyer-Dab & Robert, 2004; Silverman & Phillips, 1998). Najveće razlike postoje u prostornim sposobnostima, a javljaju se još pre puberteta. Polne razlike u kognitivnom funkcionisanju dovode se u vezu sa izlaganjem mozga fetusa različitim nivoima polnih hormona tokom prenatalnog života, koji menjaju strukturu i/ili funkciju specifičnih područja mozga tokom fetalnog života, verovatno razvojem određenih neuralnih puteva i struktura (desne moždane hemisfere), odnosno imaju organizujuće delovanje. Saznanja proizišla iz istraživanja na životinjama, ali i proučavanja ljudi sa različitim genskim i hormonskim anomalijama, pokazuju da polna diferencijacija mozga zavisi i od delovanja polnih hormona androgena (Sherwin, 2003).

Polni hormoni imaju važnu ulogu i u procesu polne diferencijacije mozga. Prisustvo testosterona u prenatalnom razdoblju nužno je za maskulinizaciju mozga. Kod muških fetusa testosteron ulazi u moždane ćelije i procesom aromatizacije pretvara se u estradiol, koji ima maskulinizirajući uticaj vezivanjem za receptore u različitim delovima nervnog sistema i menjajući njihovu neuralnu funkciju. Istraživanja kognitivnog funkcionisanja na ispitanicima sa kongenitalnom adrenalnom hiperplazijom (KAH) ili adrenogenitalnim sindromom takođe pružaju uvid u organizujuće delovanje polnih hormona. Uzrok ovog genskog autosomno recesivnog poremećaja je kongenitalna adrenalna hiperplazija, tj. delimičan ili potpuni nedostatak jednog od pet različitih enzima nužnih u lancu sinteze kortizola. Nedovoljna sinteza kortizola i hipersekrecija adrenokortikotropnog hormona hipofize dovodi do hiperplazije kore nadbubrežnih žlezda i povećane produkcije androgena. Klinički znakovi prevelike sekrecije adrenalnih androgena prisutni su u anatomske karakteristike polnih organa već pri rođenju ženske dece. Neka istraživanja pokazuju da su ženska deca rođena sa ovim poremećajem agresivnija i da pokazuju manje zanimanje za roditeljstvo, kao i manju empatičnost u poređenju sa odgovarajućom kontrolnom grupom. Istraživanja njihovog kognitivnog funkcionisanja upućuju na prisutnost muškog kognitivnog profila, tj. ona u proseku pokazuju bolje snalaženje u prostoru. Navedeni rezultati objašnjavaju se prenatalnim izlaganjem njihovog mozga većim količinama androgenih hormona, koje maskulinizuju mozak, rezultujući tipično muškim kognitivnim profilom. Da niski

nivoi testosterona mogu prouzrokovati pogoršanje prostornih sposobnosti, pokazala su i istraživanja na muškarcima sa hipogonadotropnim hipogonadizmom, koji imaju normalan kariotip, ali niske nivoe testosterona. Ispitivanjem njihovog kognitivnog funkcionisanja nađeno je da je njihov učinak na zadacima prostornog tipa statistički značajno lošiji od učinka kontrolne grupe.

Pozitronskom emisijskom tomografijom (PET-om) otkrivene su i razlike u funkcionisanju mozga, kod muškaraca postoji sklonost višoj bazalnoj metaboličkoj aktivnosti u nekoliko područja temporalnog režnja i limbičkog sistema, dok žene imaju višu bazalnu aktivnost u cingularnoj vizuri (Cohen-Bendahan et al., 2005). Moguće je pretpostaviti da su neke od ovih razlika u vezi sa razlikama u seksualnom ponašanju, dok su druge povezane sa razlikama u kognitivnim i emocionalnim funkcijama, no za sada je funkcionalno značenje polnih razlika u organizaciji mozga još uvek samo predmet nagađanja. Osim ovih distalnih faktora Halpern i Kolar (Halpern & Collaer, 2005) sugerišu da ove razlike mogu poticati od kombinacije faktora, od pomenutih razlika u neurološkoj organizaciji i izlaganju polnim hormonima, pa do različitih interesovanja, učenja polnih uloga, stereotipa i socijalizacije.

Rezultati ovog istraživanja samo potvrđuju postojanje neospornih polnih razlika na JLAP testu, kao i drugim zadacima koji zahtevaju ekstenzivnu primenu prostornih sposobnosti. Osim toga, JLAP se pokazao kao vrlo koristan test kada nam je potreban brz skrining, tj. provera ispitanikovih prostornih sposobnosti u vrlo kratkom vremenskom roku radi raspoređivanja na dužnosti u realnoj radnoj situaciji, ili kada su u pitanju izvanredne situacije kada je neophodno iskusno osoblje (Mitrović i sar., 2012a, 2012b). Konačno, onlajn verzija ovog testa pogodna je za primenu u terenskim istraživanjima na mobilnim uređajima, što donosi značajne uštede u vremenu (testiranje većeg broja ispitanika za kratko vreme, brzina obrade podataka i generisanja rezultata) i prostoru (skladištenje podataka).

LITERATURA

- Appelle, S. (1972). Perception and discrimination as a function of stimulus orientation: the „oblique effect“ in man and animals. *Psychological Bulletin*, 78, 266–278.
- Benton, A., Hamsher, K., Varney, N. & Spreen, O. (1983). *Contributions to neuropsychological assessment: A clinical manual*. New York: Oxford University Press.
- Benton, A. L., Varney, N. R. & Hamsher, K. de S. (1978). Visuospatial judgment: A clinical test. *Archives of Neurology*, 35, 364–367.
- Birnbaum, M. H. (2004). Human research and data collection via the Internet. *Annual Review of Psychology*, 55, 803–832. doi:10.1146/annurev.psych.55.090902.141601.
- Cherney, I. D., Collaer, M. L. (2005). Sex differences in line judgment: relation to mathematics preparation and strategy use. *Perceptual and Motor Skills*, 100, 615–627.
- Cohen-Bendahan, C. C., Van de Beck, C. & Berenbaum, S. A. (2005). Prenatal sex hormones effects on child and adults sex-typed behaviour: methods and findings. *Neuroscience and Biobehavioral Review*, 29, 353–384.

- Collaer, M. L. & Nelson, J. D. (2002). Large Visuospatial Sex Difference in Line Judgment: Possible Role of Attentional Factors. *Brain and Cognition*, 49, 1–12, doi:10.1006/brcg.2001.1321.
- Collaer, M. L., Reimers, S. & Manning, J. T. (2007). Visuospatial performance on an Internet line judgment task and potential hormonal markers: Sex, sexual orientation, and 2D:4D. *Archives of Sexual Behavior*, 36, 177–192. DOI 10.1007/s10508-006-9152-1.
- Ecuyer-Dab, I. & Robert, M. (2004). Have sex differences in spatial ability evolved from male competition for mating and female concern for survival? *Cognition*, 91, 221–257.
- Eden, G. F., Stein, J. F., Wood, H. M. & Wood, F. B. (1996). Differences In Visuospatial Judgement In Reading-Disabled And Normal Children. *Perceptual and Motor Skills*, 82, 155–177. doi: 10.2466/pms.1996.82.1.155.
- Gosling, S. D., Vazire, S., Srivastava, S. & John, O. P. (2004). Should we trust web-based studies? A comparative analysis of six preconceptions about internet questionnaires. *American Psychologist*, 59, 93–104.
- Halpern, D. F. & Collaer, M. L. (2005). Sex differences in visuospatial abilities: More than meets the eye. In: Shah P, editor. *The Cambridge Handbook of Visuospatial Thinking*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Halpern, D. F., Benbow, C. P., Geary, D. C., Gur, R. C., Hyde, J. S. & Gernsbacher, M. A. (2007). The science of sex differences in science and mathematics. *Psychological Science in the Public Interest*, 8(1), 1–51.
- Hamsher, K., Capruso, D. X. & Benton A. (1992). Visuospatial judgment and right hemisphere disease. *Cortex*, 28(3): 493–495.
- Hegarty, M., Montello, D. R., Richardson, A. E., Ishikawa, T. & Lovelace, K. (2006). Spatial Abilities at Different Scales: Individual Differences in Aptitude-Test Performance and Spatial-Layout Learning. *Intelligence*, 34, 151–176.
- http://www.bbc.co.uk/science/humanbody/sex/add_user.shtml
- <http://www.bbc.co.uk/science/humanbody/sex/3.shtml>
- Miller, C. L. & Bertoline, G. R. (1991). Spatial visualization research and theories: their importance in the development of an engineering and technical design graphics curriculum model. *Engineering Design Graphics Journal*, 55 (3), 5–14.
- Mitrovic, S., Čičević, S., Pavlović, N., Janković, S., Aćimović, S. & Milinković, S. (2012a). Evaluation of Tablet PC Usage for some Railway Infrastructure Inspection Tasks, 20th International Symposium. *Proceedings of Papers: EURO-Zel 2012*, Žilina, Slovakia, str. 180–187.
- Mitrovic, S., Čičević, S., Janković, S., Pavlović, N., Aćimović, S., Mladenović, S. & Milinković, S. (2012b). Railway Infrastructure Maintenance Efficiency Improvement by Using Tablet PCs. XLVII International Scientific Conference On Information, Communication And Energy Systems And Technologies. *Proceedings of Papers: ICEST 2012*, Vol. 2, Sofia, Bulgaria, 407–411.
- Reimers, S. & Stewart, N. (2007). Adobe Flash as a medium for on-line experimentation: A test of reaction time measurement capabilities. *Behavior Research Methods*, 39, 365–370.
- Reips, U. D. (2002). Standards for Internet-based experimenting. *Experimental Psychology*,

49, 243-256.

- Sherwin, B. B. (2003). Estrogen and cognitive functioning in women. *Endocrinology Review*, 24, 133–151.
- Silverman, I. & Phillips, K. (1998). The evolutionary psychology of spatial sex differences; In C. B. Crawford & D. L. Krebs (Eds.): *Handbook of Evolutionary Psychology: Ideas, Issues, and Applications* (595–612). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Skitka, L. J. & Sargis, E. G. (2006). The Internet as psychological laboratory. *Annual Review of Psychology*, 57, 529-555. doi:10.1146/annurev.psych.57.102904.190048.
- Sorby, S. A., Leopold, C. & Gorska, R. (1999). Cross-Cultural Comparisons of Gender Differences in the Spatial Skills of Engineering Student. *Journal of Women and Minorities in Science and Engineering*, (5)3, 279–291.
- Strauss, E., Sherman, E. M. S. & Spreen, O. (2006). *A compendium of neuropsychological tests: Administration norms and commentary* (3rd ed.). New York: Oxford University Press.
- Treccani, B., Torri, T. & Cubelli, R. (2005). Is Judgement Of Line Orientation Selectively Impaired In Right Brain Damaged Patients? *Neuropsychologia*, 43(4), 598–608.
- Treccani, B. & Cubelli, R. (2011). The need for a revised version of the Benton judgment of line orientation test. *Journal Of Clinical And Experimental Neuropsychology*, 33(2), 249–256.
- Voyer, D., Voyer, S. & Bryden, M. P. (1995). Magnitude of sex differences in spatial abilities: A meta-analysis and consideration of critical variables. *Psychological Bulletin*, 117(2), 250–270.

Svetlana Čičević, Slobodan Mitrović, Norbert Pavlović, Slađana Janković, Milkica Nešić

ADAPTATION OF TEST FOR VISUOSPATIAL ABILITIES ASSESSMENT

Summary: Visuospatial or spatial ability is an important component of human cognition and generally includes the capacity to accurately perceive, represent, recall, generate, and transform spatial information. Visuospatial abilities influences human functioning at many levels, ranging from efficient navigation through various environments to career choice. The fundamental nature of these capabilities and the factors affecting them are not well understood, nor tested, in part due to the fact that they are a complex phenomenon, but rather comprises a complex set of distinct skills. One visuospatial task that has not been studied extensively in normal individuals is Benton's Judgment of Line Orientation test. We used the adaptation of the original task, which requires finer discrimination of lines, imposes a time limit, and was adapted for group and online testing. On this task, individuals estimate the position and angle (orientation) of target lines by matching each one of the 15 lines to an identical line from a semicircular array of choices. After that, each of the par-

ticipants was assigned several types of specific spatial tasks: finding targets on schematic diagrams, satellite maps, and tabular data. The results showed a moderate but statistically significant correlation with total time and the total number of movements on all tasks, as well as significant gender differences.

Key words: visuospatial abilities, Judgment of Line Angle and Position (JLAP) test, visual search

Snežana B. Živković¹
Univerzitet u Nišu
Fakultet zaštite na radu
Miliša M. Todorović
Tim protekt d.o.o, Stara Pazova

PERCEPCIJE ORGANIZACIONE KULTURE U REPUBLICI SRBIJI I REPUBLICI SLOVENIJI

Sažetak: Cilj rada je da ukaže na značaj organizacione kulture u procesu aktivnog upravljanja savremenim organizacijama s osvrtom na postojeća teorijska i praktična saznanja u Republici Srbiji. U fokusu posmatranja poseban akcenat je na vrednostima organizacione kulture kao što su: saradnja, odgovornost i komunikacija zaposlenih. Ove vrednosti ukazuju na faktore koji utiču na stvaranje individualnih percepcija svakog zaposlenog i načina na koji se pojedinačna shvatanja približavaju i stvaraju osnovu za definisanje zajedničkog sistema vrednosti.

U postupku proučavanja navedenih elemenata sprovedeno je istraživanje na uzorku od 801 ispitanika u Srbiji. Na osnovu identičnog upitnika, izvršeno je istraživanje i u Republici Sloveniji i napravljena komparativna analiza. Polazna hipoteza polazi od pretpostavke da saradnja, odgovornost i komunikacija utiču na promene individualnih percepcija svakog radnika. Individualni stavovi se kreiraju pod uticajem brojnih faktora pri čemu jedan značajan deo tih faktora nije vidljiv. Zbog toga je značajno utvrditi šta generiše određeno ponašanje svakog pojedinca i na koji način se tim procesom može upravljati u cilju povećavanja poslovnih kompetencija samog društva. Analizom dostupnih teoretskih saznanja i na osnovu rezultata istraživanja može se konstatovati da postoji značajno nepoznavanje uloge i značaja posmatranih vrednosti organizacione kulture.

Ključne reči: organizaciona kultura, prilagođavanje promenama, ponašanje pojedinca, individualna percepcija

UVOD

Savremena tržišna utakmica svakog dana postaje sve oštrija i pred svaku organizaciju postavlja brojne izazove. U zavisnosti od toga na koji način organizacija odgovara tim izazovima, zavisi i njen poslovni potencijal.

U današnjem vremenu sveopšteg korišćenja internet tehnologija, otvorenih

¹ snezana.zivkovic@znrfak.ni.ac.rs

tržišta, kako domaćih tako i međunarodnih, sve veći broj učesnika učestvuje u tržišnoj utakmici. U takvim uslovima sve veći broj tržišnih igrača doprinosi stvaranju uslova u kojima materijalni resurs više nije presudan u procesu unapređivanja poslovnih potencijala svake organizacije. Savremene organizacije se sve više okreću ka internim procesima u samoj organizaciji kao načinu za povećanje vlastite produktivnosti. Bolje interno organizovanje, razumevanje funkcionisanja organizacije, doprinosi smanjenju troškova a samim tim i povećanoj produktivnosti i profitabilnosti. Sve nam to ukazuje da današnje vreme karakterišu značajne promene u kratkom periodu. Danas, organizacije moraju trčati da bi stajale na mestu (Todorović i Živković, 2010).

U procesu interne analize organizacije menadžment se sve više bavi ljudskim resursom kao resursom koji može stvoriti uslove za povećanje poslovnih potencijala. Materijalni resurs, kao važan input u procesu stvaranja nove vrednosti, jeste značajan ali više nije presudan. Zbog toga se sve veći broj istraživača počinje baviti utvrđivanjem odnosa prema radniku i načinu na koji sam radnik doživljava organizaciju u kojoj radi.

Šta je to što opredeljuje da se neki radnik ponaša na određeni način, šta rukovodi njegovim ponašanjem, šta je to sistem vrednosti koji generiše jedan vid ponašanja prilikom obavljanja određenih radnih aktivnosti, na koji način se vrši prilagođavanje pojedinačnih sistema vrednosti prema kolektivnom sistemu vrednosti same organizacije? Sve su to pitanja i dileme kojima se bavi organizaciona kultura. Upravo se organizaciona kultura javlja kao značajan činilac u procesu razumevanja većine aspekata koji opredeljuju način ponašanja svakog pojedinca.

ORGANIZACIONA KULTURA

Svako kulturno društvo se zasniva na određenim kulturnim nasleđima kao i nasleđima koja nastaju tokom razvoja društva, od prvobitne zajednice pa do danas. Zašto se neki čovek u određenom trenutku i situaciji ponaša na određeni način je veoma kompleksno pitanje. Da bismo došli do odgovora na ovo pitanje moramo utvrditi koje su to vrednosti, pretpostavke, simboli koji utiču da se ljudi ponašaju na određeni način. Jasno je da su te vrednosti promenljiva kategorija i da se protokom vremena menjaju. Međutim, bez utvrđivanja tih vrednosti teško možemo očekivati stvaranje ambijenata u kome će se približiti pojedinačna prema kolektivnim shvatanjima. O organizacionoj kulturi se počelo govoriti 30-ih godina XX veka, nakon Hotornskih eksperimenata (Иванова и Приходько, 2004). Organizaciona kultura kao naučna disciplina teorije organizacije se javila pre tridesetak godina, kada je 1981. godine uvedena kao predmet na Harvardu.

Događaj koji je nesumnjivo skrenuo pažnju na fenomen organizacione kulture je bum japanskog menadžmenta. Zajedničke osobine japanskih kompanija su orijentisanost na kvalitet i specifičan odnos rukovodilac izvršilac. U poslednje dve decenije u istraživanjima teorije organizacije sve veći broj istraživača počinje

da se bavi istraživanjem pojave organizacione kulture. Osnovni izvori organizacione kulture su: nacionalna kultura, vrsta privredne delatnosti i ličnost lidera. Nacionalna kultura je veoma važan izvor organizacione kulture i u velikoj meri utiče na temeljne vrednosti organizacione kulture. Uticaj nacionalne kulture je posebno značajan u vremenu otvorenosti globalnih tržišta, velike fluktuacije radne snage i vrlo često sudara različitih kultura na veoma malom prostoru. Vrsta privredne delatnosti se takođe javlja kao značajan izvor organizacione kulture jer u zavisnosti od vrste privredne delatnosti postoje i različite vrednosti koje karakterišu organizacionu kulturu.

Određen sistem vrednosti koji opredeljuje ponašanje radnika u određenim situacijama nije isti u organizaciji koja se bavi agrobiznisom i organizaciji koja se bavi industrijskom proizvodnjom. Ličnost lidera je takođe veoma značajna, ako ne i najznačajnija. Bez jasne vizije i percepcije osnivača o ulozi i značaju stvaranja jasnog i celovitog sistema vrednosti u kome će se stvoriti uslovi za približavanje pojedinačnih sistema vrednosti kolektivnom sistemu vrednosti teško se mogu stvoriti preduslovi za unapređivanje poslovnog potencijala organizacije.

Postoje brojne definicije organizacione kulture. Po jednim je kolektivni um preduzeća dok je po drugima socijalni lepak organizacije (Cvijanović, 2004). Jedna od prihvaćenijih definicija organizacionu kulturu definiše kao sistem pretpostavki, verovanja, vrednosti i normi ponašanja koje su članovi jedne organizacije razvili i usvojili kroz zajedničko iskustvo, a koji se manifestuju kroz simbole i usmeravaju njihovo mišljenje i ponašanje (Janićijević, 1997). Posmatrajući gore navedenu definiciju organizacione kulture uočavamo osnovne elemente svake organizacione kulture a to su: pretpostavke o određenim pojmovima i stvarima koje čine neku organizaciju, verovanja u ista, vrednosti koje one imaju za sve članove organizacije. Takođe, uočavamo i kategoriju norme ponašanja koje ukazuju da u određenoj organizaciji postoje poznata pravila o tome kako se svaki pojedinac treba ponašati u određenoj situaciji. Na koji način se manifestuju gore navedeni elementi svake organizacije? Najčešće kroz različite simbole koji predstavljaju putokaz za svakog člana organizacije o načinu razmišljanja i delovanja koje je uobičajeno u organizaciji u kojoj radi. Organizaciona kultura nastaje kao sastavni deo procesa u kojima se stvaraju zajedničke vrednosti, verovanja, norme i simboli uz istovremeno implementiranje u svest svih ili većine zaposlenih. Na osnovu toga možemo zaključiti da se vrednosti organizacione kulture kontinuirano prilagođavaju internim procesima u samoj organizaciji i eksternim procesima u neposrednom okruženju. To je stalni i dinamični proces.

NASTANAK ORGANIZACIONE KULTURE

Organizaciona kultura nastaje kao sastavni deo procesa u kome se stvara zajedničko iskustvo o načinu rešavanja određenih problema. Posmatrajući dostupnu literaturu možemo zaključiti da većina istraživača proces nastanka

organizacione kulture deli na sledeće faze: rađanje i rani razvoj, srednje doba i zrelost (Cooper, 1995).

Prva faza se najčešće vezuje za osnivača kao dominantnu ličnost koja donosi određena shvatanja i vrednosti u organizaciju. Na ovu fazu se obično odnosi shvatanje da su rezultati jedino merilo uspeha i ne biraju se sredstva za ostvarivanje proklamovanih ciljeva. Svi zaposleni pretežno u ovoj fazi insistiraju na formiranju čvrste kulture, sa jasnim pravilima, normama ponašanja i vrednostima koje su prepoznatljive za tu organizaciju.

Drugu fazu karakteriše rast organizacije i samim tim javljanje određenih subkultura jer veći broj zaposlenih znači i veći spektar pojedinačnih vrednosti i interesa koje novi radnici donose u organizaciju. Druga faza je u ne tako malom broju slučajeva dovela do ozbiljnih problema. Inicijalno stvorena kultura gubi svoj prvobitni oblik i počinje da se menja pod naglim uticajem sve izraženijih subkultura koje su najčešće posledica i većeg broja radnika. To može dovesti do gubitka bazičnog sistema vrednosti i stvaranja krize identiteta organizacije. Osnovna karakteristika druge faze je veći broj zaposlenih, nametanje potrebe za podelu posla, što postepeno vodi do stvaranja određenih odeljenja. Svako odeljenje formira svoje ciljeve i postupno se stvara osećaj otuđenosti od ostatka kompanije. Sve je manja komunikacija među odeljenjima, sve je više insistiranja na individualnim doprinosima i vrednovanju pojedinih radnika. U ovoj fazi menadžeri imaju značajnu ulogu u procesu stvaranje dominantne kulture kojom će se rukovoditi najveći broj zaposlenih.

Fazu zrelosti karakteriše stvaranje dominantne kulture koju je većina zaposlenih prihvatila i ne želi da je menja. U ovoj fazi ne postoji kriza identiteta organizacije i insistira se na čuvanju starog sistema vrednosti kao odbrambenog sistema organizacije. Ova faza može biti problematična jer je karakteriše zatvaranje organizacije za nove ideje i bežanje od potrebe prilagođavanja i izmenama u okruženju što može stvoriti negativne efekte na samu organizaciju. Svako zatvaranje organizacije za promene, bilo da su one uzrokovane internim aktivnostima u organizaciji ili eksternim aktivnostima u okruženju, smanjuje mogućnost korišćenja svih potencijala što se obično reflektuje kroz smanjenje prihoda.

Analizirajući gore navedene faze delimično se možemo složiti sa njima. Smatramo da je ipak bitno naglasiti da bez obzira na to u kojoj fazi se nalaze vrednosti organizacione kulture moraju stalno da se prilagođavaju promenama. Zbog toga je neophodno formirati jednu bazičnu kulturu koja se sastoji od jasnih temeljnih vrednosti dok svaki od organizacionih delova organizacije mogu da odlikuju određene subkulture koje karakterišu određene poslovne funkcije unutar same organizacije.

PROMENE ORGANIZACIONE KULTURE

Organizaciona kultura predstavlja stabilan i inertan sistem koji se teško menja. Upravo zbog toga je od velike važnosti utvrditi kako se odvija proces promena, kako se inicira kao i ko su pokretači promena organizacione kulture. Organizaciona kultura poseduje moć samoobnavljanja i u svoje okruženje propušta samo one elemente koji su kompatibilni sa postojećom kulturom. Uzroci koji dovode do promene organizacione kulture mogu biti interni i eksterni. Eksterni uzroci se odnose na veće promene u okruženju organizacije i na njih sama organizacija teško može uticati u kratkom vremenskom periodu (nacionalna kultura, tržišno okruženje, demografsko okruženje i sl.). Ozbiljne organizacije ne čekaju da se određene promene dese u okruženju nego anticipiraju eventualne promene i imaju pripremljena rešenja za slučaj njihovog dešavanja. Interni uzroci su predmet unutrašnjih stavova o definisanim vrednostima koje čine neku organizaciju prepoznatljivom i oni se u svakom slučaju lakše menjaju nego eksterni uzroci. Međutim, trebalo bi povesti računa o činjenici da sprovođenje čistih promena može dovesti do gubitka temeljnih vrednosti organizacije.

Svaka promena je problematična za određen broj članova neke organizacije. Stare navike se teško menjaju. Otpor promenama uglavnom nastaje kao posledica neizvesnosti zbog preduzetih promena, nespremnosti da se odreknu postojećih pozicija i zbog sagledavanja negativnih aspekata planiranih promena. Za prevazilaženje otpora mogu se primeniti određene metode koje podrazumevaju stalnu komunikaciju i edukaciju, uključivanje svih članova organizacije u definisanje novih vrednosti, pregovaranje i usaglašavanje definisanih vrednosti kao i definisanje mera prinude za sprovođenje proklamovanih vrednosti. Proces promena uvek započinje razvojem tj. izazivanjem suprotnih stavova o sistemu vrednosti koji postoji u organizaciji.

Za svaku organizaciju od velike važnosti je prisustvo drugačijeg mišljenja. Ono u velikom broju slučajeva ne dopušta nikakvo uspavljivanje nego inicira stalno preispitivanje postojećih vrednosti. Proces promena organizacione kulture se inicira nezadovoljstvom dela članova organizacije načinom rešavanja određenih problematičnih poslovnih situacija. Ono što je od presudne važnosti za promenu stavova ostalih članova organizacije je i davanje jasnih predloga o tome koje se vrednosti trebaju menjati kao i kakvi su potencijalni efekti promene određenih vrednosti.

Kritikovanje postojećih vrednosti bez davanja jasnih smernica u kom pravcu bi promene trebale ići stvaraju kod ostatka organizacije još veći otpor. Bitno je da svi članovi organizacije shvate da postoje i drugačija gledanja na rešavanje određenih situacija i da razmisle o efektima primene istih. Po mišljenju autora, interesantan je i model koji proces promene organizacione kulture posmatra u četiri faze (Janićijević, 1997).

U prvoj fazi promena određene organizacione kulture neophodno je otkriti postojeću organizacionu kulturu sa svim njenim prednostima i manama. Dijagnoza određene organizacione kulture se obavlja pomoću raznih metoda i tehnika ali se najčešće koriste metode koje polaze od intervjua ili anketa. Bilo koja od primenjenih tehnika ima svoje dobre i loše strane.

Druga faza predstavlja fazu definisanja osnovnih vrednosti ciljne tj. planirane organizacione kulture. U većini slučajeva top menadžment definiše ciljane vrednosti koje treba da predstavljaju osnovne vrednosti nove organizacione kulture. Međutim, kvalitetni intervjui zaposlenih i kvalitetni upitnici mogu takođe biti značajan izvor informacija za definisanje određenih pretpostavki i vrednosti nove organizacione kulture. Top menadžment mora imati jasnu viziju gde želi da stigne.

U trećoj fazi dolazi do identifikovanja jaza između vizije menadžmenta, planirane organizacione kulture sa vrednostima postojeće kulture. Nakon utvrđivanja razlike između planskih i postojećih vrednosti odgovarajućim strategijama se nastoje stvoriti preduslovi za približavanje stavova.

Potpuna negacija vrednosti bivše kulture i apsolutna dominacija nove kulture nisu baš česta pojava u praksi. Proces prilagođavanja vrednosti stare u odnosu na vrednosti nove organizacione kulture počinju u prvoj fazi sa usaglašavanjem nespornih detalja obe kulture.

Četvrta faza promena organizacione kulture predstavlja zatvaranje jaza kroz sprovođenje promena kulture u praksi. Često smo svedoci da top menadžment nije u stanju da prihvati obaveze i odgovornosti i da određene strategije ne sprovodi i ako su stvoreni svi ili bar većina preduslova za to. Identična situacija je i kod organizacione kulture. Uzalud je sve što je prethodno učinjeno ukoliko nema dovoljno volje ili samopouzdanja i odlučnosti rukovodilaca da se realizuju planirane promene. Jasno je da ne treba očekivati da se četvrta faza realizuje sama od sebe, preko noći, ali dugotrajan i kontinuiran rad sa jasnim ciljem će doprineti što bržoj implementaciji definisanih ciljeva u svakodnevni rad svih članova organizacije.

ORGANIZACIONA KULTURA U REPUBLICI SRBIJI

Poslednjih godina u organizacionoj i menadžerskoj teoriji i praksi preovladalo je mišljenje o postojanju veoma izraženog uticaja organizacione kulture na poslovne kompetencije organizacija pri čemu je taj uticaj posebno naglašen u procesu iniciranja i sprovođenja organizacionih promena. Pretraživanjem dostupne literature utvrdili smo da je većina radova iz ove oblasti rezultat rada relativno malog broja autora (Janićijević, 1997, 2003, 2011; Cvijanović, 2004). Najveći deo autora iz ove oblasti se bavi izučavanjem teorije organizacije, organizacionim promenama, a organizacionom kulturom se bave u određenim segmentima koji se tiču utvrđivanja veze sa nacionalnom kulturom, raznim sistemima kvaliteta.

Pretragom SCI indeksa u poslednjih pet godina, u oblasti društve-

nih nauka, utvrdili smo da su se kod određenog broja časopisa autori bavili problematikom uloge i uticaja organizacione kulture. Tako u časopisu *Ekonomika preduzeća*, Janićijević govori o uticaju lidera na organizacionu kulturu (Janićijević, 2011b). *Ekonomski anali* imaju nekoliko radova koji se bave ovom oblašću pri čemu izdvajamo rad *Methodological approaches in the research at organizational culture* (Janićijević, 2011a). Rad se bavi utvrđivanjem prednosti i nedostataka kvantitativnih i kvalitativnih metoda u istraživanju organizacione kulture. Posmatrajući sva gore navedena istraživanja, njihov metodološki pristup, ciljeve istraživanja, moramo konstatovati da je reč o radovima koji predstavljaju značajan doprinos u sagledavanju uloge i značaja organizacione kulture u procesu stvaranja i povećanja poslovnih kompetencija organizacija. Interesovanje za uticaj nacionalne kulture na rad organizacija je naglo poraslo sa pojavom globalizacije i povećanjem broja multinacionalnih kompanija. One se svakodnevno susreću sa dilemom: kako se prilagoditi lokalnim kulturama i tako povećati efikasnost menadžment prakse u lokalnim jedinicama a istovremeno očuvati jedinstveni sistem menadžmenta i snažnu korporativnu kulturu.

Doprinos dosadašnjih istraživanja je veliki ali se sve više pojavljuju i nedostaci, pogotovo u segmentu metodologije istraživanja. Tu pre svega mislimo na parcijalni karakter istraživanja koji nam ne doprinosi na odgovarajući način jer često dobijamo nepotpunu sliku određene situacije. Multinacionalne kompanije kao i kompanije u nerazvijenim zemljama trebaju saznanja o celini uticaja jedne određene nacionalne kulture na određena pitanja. Njima nije od velike pomoći da znaju kako pojedinačno deluju distanca moći ili individualizam u nacionalnoj kulturi ukoliko je jasno da je njihov zajednički uticaj drugačiji od zbira njihovih pojedinačnih uticaja (Janićijević, 2003). Visoka distanca moći i visoko izbegavanje neizvesnosti u nacionalnoj kulturi čini da organizacije u njoj primenjuju visok stepen centralizacije odlučivanja i formalizacije uloga što znači da preferiraju organizacioni model pune birokratije. Ovakve nacionalne kulture nalazimo u latinoevropskim i latinoameričkim zemljama kao i u Srbiji i drugim zemljama bivše Jugoslavije.

Sveopšta analiza dostupnih istraživanja i radova na temu organizacione kulture ukazuje na potrebu stvaranja jednog jasnog koncepta, metodološki i teoretski, koji će budućim istraživačima dati jasne okvire za buduća istraživanja. Bez obzira na to da li se radi o pojedinačnim istraživanjima u određenim organizacijama ili je reč o istraživanjima u više organizacija, potrebno je definisati uniformne modele koji će stvoriti preduslove za poređenjem sa drugim istraživanjima. Rezultati koji ćemo dobiti u takvoj analizi mogu biti osnov za preduzimanje korektivnih koraka u procesu stvaranja optimalne organizacione kulture. Optimalna organizaciona kultura će sigurno poboljšati poslovne performanse organizacije i doprineti boljem poslovnom rezultatu.

METOD

Istraživački uzorak u Sloveniji je obuhvatio 62 ispitanika u 62 organizacije. Istraživački uzorak u Srbiji je obuhvatio 801 ispitanika u 69 organizacija.

Za obavljeno istraživanje korišten je upitnik koji se sastojao od pet posebnih celina. Prvi deo upitnika se odnosi na utvrđivanje delatnosti organizacije u kojoj se organizuje ispitivanje. Iz drugog dela upitnika su prikupljeni klasični demografski podaci o ispitanicima: pol, starost, ukupan radni staž, radni staž u organizaciji u kojoj trenutno radi, stepen obrazovanja i sl. Treći deo upitnika se odnosi na broj povreda na radu u proteklih pet godina. Četvrti deo se odnosi na utvrđivanje odnosa radnika prema materiji zaštite na radu. Peti deo upitnika je najzahtevniji i u njemu se od ispitanika traži da odgovori odnosno definiše svoj stav prema određenim vrednostima organizacione kulture. U tom delu smo istraživali odnos radnika i rukovodilaca prema definisanim kriterijumima, kao što su vizija, kredibilitet, saradnja, povratne informacije, uvažavanje, odgovornost, komunikacija i orijentisanost na akciju. U postupku obrade podataka korištene su odgovarajuće statističke metode.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

U nastavku rada prikazaćemo rezultate do kojih smo došli tokom istraživanja. U prvom delu rezultata prikazaćemo osnovne podatke o istraživačkom uzorku. Analizom prikazanih podataka možemo konstatovati da je istraživanje u Republici Srbiji obuhvatilo organizacije koje svoje poslovne aktivnosti obavljaju u 11 različitih privrednih delatnosti. U istraživačkom uzorku istraživanja u Republici Srbiji je prisutno 80% izvršilaca dok 20% istraživačkog uzorka čine rukovodioci. Takođe, 65,5% uzroka čine muškarci a 34,2% čine žene. Najveći broj ispitanika (56,1%) ima radni staž između 1 i 10 godina. S obzirom na dužinu preostalog radnog staža mislimo da je mišljenje ovih ispitanika veoma bitno. Ukoliko pogledamo stručnu spremu možemo videti da najveći deo ispitanika u uzorku ima srednju stručnu spremu ili srodne kvalifikacije. U narednoj fazi smo izračunali prosečne vrednosti na stavkama u kojima se od ispitanika traži samoprocena njihovih stavova i tipičnih ponašanja u vezi sa ispitivanim stavovima. U cilju postizanja konsistencije sa referentnim istraživanjima, odgovori ispitanika na trostepenim skalama su ređirani tako da odgovor „nikada“ bude označen sa 1, „ponekad“ sa 4, a „uvek“ sa 7. U nastavku su prikazane prosečne vrednosti odgovora ispitanika na ove tvrdnje. Zbog komparacije sa rezultatima istraživanja u Republici Sloveniji dajemo odmah uporedni prikaz dobijenih rezultata oba istraživanja.

Tabela 1. Rezultati samoocene za vrednost organizacione kulture - saradnja

SARADNJA				
Srbija			Slovenija	
Tvrdnja	AS	SD	AS	SD
Promovišem saradnju u odnosu prema zaštiti na radu.	4,75	2,03	5,55	1,51
Ispitujem i motivišem zaposlene vezano za poboljšanja u oblasti zaštite na radu.	4,26	2,10	5,35	1,51
Pomažem ostalima da rešavaju izazove u oblasti zaštite na radu.	4,59	2,00	5,16	1,57
Motivišem da se prihvataju i implementiraju nova rešenja.	4,59	2,13	5,98	1,43
Spreman sam saslušati druge.	6,09	1,51	6,56	1,07
Imam poverenje u druge.	4,79	1,90	5,74	1,49
Podržavam samostalne odluke drugih.	5,16	1,69	6,08	1,39
Pridobijam saglasnost ostalih pre implementacije novih ideja.	4,51	1,97	5,40	1,51

Ukoliko pogledamo prosečne vrednosti odgovora možemo utvrditi da ispitanici u Sloveniji generalno imaju bolji odnos prema SARADNJI kao varijabli koja je predmet ispitivanja. Ukoliko zanemarimo razlike koje su vidljive u ukupnim vrednostima i obratimo pažnju na pojedinačne vrednosti možemo izvesti interesantne zaključke. Ispitanici u Sloveniji i Srbiji od svih ponuđenih pitanja najviše vrednosti ostvaruju na tvrdnju „spreman sam saslušati druge“. To je dobar put i ukazuje na spremnost zaposlenih da saslušaju šta drugi imaju reći o određenom problemu i načinu na koji se on može rešavati.

Međutim, praksa pokazuje da su radnici često spremni saslušati druge ali u svom svakodnevnom radu nastavljaju da rade po starom. U čemu je problem? Jedan od odgovora koji se nameće na ovo pitanje je i zbog toga što radnik ima izgrađen određeni sistem vrednosti koji rukovodi njegovim ponašanjem. Radnik sluša druge ali teško menja svoje ponašanje u svakodnevnom radu. Postoje brojni razlozi za takav stav. Jedan od njih je da radnik nije ni shvatio o čemu se radi a i ako je shvatio nije dobio dovoljno argumenata da promeni neki svoj stav ili način obavljanja nekog posla. To nam ukazuje na neophodnost stalne i kontinuirane edukacije koja će kroz jasne primere pokazati zašto se određeni stavovi trebaju menjati i koji su praktični efekti njihove primene.

U tom smislu svaka organizacija ima na raspolaganju dva seta mera. Prvi su represivni i zahtevaju od pojedinca da se ponaša u skladu sa određenim standardima (Živković et al., 2012). Svako odstupanje od definisanih standarda podrazumeva određene kaznene mere. Alternativa tom pristupu su motivacione mere kojima se zaposleni motivišu da prihvataju određene stavove i vrednosti i iste implementiraju u svakodnevnom radu. Osnovni problem je da se kroz podsvest radnika utiče na promenu načina njegovog ponašanja jer se samo na takav način, dugoročno posmatrano, mogu stvoriti preduslovi za stvaranje, razumevanje i poštovanje određenog sistema vrednosti, normi ponašanja i sl. Takođe, ispitanici

u obe zemlje pokazuju visoke ocene na tvrdnju „podržavam samostalne odluke drugih“. To bismo mogli protumačiti da u ovakvim okvirima želja za preuzimanje odgovornosti i donošenje određenih odluka neće biti u startu izložena kritikama nego da će biti podržana od ostalih radnika. Ono što jeste potencijalan problem je odnos prema pitanju *podsticanja i ispitivanja ostalih radnika* za određena unapređenja. Interesantno je da su ispitanici na ovim pitanjima dali najlošije rezultate. Ovi podaci nam ukazuju u kom pravcu treba da deluju rukovodioci u obe zemlje i na šta da se obrati posebna pažnja. S obzirom na to da je maksimalna vrednost sedam dobijeni odgovori su relativno dobri.

Tabela 2. Rezultati samoocene za vrednost organizacione kulture – odgovornost

ODGOVORNOST				
Srbija			Slovenija	
Tvrdnja	AS	SD	AS	SD
Jasno i transparentno definišem uloge u organizaciji.	5,15	1,97	5,89	1,46
Promovišem sistem koji podržava odgovornost pojedinca na njegovom radnom mestu.	5,32	1,97	6,56	1,07
Definišem odgovornosti povezane sa zadacima u oblasti zaštite na radu.	4,99	2,08	5,79	1,58
Zahtevam odgovornost pojedinca za primljene zadatke.	5,50	1,89	6,27	1,30
Definišem merila za postavljene ciljeve.	4,94	2,11	5,77	1,59
Periodično analiziram postavljene rezultate na osnovu definisanih merila.	4,52	2,10	5,74	1,49
Izvodim promene.	4,65	1,99	5,77	1,49

Ukoliko pogledamo prosečne vrednosti odgovora možemo utvrditi da ispitanici u Sloveniji generalno imaju bolji odnos prema ODGOVORNOSTI kao varijabli koja je predmet ispitivanja. Ukoliko zanemarimo razlike koje su vidljive u ukupnim vrednostima i obratimo pažnju na pojedinačne vrednosti možemo izvesti interesantne zaključke.

Ispitanici u Republici Sloveniji najviše procenjuju tvrdnju kojom se promovise sistem koji podržava odgovornost pojedinca na njegovom radnom mestu. Promocija i podržavanje sistema u kome svako preuzima odgovornost za obavljanje svojih aktivnosti je pravi put za unapređivanje ukupnih potencijala, kako organizacije tako i pojedinca u celini. Samo preuzimanje odgovornosti ukazuje

na postojanje određenog sistema vrednosti koji svaki član organizacije poštuje.

Posmatrajući rezultate istraživanja u Republici Srbiji vidimo da su ispitanici najveću ocenu dali za tvrdnju kojom se zahteva odgovornost za primljene zadatke. Ovaj podatak nam ukazuje na insistiranje na pojedinačnim odgovornostima i jasnoj specijalizaciji poslova za svakog radnika. Ukoliko pogledamo rezultate možemo primetiti da je druga ocenjena vrednost u Republici Sloveniji stavljena na prvo mesto u Republici Srbiji i da je prva vrednost istraživanja u Republici Srbiji na drugom mestu u Republici Sloveniji. To nam ukazuje na slične stavove o određenim vrednostima ispitanika u obe zemlje.

Najniže vrednosti su ostvarene na istoj tvrdnji za ispitanike u obema zemljama „periodično analiziram postavljene rezultate na osnovu definisanih merila“. Ovo bi mogao biti zabrinjavajući podatak za sve organizacije. U opštem delu rada smo pisali o tome kako se određene vrednosti i norme ponašanja menjaju tokom vremena pod uticajem internih i eksternih faktora. Na eksterne faktore većina organizacija ne može da utiče. Situacija je drugačija sa internim faktorima. Međutim, ukoliko zaposleni ne analiziraju postojeće stavove i njihove rezultate teško se mogu stvoriti preduslovi u kojima će se izvršiti približavanje pojedinačnih stavova kolektivnim stavovima.

Bez analiziranja postojećih stavova i njihovih rezultata smanjuje se mogućnost kreiranja određenih subkultura koja treba da iniciraju razvoj novih sistema vrednosti i normi ponašanja u skladu sa promenama u okruženju i internim promenama u samoj organizaciji.

Tabela 3. Rezultati samoocene za vrednost organizacione kulture – komunikacija

KOMUNIKACIJA				
Srbija			Slovenija	
Tvrdnja	AS	SD	AS	SD
Stimulišem ljude da prosleđuju informacije.	4,87	2,14	6,52	1,11
Informišem sve zaposlene o događajima u oblasti zaštite na radu.	4,68	2,22	5,45	1,61
Često komuniciram sa svim zaposlenima.	5,11	2,07	5,60	1,60
Analiziram događaje na licu mesta.	5,07	2,06	5,40	1,86
Delim sa drugima lično iskustvo i motivaciju.	5,37	1,96	5,92	1,45
Pažljivo saslušam.	6,15	1,46	6,52	1,11
Kažem ono što mislim na konstruktivan način.	5,76	1,68	6,32	1,26
Pitam druge za njihovo mišljenje.	5,40	1,85	6,03	1,41
Napravim raspoloženje koje omogućava drugima da izraze svoje mišljenje o izazovima iz oblasti zaštite na radu na slobodan način.	4,71	2,04	6,10	1,39

Slično kao i kod testiranja tvrdnji prilikom analize saradnje kao vrednosti organizacione kulture, ispitanici u obe zemlje sa najvišim ocenama ocenjuju tvrdnju „pažljivo slušam“. Problem nastaje kod narednog dela, nakon slušanja. Da li u svakodnevnom radu implementiram sve to što čujem ili u kom delu prihvatam to što je neko sugerisao kao pravila ponašanja u narednom period? Interesantno je da su ispitanici u Republici Sloveniji istom ocenom ocenili i tvrdnju „stimulišem ljude i prosleđujem informacije“. Ovo je dobra ocena nasuprot podataka koje smo dobili u istraživanju u Republici Srbiji. To bi trebalo biti pokazatelj našim rukovodiocima o kritičnim mestima na osnovu kojih bi redefinisali trenutnu poziciju i napravili jasan plan kojim bi se stvorili uslovi za stvaranje novog sistema. Najniže vrednosti u istraživanju u Republici Srbiji ispitanici su dali kod analiziranja tvrdnje koja se tiče informisanja svih članova organizacije o bilo kakvim promenama. Zbog toga rukovodioci moraju da se odluče za primenu određenih tehnika kojim bi se omogućila redovna i potpuna informisanost svih članova organizacije o zbivanjima u organizaciji (periodični sastanci, info plakati, flajeri i sl.). Ispitanici u Republici Sloveniji su najnižom ocenom ocenili tvrdnju kojom se analiziraju događaji na licu mesta.

DISKUSIJA

Posmatrajući rezultate oba istraživanja možemo videti da ispitanici u istraživanju koje je sprovedene u Republici Sloveniji, generalno, imaju više ocene u odnosu na posmatrane varijable: saradnja, odgovornost i komunikacija. Pojedinačne analize tvrdnji su date i detaljnije pojašnjene prilikom analize svake pojedinačne tvrdnje, u obe zemlje. Više ocene koje su dali ispitanici u Republici Sloveniji mogu biti posledica relativno manjeg istraživačkog uzorka ali istovremeno odslikavaju i generalno stanje svesti i percepcije radnika u obe zemlje. Posmatrajući pojedinačne tvrdnje i dobijene odgovore stvara se jasnija slika o budućim pravcima rada i pristupa u povećavanju samosvesti u obe zemlje. Dobijeni rezultati jesu odraz trenutnog stanja svesti u obe zemlje ali istovremeno i putokaz za stvaranje jasne strategije i definisanje novih ciljeva.

Svaka strategija treba da polazi od ključnih vrednosti organizacione kulture kao što su saradnja, odgovornost i komunikacija. Svesni činjenice da je ponašanje radnika veoma značajno u procesu stvaranja nove vrednosti i da se ono često generiše kao posledica nekih nevidljivih elemenata i uticaja, neophodno je mnogo više pažnje pokloniti analizi koja će pokušati da utvrdi šta je uzrok određenog ponašanja i stavova svakog radnika. Samo na taj način će se stvoriti preduslovi da se iskoriste svi potencijali, kako svakog radnika pojedinačno tako i svakog društva u celini. Ispitanici u Republici Sloveniji jesu generalno ocenili višim ocenama definisane tvrdnje ali i rezultati njihovog istraživanja ukazuju na potencijalni prostor za unapređenje njihovih poslovnih kompetencija.

Kada je reč o ispitanicima u Republici Srbiji, prostor za unapređenje je mno-

go veći. Prvi i neophodni uslov zahteva širu edukaciju rukovodećeg menadžmenta o značaju organizacione kulture i njenih varijabli u stvaranju poslovnog ambijenta u kome će se na efikasniji i produktivniji način iskoristiti svi potencijalni resursi koje trenutno posedujemo.

ZAKLJUČAK

Organizaciona kultura se sve više nameće kao značajan faktor za povećavanje poslovnih potencijala, kako organizacija tako i svakog pojedinca u celini. Jasno je da se ne može govoriti o uspešnoj organizaciji bez odgovarajuće radne snage. Uloga menadžmenta u procesu razumevanja značaja ljudskog resursa je od ogromne važnosti. Sam proces razumevanja polazi od neophodnosti proučavanja određenog sistema vrednosti koji opredeljuje ponašanje radnika u određenoj situaciji. Svaki pojedinac je jedinka za sebe i on dolaskom u neku organizaciju ne dolazi u nju isprane svesti. Donosi neku kulturu, koja opredeljuje njegovo ponašanje u određenim situacijama. Proces približavanja pojedinačnih stavova i vrednosti sa promovisanim kolektivnim stavovima i vrednostima je veoma kompleksan proces i zahteva odgovarajuće vođenje. Ne može se završiti u nekom kratkom vremenskom periodu. Upravo organizaciona kultura se bavi tim sistemima vrednosti, pretpostavkama i verovanjima koje rukovode ponašanjem svakog pojedinca i manifestuje sa kao određena pojavna aktivnost prilikom svakodnevnog rada. Neke od vrednosti organizacione kulture jesu i saradnja, odgovornost i komunikacija. Opšti zaključak, nakon uporedne obrade podataka, ukazuje da generalno ispitanici u Republici Sloveniji postižu bolje rezultate.

Analizirajući prikazane rezultate možemo videti da na određene tvrdnje ispitanici daju dobre odgovore koji ukazuju na potencijalni pravac njihovog budućeg razvoja. Sa druge strane, na nekim tvrdnjama gde smo očekivali dobre rezultate, dobili smo osrednje rezultate koji pokazuju da ispitanici nemaju baš jasno razumevanje i shvatanje određenih vrednosti. To nam sve ukazuje na neophodnost kontinuirane edukacije da bi se proširila svest i shvatanje o neophodnosti proučavanja individualnih percepcija svih članova organizacije. Osnova svih poslovnih aktivnosti neke organizacije polazi od preventivnih aktivnosti kao načina anticipiranja određenih događaja u budućnosti. Dobro predviđanje događaja i aktivnosti doprinosi boljem planiranju tekućih aktivnosti. Ukoliko se rukovodioci budu bavili samo posledicama, odnosno pojavnim oblikom ponašanja radnika u organizaciji, a ne uzrocima njihovog ponašanja tj. šta to opredeljuje da se oni ponašaju na određeni način, teško se mogu stvoriti preduslovi za stvaranje poslovnog ambijenta u kome će se približiti pojedinačni i kolektivni stavovi i vrednosti.

Na osnovu svega napred navedenog smatramo da smo dokazali polaznu hipotezu i da vrednosti organizacione kulture kao što su saradnja, odgovornost i komunikacija utiču na individualne percepcije radnika. Analizom dostupnih teoretskih saznanja i na osnovu određenih rezultata istraživanja na teritoriji Republi-

ke Srbije možemo konstatovati da postoji značajno nepoznavanje uloge organizacione kulture u procesu povećavanja poslovnih kompetencija svake organizacije. Zbog toga je neophodna kontinuirana edukacija svih članova organizacije a pogotovo rukovodilaca u ulozi i značaju vrednosti organizacione kulture koje doprinose da se radnici ponašaju na određeni način u određenoj situaciji.

LITERATURA

- Cooper, A. E. (1995). *Business Process Reengineering and Organisational Change*. Andover, UK: M.B.A. Dissertation.
- Cvijanović, J. M. (2004). *Organizazione promene*. Beograd: Ekonomski institut.
- Иванова, Т. Ю., Приходько, В. И. (2004). *Теория организации*. Ульяновский государственный университет: Факультет управления (izdanje Fakulteta zaštite na radu u Nišu, 2008).
- Janićijević, N. (1997). *Organizaciona kultura*. Novi Sad: Ulix.
- Janićijević, N. (2003). Uticaj nacionalne kulture na organizacionu strukturu preduzeća u Srbiji, *Ekonomski anali*, 156, 45-66.
- Janićijević, N. (2011a). Methodological approaches in the research at organizational culture, *Ekonomski anali*, 56 (189), 69-99.
- Janićijević, N. (2011b). Uticaj lidera na organizacionu kulturu, *Ekonomika preduzeća*, 59 (5-6), 215-226.
- Živković, S., Todorović, M., Markič, M. (2012). Comparative analysis of the effects of organizational culture on occupational safety and health at work system in business organizations in Slovenia and companies in Serbia, *Safety engineering*, 2 (1), 11-18.
- Todorović, M., Živković, S. (2010). *Organizational culture in the function of occupational health care at work*. 13. Beograd: Međunarodna konferencija Upravljanje kvalitetom i pouzdanošću ICDQM-2010, 155-161.

Snežana B. Živković, Miliša M. Todorović

PERCEPTIONS OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN REPUBLIC OF SERBIA AND REPUBLIC OF SLOVENIA

Summary: The aim of the paper is to highlight the importance of organizational culture in the process of active management of modern organizations with attention to the available theoretical and practical knowledge in the Republic of Serbia. The focus of the observations will give special emphasis organizational culture values such as cooperation, responsibility and communications staff. These figures show the factors affecting the formation of individual perceptions of each employee and the ways in which individual perceptions converge and form the basis for defining a common value system. In the process of studying these elements, the research was conducted on

a sample of 801 respondents in Serbia. Based on identical questionnaires, the survey was conducted in the Republic of Slovenia too and comparative analysis was made. The main assumption is based on the assumption that cooperation, responsibility, and communication affect changes in individual perceptions of each worker. Individual attitudes are created under the influence of many factors with a significant portion of these factors is not visible. Therefore, it is important to determine what to generate a particular behavior of each individual and the way in which this process can be managed in order to increase business competences of the company itself. Theoretical analysis of the available information and on the basis of research results, it can be concluded that there is a significant lack of knowledge about the role and significance of the observed values of the organizational culture.

Key words: organizational culture, adaptation to changes, behavior of the individual, individual perception

Aleksandra Petrović
Zorica Marković¹, Vladimir Nešić, Ljubiša Zlatanović
Univerzitet u Nišu
Filozofski fakultet

ODNOS OPTIMIZMA I PESIMIZMA STUDENATA I OČEKIVANOG PSIHOLOŠKOG UGOVORA

Sažetak: Cilj rada je utvrđivanje povezanosti između optimizma i pesimizma studenata i očekivanog psihološkog ugovora, kao i utvrđivanje razlika u pogledu ove povezanosti između studenata različitih fakulteta. Uzorak čine 205 ispitanika, po 30 minimalno, sa 6 različitih studijskih grupa: sa medicine, biologije, tehnološkog fakulteta, istorije, psihologije i književnosti. Za merenje psihološkog ugovora korišćen je *Inventar psihološkog ugovora* autorke Denis M. Ruso, a za procenu izraženosti optimizma i pesimizma *Skala optimizma pesimizma* Zvezdana Penezića. U istraživanju je potvrđena povezanost svih subskala psihološkog ugovora i optimizma, dok se pokazalo da pesimizam negativno korelira sa verovanjima o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu. Što se tiče Inventara psihološkog ugovora, studenti sa različitih studijskih grupa se uglavnom ne razlikuju po svojim očekivanjima. Studenti istorije se razlikuju u pogledu očekivanja od poslodavca od ostalih. U odnosu na relaciona očekivanja, oni se razlikuju od studenata biologije, a u pogledu transakcionih očekivanja od studenata tehnološkog, medicinskog i prirodno-matematičkog fakulteta, dok se od drugih grupa sa Filozofskog fakulteta statistički značajno ne razlikuje. Rezultati na skali optimizma i pesimizma nisu pokazali da se studenti različitih grupa međusobno razlikuju. Na nivou celog uzorka pokazalo se da su najizraženija relaciona očekivanja o obavezama poslodavca prema radnicima.

Ključne reči: psihološki ugovor, optimizam, pesimizam, studenti sa različitih fakulteta

Istorija psihološkog ugovora

Iako postoji ogroman broj definicija psihološkog ugovora, ne postoji nijedna opšte prihvaćena. Meninger 1958. godine koristi termin psihološki ugovor kada govori o odnosu između psihoanalitičara i pacijenta (Menninger, 1985, prema Schalk, Roe, 2007). Dve godine kasnije Argiris koristi isti termin sa potpuno drugačijim značenjem (Argirys, 1960, prema Sharpe, 2001). Za njega je psihološki ugovor odnos između poslodavca i zaposlenog. Smatrao je da taj odnos ima po-

¹ zorica.markovic@filfak.ni.ac.rs

tencijalno jači uticaj na performanse zaposlenog od formalnog ugovora o zaposlenju. U našoj literature Đorđević (Đorđević, 2008) definiše psihološki ugovor kao „skup individualnih uverenja o uzajamnim obavezama između radnika i poslodavca“, kao „implicitni, nepisani sporazum između dve strane“. Ako jedna strana nije uspjela da ostvari ono što se smatra njenim obavezama, to izaziva prekid ovog nepisanog sporazuma.

Definicije psihološkog ugovora su po svojoj prirodi subjektivne. Višestruki i ponekad protivrečni izvori informacija koji utiču na razvoj i modifikaciju psihološkog ugovora doprinose subjektivnosti definicija (Shore & Tetrick, 1994, prema Conway, Briner, 2005). Meknil tvrdi da su „svi ugovori, bilo pisani ili nepisani, u osnovi subjektivni, jer su uslovi ugovora neminovno otvoreni za subjektivne interpretacije pojedinca“ (Macneil, 1985, prema Conway, Briner 2005).

Psihološki ugovor je shvatan i korišćen na različite načine od različitih istraživača, a njegovo značenje je promenjeno od onog koje je prvi put zvanično predstavljeno pre šezdeset godina (Conway, Briner, 2005).

Karakteristike psihološkog ugovora

Kod psihološkog ugovora ne mora da postoji stvarni dogovor gde obe strane imaju isto razumevanje ugovora (Robinson & Rousseau, 1994, prema Conway, Briner, 2005). Ruso (Rousseau, 2004) smatra da uzajamnost nije nužna odlika psihološkog ugovora. Zaposleni i poslodavac mogu imati različita verovanja o uslovima psihološkog ugovora.

Kada govorimo o karakteristikama psihološkog ugovora Ruso ističe da se on zasniva na recipročnim obavezama između zaposlenog i organizacije, dobrovoljnom izboru i verovanjima u zajednički dogovor. Pitanje reciprociteta je važno, jer ako pretpostavka reciprociteta nije validna, onda je teško posmatrati psihološke ugovore kao „ugovor“. Kako kaže Ruso „obećanja budućih ponašanja poslodavca obično su uslovljena recipročnom akcijom zaposlenog“ (Rousseau, 1990, prema Conway, Briner, 2005). Još jedna odlika psihološkog ugovora je nepotpunost. Sa izuzetkom kratkoročnog ugovora sa ograničenim transakcijama, psihološki ugovori su nepotpuni i razrađuju se tokom vremena.

Psihološki ugovor sadrži i eksplicitna i implicitna obećanja. Eksplicitna obećanja proizilaze iz usmenog ili pismenog sporazuma zaključenog između organizacije i pojedinca, dok se implicitna obećanja javljaju kroz tumačenje obraza ca prethodnih razmena posredstvom učenja (Conway, Briner, 2005).

Očekivani psihološki ugovor

Psihološki ugovor predstavlja dinamičan proces koji se odvija postepeno, od faze pre zaposlenja pa nadalje i tokom različitih faza zaposlenosti (De Vos, Megganck, 2006). Pod uticajem je individualnih i organizacionih faktora. U tom smislu

važno je steći uvid u verovanja ispitanika koja datiraju pre radnog odnosa. Očekivanja kandidata o novom radnom odnosu funkcionišu kao referentni okvir prema kome će ocenjivati kasnija iskustva u organizaciji. Zbog visokih troškova u vezi sa ranim odlaskom novog zaposlenog važno je da organizacije uračunaju svoja očekivanja i namere već tokom faze selekcije ili da ih prilagode potrebama radnika.

Vrste psihološkog ugovora

Iako psihološki ugovori imaju određene osobine, oni takođe mogu poprimiti mnoge oblike u zavisnosti od prirode posla, strategije ljudskih resursa na tom radnom mestu i motivacije zaposlenih (Rousseau, 2004).

Meknil (Macneil, 1985, prema Rousseau, 2000) je koncipirao formu psihološkog ugovora na relaciono-transakcionom kontinuumu. Transakcioni ugovori se odnose na kratkoročne aranžmane koji su ekonomski fokusirani, dok se relacioni odnose na otvorene aranžmane koji obuhvataju pored ekonomskih, socijalne i emocionalne uslove. Poslovni aranžmani mogu imati transakcioni, relacioni ili hibridni oblik.

Ruso (Rousseau, 2000) je identifikovala jednostavan 2x2 model psihološkog ugovora koji proizvodi četiri vrste ugovora. Dve dimenzije 2x2 modela su vremenski okvir i zahtevi performansi. Vremenski okvir se odnosi na trajanje zaposlenja (kratkoročni i dugoročni ugovor), a zahtevi performansi su očekivanja kakav bi kvalitet i kvantitet rada trebalo da bude, kao preduslov za zaposlenje. Model 2x2 stvara okvir od četiri moguće vrste psiholoških ugovora - transakcioni (kratkoročni, precizirane performanse), relacioni (dugoročni, nisu precizirane performanse), tranzicioni (kratkoročni, ne precizirane performanse) i uravnoteženi (dugoročni, preciziran je učinak).

Ruso (Rousseau, 2004) poredi dva tipa ugovora koji se nalaze na krajevima kontinuuma.

RELACIONI

- Pored ekonomskih, razmenjuju se i socijalno-emocionalni činioci.
- Radnici rade prekovremeno, pružaju pomoć saradnicima u radu.
- Posvećeni radnici. Podržavaju organizacione promene.
- Nude se posebno cenjenim radnicima.
- Implicitni pregovori, odigravaju se tokom evaluacije odnosa između poslodavca i zaposlenog.

TRANSAKCIONI

- Fokusirani na ekonomsku razmenu.
- Radnici se pridržavaju svojih specifičnih dužnosti.
- Traže zaposlenje na nekom drugom mestu kada se uslovi menjaju.
- Nude se radnicima čiji je doprinos od manjeg značaja.
- Eksplicitni pregovori, zahtevaju formalnu saglasnost obe strane.

Ruso (Rousseau, 1990, prema Conway, Briner, 2005) smatra da ova dva različita tipa ugovora treba posmatrati kao ekstremne krajeve jednog kontinuuma u čijoj osnovi se nalazi ugovoreni aranžman, iako empirijska istraživanja koje je sproveda 1990. godine nisu dala ovakve rezultate. Naprotiv, lista ajtema (item) odnosno stavki sadržaja psihološkog ugovora izdvaja dva nezavisna faktora. Iste rezultate dobili su Koil-Šapiro i Kesler (Coile-Shapiro, Kessler, 2000, prema Conway, Briner, 2005). Transakcioni i relacioni ugovori treba da se smatraju relativno nezavisnim.

Ruso je u gore pomenutim istraživanjima dobila empirijsku potvrdu za razlikovanje transakcionih i relacionih psiholoških ugovora, ali Raja i njegovi saradnici nisu potvrdili ovaj rezultat (Raja et al., 2004 prema Conway, Briner, 2005). Neke stavke upitnika po njihovom mišljenju ne mere ni transakcionu ni relacionu dimenziju.

U anketi lokalnih vlasti Velike Britanije utvrđeno je da tri faktora proizilaze iz analize stavki upitnika za merenje obaveza zaposlenih prema organizaciji (Coile-Shapiro, Kessler, 2000, prema Conway, Briner, 2005). Međutim, neki ajtemi sadržaja izgleda pripadaju i transakcionim i relacionim ugovorima. Stavke menjaju značenje zavisno od konteksta.

Ruso i Anton (Rousseau, Anton, 1991, prema Conway, Briner, 2005) su u jednom zajedničkom članku iz 1991. godine pokazali da relacije i transakcione stavke mogu biti razmenjivane jedna za drugu, što sugerise da razmenu ne možemo lako svrstati u dve međusobno isključive vrste ugovora.

Reakcije na kršenje psihološkog ugovora

Ukoliko neka strana neuspešno ispunjava svoje obaveze, generišu se snažne negativne reakcije koje uključuju ljutnju, bes, prekid rada, kao i povlačenje podrške (Rousseau, 2004). Većina zaposlenih smatra da su njihove psihološke ugovore poslodavci prekršili na neki način u jednom trenutku. Kršenje se najčešće odnosi na obuku i razvoj, plate i beneficije, kao i mogućnost unapređenja. Reakcije prilikom kršenja psihološkog ugovora mogu biti dvojake: aktivne ili pasivne, konstruktivne ili destruktivne.

	Konstruktivne	Destruktivne
Aktivne	Izražavanje	Nemar / Destrukcija
Pasivne	Lojalnost / Tišina	Izlaz

Konstruktivni odgovori imaju za cilj da ožive ili bar održe problematičan odnos, dok destruktivni odgovori služe da se prekine ili uništi postojeći odnos (Parhankangas, Landstrom, 2002). Aktivnim reakcijama se direktno bavimo problematičnom situacijom, a pasivnim se samo ignorišu problemi.

Izlaz (exit) je često poslednje sredstvo kada je u pitanju povreda ugovora

i podrazumeva dobrovoljni prestanak narušenog radnog odnosa; glas (voice) osećanje ili izražavanje nezadovoljstva u nadi da će to pomoći smanjenju gubitaka i obnavljanju poverenja; lojalnost/tišina (loyalty/silence) odražava spremnost da se otrpi ili da se prihvate nepovoljne okolnosti u nadi da će se one poboljšati; nemar/destrukcija (destruction/neglect) varira od zanemarivanja jedne dužnosti do urušavanja organizacije kontraproduktivnim ponašanjem kao što su vandalizam, krađe i usporavanje rada (Sharpe 2001).

Kako radnici oblikuju svoje psihološke ugovore?

Radnici oblikuju svoje psihološke ugovore na tri načina (Rousseau, 2004).

1. preko svojih ciljeva - radnici se različito obavezuju prema firmi u zavisnosti od toga da li oni vide svoj angažman kao dugoročno zaposlenje (usvajaju relacioni oblik ugovora) ili kao odskočnu dasku za neki bolji angažman (prihvataju transakcione ugovore).
2. preko osobina ličnosti - savesni radnici sa visokim samopoštovanjem češće imaju relacione ugovore, a neurotični transakcione.
3. preko posebnog radnog angažmana koji nije dostupan drugima - radnici veruju da imaju relacione ugovore i da je njihov značaj za firmu neprocenljiv.

Individualne razlike oblikuju percepciju i imaju značajan uticaj na to kako zaposleni doživljavaju svoja radna okruženja. Istraživanja zaposlenih koja su Raja i saradnici (Raja et al., 2004, prema Conway, Briner, 2005) vršili u Pakistanu pronašla su da osobine ličnosti različito predviđaju tip psihološkog ugovora. Neuroticizam i pravičnost su u vezi sa transakcionim ugovorima, a visoko samopoštovanje i savesnost su povezani sa relacionim ugovorima. Neuroticizam se odnosi na emocionalnu nestabilnost i nedostatak, pa će za one sa višim nivoom neuroticizma biti teže da se uključe u odnos koji zahteva poverenje, dugoročno obavezivanje i odloženu gratifikaciju.

Optimizam je još jedan individualni faktor koji može da oblikuje izradu i tumačenje obećanja (Rousseau, 2001, prema Conway, Briner, 2005). Previše optimistični ljudi obećavaju previše, svoje uspehe češće tumače u svetlu ličnih, unutrašnjih karakteristika, a svoje neuspehe pripisuju situacionim, spoljašnjim uzrocima. Robinson, Kraci i Ruso (Robinson et al., 1994, prema Conway, Briner, 2005) smatraju da takvi pojedinci precenjuju svoje doprinose i potcenjuju troškove organizacionih podsticaja koje primaju.

Психолошки уговор и културне разлике

Empirijska istraživanja uticaja kulturnih normi i vrednosti na psihološki ugovor i njegovo kršenje pokazuju značajnu razliku između zaposlenih u različitim sredinama. U jednom takvom istraživanju ispitivani su zaposleni iz Amerike i Hongkonga (Kickul et al., 2004). Rezultati pokazuju da američki radnici pridaju veći značaj i predviđaju manje kršenja kako unutrašnjeg tako i spoljašnjeg psihološkog ugovora, nego zaposleni u Hongkongu. Ovakvi rezultati nisu potvrdili polaznu hipotezu da će u skladu sa društvenim uređenjem zaposleni u Hongkongu pridavati veći značaj spoljašnjem psihološkom ugovoru, dok će zaposleni u Americi veći značaj pridavati unutrašnjem psihološkom ugovoru. Unutrašnji psihološki ugovor se zasniva na ne-kontigent podsticajima, dok se spoljašnji zasniva na kontigent podsticajima.² Pored toga, američki radnici su osetljiviji u pogledu unutrašnjeg kršenja ugovora, dok njihove kolege u Hongkongu reaguju negativnije na kršenje spoljašnjih ishoda ugovora, što je u skladu sa polaznim hipotezama.

Optimizam i pesimizam - teorijsko određenje

Optimizam i pesimizam Šier i Karver shvataju kao „generalizovano očekivanje pozitivnih ili negativnih ishoda aktivnosti“, pa se u tom određenju izražavaju kao relativno odvojene i stabilne dimenzije ličnosti (Scheier & Carver, 1985, prema Penezić, 2002). Selidžmen (Seligman, 2008) definiše optimizam kao stil objašnjenja, način na koji se objašnjavaju životni događaji, dok Dušanić (Dušanić i sar., 2007) za pesimizam kaže da ga karakteriše samooptuživanje, beznadežnost, spoljašnji lokus kontrole, prepuštenost problemima bez inicijative, nizak nivo aspiracije.

Čang smatra da optimizam i pesimizam treba posmatrati kao dve nezavisne dimenzije (Chang et al., 1994, prema Penezić, 2002). Iako rezultati pokazuju da između skale optimizma i pesimizma postoji visoka negativna korelacija, ova dva konstrukta su u osnovi dve različite dimenzije, a ne dva pola iste dimenzije (Penezić, 2002).

Karver (Carver et al., 2010) smatra da optimizam, kao varijabla individualnih razlika, odražava obim u kome ljudi imaju generalizovana povoljna očekivanja o svojoj budućnosti. Istraživanja pokazuju da je viši nivo optimizma pozitivno povezan sa beneficijama u socioekonomskom svetu, većom upornošću tokom obrazovanja, višim dohocima na poslu i boljim zdravljem. Optimisti su mnogo uspešniji od pesimista u socijalnim odnosima. Iako postoje slučajevi u kojima optimizam ne predstavlja prednost, već može da bude imana, ti slučajevi su retki.

Selidžmen (Seligman, 2008) postavlja pitanje: ako pesimizam leži u osnovi

² Kontigent podsticaji shvaćeni su kao materijalne nagrade ili kazne koje direktno variraju zavisno od motivisanosti, npr. kada radnik povećava radne napore kao odgovor na potencijalni bonus ili pretnju otpuštanja. Ne-kontigentni podsticaji definisani su kao oni koje proističu iz prirode transakcionih odnosa, a ne iz obezbeđivanja materijalnih podsticaja (Gilbert L. Skillman, s.a.).

depresije i samoubistava, ako dovodi do slabljenja imuniteta i samim tim zdravlja, zašto nije odavno izumro? Pesimizam pojačava naš osećaj za realnost i daruje nas tačnošću. U blagoj formi, pesimizam služi da se suzdržavamo od riskantnih preterivanja našeg optimizma, tera nas da dva puta razmislimo, čuva nas od žurbe i lakomislenih postupaka.

Objašnjavački stil, naučena bespomoćnost i optimizam

Postoji mnogo rasprava o odnosu između stila objašnjenja i optimizma. Neki istraživači tvrde da razlika uopšte ne postoji, optimizam je samo termin za ono što naučnici nazivaju *objašnjavački stil* (Peterson, 2000). Drugi smatraju da je *objašnjavački stil* isključivo samostalan koncept i ne bi trebalo da bude zamenljiv sa optimizmom (Abramson et al., 1991). Ovaj koncept je zasnovan na teoriji da su optimizam i pesimizam izvedeni iz određenog načina na koji ljudi objašnjavaju događaje (Seligman, 2008).

Naučena bespomoćnost je reakcija odustajanja, odgovor napuštanja koji sledi iz čovekovog uverenja da nema pomoći (Seligman, 2008). Javlja se kad je jedinka izložena neprijatnim, nekontrolisanim događajima na koje reaguje pasivno i tako se ponaša u narednim situacijama, pa čak i u situacijama kada ima mogućnost određene kontrole nad situacijom (Dušanić i sar., 2007). *Objašnjavački stil* u velikoj meri određuje *naučenu bespomoćnost* (Seligman, 2008). Optimistički objašnjavački stil zaustavlja bespomoćnost dok je pesimistički stil jača.

Dimenzije stila objašnjavanja su:
1) Permanentnost (trajnost)
2) Pervazivnost (obuhvatnost)
3) Personalizacija

Selidžmen (Seligman, 2008) kaže da je definišuća odlika pesimista da veruju da će nepovoljni događaji trajati dugo (*permanentnost*), da će uticati na sve što rade (*pervazivnost*) i da je sve to njihova greška (*personalizacija*). Suočeni s istim udarcima života optimisti ih shvataju potpuno suprotno. Oni veruju da je neuspeh samo privremeno osujećenje čiji su uzroci ograničeni isključivo na taj događaj i ne smatraju sebe krivim za neuspeh. Na stotine studija pokazalo je da pesimisti brže odustaju i češće zapadaju u depresiju, dok optimisti pokazuju bolje rezultate u školi, na fakultetu, na poslu. Kad se prijave za posao, veća je verovatnoća da će biti izabrani.

Von (Vaughan, 2000) za optimizam kaže da je rezultat unutrašnjeg osećaja kontrole našeg sopstvenog unutrašnjeg stanja. Što je jači naš unutrašnji kapacitet za samoregulaciju, za samoumirenje u situacijama krize, to je veći naš osećaj optimizma. Suprotno tome, pesimizam je posledica naše nesigurnosti u sopstvene sposobnosti da efikasno modeliramo naše emocije. Bover (Bower, 1981, prema

Vaughan, 2000) je radio na psihofenomeni koji je poznat kao „podudarnost raspoloženja“ (Mood congruence). Trenutno raspoloženje pravi razliku u tome da li će se ispitanici sećati srećnih ili tužnih događaja. Efekat „podudarnosti raspoloženja“ nam demonstrira koliko su zaista labilni optimizam i pesimizam.

Istraživanja iz oblasti psihološkog ugovora i optimizma i pesimizma

U jednom empirijskom istraživanju ispitivan je generacijski, kontekstualni i individualni uticaj na očekivanja od karijere *Milenijumske generacije*³ (De Vos, De Hauw, 2010). *Generacijske hipoteze* navode da su očekivanja od psihološkog ugovora određena karakteristikama generacijske kohorte. Generacijska kohorta je prepoznatljiva grupa koja deli godište, uzrasnu lokaciju i značajne životne događaje u kritičnim fazama razvoja. *Kontekstualne hipoteze* navode da su očekivanja vezana za psihološki ugovor pod uticajem aktuelnog društveno-ekonomskog konteksta. Što se *individualnih razlika* tiče ispitivan je uticaj optimizma. Optimizam je označen kao faktor koji odražava pojedinčevo pozitivno tumačenje svojih mogućnosti na tržištu rada.

Rezultati ovog istraživanja pokazuju da se generacijski uticaj u odnosu na kontekstualni uticaj razlikuje po dimenzijama psihološkog ugovora. Kontekstualni uticaj se pokazao značajnim u vezi sa socijalnim aspektima psihološkog ugovora, dok je generacijski uticaj presudan u pogledu ličnog razvoja karijere. Ova očekivanja ostaju visoka i u vrlo nepovoljnim društveno-ekonomskim uslovima, pa se smatra da su u velikoj meri ugrađena u generaciju. Što se optimizma tiče, rezultati pokazuju da on takođe zavisi od aktuelne društveno-ekonomske situacije, da je povezan sa svim dimenzijama psihološkog ugovora i da posreduje u odnosu između aktuelnog društveno-ekonomskog konteksta i psihološkog ugovora.

Metodološki pristup

Problem, ciljevi i hipoteze istraživanja

Problem ovog istraživanja je ispitivanje povezanosti očekivanog psihološkog ugovora i stabilnih dimenzija ličnosti, optimizma i pesimizma, kod studenata različitih fakulteta.

Cilj istraživanja je, pored toga, ispitivanje razlika između studenata različitih fakulteta u pogledu tipa očekivanog psihološkog ugovora i stepena izraženosti optimizma odnosno pesimizma. Kakva su očekivanja studenata u pogledu njihovih obaveza prema budućem poslodavcu, kao i očekivanja vezana za obaveze

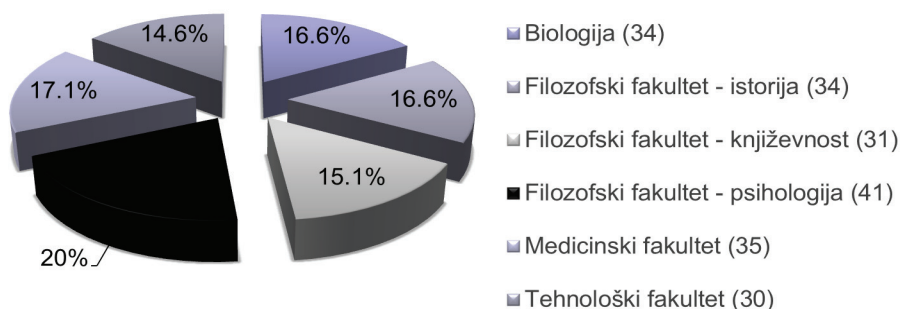
³ Milenijumska generacija (Millennials) opisuje grupu ljudi koji su rođene od sredine 1980-ih do sredine 1990-ih, neki izvori uključuju početak 2000. Njene karakteristike variraju od regiona do regiona u zavisnosti od društveno-ekonomskih uslova, ali se u njih obično ubrajaju povećano korišćenje i poznavanje sredstava komunikacije, medija i digitalne tehnologije. http://en.wikipedia.org/wiki/Generation_Y

budućeg poslodavca prema njima? Koliko su ta očekivanja posledica njihovog izbora zanimanja, a koliko posledica stabilnih dimenzija ličnosti?

Osnovna hipoteza istraživanja je da postoje razlike između studenata različitih fakulteta u pogledu *tipa očekivanog psihološkog ugovora* i izraženosti optimizma, odnosno pesimizma. Što se tiče psihološkog ugovora, očekuju se razlike između studenata različitih fakulteta u pogledu obaveza budućeg poslodavca prema njima, ali i u pogledu njihovih obaveza prema poslodavcu. Takođe se očekuje povezanost određenog tipa psihološkog ugovora i optimizma i pesimizma. Što se ostalih hipoteza tiče, očekuje se da postoje razlike u pogledu očekivanog psihološkog ugovora u odnosu na kontrolne varijable: pol, dužina studiranja, starost i prosečna ocena ispitanika.

Uzorak

Struktura uzorka prema pripadnosti određenom fakultetu



Prigodan uzorak ispitanika sastavljen je od ukupno 205 studenata Filozofskog, Prirodno-matematičkog (34), Tehnološkog (30) i Medicinskog fakulteta (35). Sa Filozofskog fakulteta u uzorku su zastupljene 3 studijske grupe: psihologija (41), istorija (34) i književnost (31).

Instrumenti istraživanja

Opšti upitnik u okviru koga se prikupljaju opšti podaci o ispitanicima, tj. o polu, starosti, dužini studiranja i prosečnoj oceni.

Skala optimizma-pesimizma (Penezić, 2002) O-P skala se sastoji od 14 tvrdnji i to 6 za procenu optimizma i 8 za procenu pesimizma. Skale su Likertovog tipa sa pet stupnjeva.

Inventar psihološkog ugovora (Psychological contract inventory, PCI) autorke Denis M. Ruso (Rousseau, 2000) koji se sastoji od 48 tvrdnji i četiri subskale:

- Relaciona verovanja o ličnim obavezama prema budućem poslodavcu,
- Transakciona verovanja o ličnim obavezama prema budućem poslodavcu,
- Relaciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu,
- Transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu.

Rezultati

Za proveravanje pouzdanosti instrumenata korišćen je α -koeficijent koji spada u metode interne konzistentnosti. Za pouzdanost psiholoških testova nema strogih pravila o tome koje su granice koje se moraju poštovati. Za potrebe ovog istraživanja smatraćemo da je prihvatljiva pouzdanost skale ukoliko je α koeficijent iznad 0,70.

Tabela 1. Koeficijenti pouzdanosti instrumenata

SKALE	α koeficijenti	Broj ajtema
Optimizam	,68	6
Pesimizam	,80	8
Inventar psihološkog ugovora	,90	48
Relaciona verovanja o ličnim obavezama	,78	15
Transakciona verovanja o ličnim obavezama	,46	9
Relaciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	,87	15
Transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	,81	9

Kronbahov alfa koeficijent nije zadovoljavajući kada se radi o skali *optimizma*, jer iznosi 0,68 ali će se rezultati dobijeni na ovoj skali razmatrati u radu, s tim da će se njihova verodostojnost uzeti sa oprezom. Inventar psihološkog ugovora u celini ima visoku pouzdanost ($\alpha=0,90$), kao i dve pojedinačne subskele: subskala *relacionih verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu* ($\alpha=0,87$) i subskala *transakcionih verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu* ($\alpha=0,81$), dok subskala *relacionih verovanja o ličnim obavezama prema budućem poslodavcu* ima prihvatljivu pouzdanost ($\alpha=0,78$). Međutim, pouzdanost subskele *transakcionih verovanja o ličnim obavezama prema budućem poslodavcu* je vrlo niska ($\alpha=0,46$), te će se nalazi dobijeni na ovoj subskali razmatrati sa velikim oprezom.

Izraženost mera psihološkog ugovora i optimizma-pesimizma

U ovoj tabeli biće prikazani rezultati o izraženosti *relacionih* i *transakcionih* verovanja o ličnim obavezama prema budućem poslodavcu, kao i *relacionih* i *transakcionih* verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu, jer do sada test kojim se ispituju tipovi psihološkog ugovora nije korišćen u našoj sredini. Takođe je prikazana izraženost *optimizma* i *pesimizma* na celom uzorku.

Tabela 2. Izraženost mera psihološkog ugovora i optimizma-pesimizma

	Teorijski statistici			Empirijski statistici			
	Min	Max	Prosek	Min	Max	AS	SD
Relaciona verovanja o ličnim obavezama	15	75	45	26,00	73,00	54,55	7,62
Transakciona verovanja o ličnim obavezama	9	45	27	24,00	44,00	36,99	3,36
Relaciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	15	75	45	41,00	75,00	65,58	7,24
Transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	9	45	27	24,00	45,00	41,47	3,83
Optimizam	6	30	18	13,00	30,00	24,03	3,49
Pesimizam	8	40	24	8,00	39,00	17,62	5,96

Iz tabele 2 se zaključuje da ispitanici u ovom uzorku imaju izražena i *relaciona* i *transakciona* verovanja ne samo o ličnim obavezama, već i o obavezama budućeg poslodavca. Najizraženija su *relaciona* verovanja o obavezama budućeg poslodavca. Ispitanici u uzorku su pojačano *optimistični*, a sniženo *pesimistični*.

Razlike između studenata različitih studijskih departmana u pogledu tipa psihološkog ugovora

Analizom varijanse je utvrđeno da nema statistički značajnih razlika između studenata različitih departmana u pogledu očekivanja o *njihovim* obavezama prema budućem poslodavcu, ali je utvrđena statistički značajna razlika u pogledu očekivanja o obavezama poslodavca prema njima. Razlika postoji i na varijabli *relacionih* verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu ($F(5)=2,382$, $p<0,05$), kao i na varijabli *transakcionih* verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu ($F(5)=3,698$, $p<0,01$).

Tabela 3. Razlike između studenata različitih studijskih grupa u pogledu očekivanja o obavezama poslodavca

ZV	Departman	AS	AD	F	df	p
Relaciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	FF-psihologija	65.39	5.77	2.382	5	.04
	FF-književnost	65.45	7.98			
	Tehnološki fakultet	66.40	7.27			
	Departman za biologiju	68.06	5.86			
	Medicinski fakultet	66.00	6.91			
	FF-istorija	62.29	8.81			
Transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	FF-psihologija	41.59	3.29	3.698	5	.00
	FF-književnost	41.48	3.58			
	Tehnološki fakultet	42.33	3.02			
	Departman za biologiju	42.53	3.00			
	Medicinski fakultet	41.86	3.73			
	FF-istorija	39.12	5.19			

S obzirom na utvrđenu razliku biće prikazana i tabela post hok testa koja će pokazati koji se departmani razlikuju međusobno.

Tabela 4. Post hok test razlika između studenata različitih studijskih grupa u pogledu relacionih verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu

ZV	(I) Fakultet	(J) Fakultet	Razlike AS (I-J)	p
Relaciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	FF- istorija	FF- psihologija	-3.10	0.94
		FF- književnost	-3.16	1.00
		Tehnološki fakultet	-4.11	0.34
		Departman za biologiju	-5.76*	0.02
		Medicinski fakultet	-3.71	0.48

Iz tabele se vidi da na varijabli *relacionih verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu* statistički značajno se razlikuju samo Departman za istoriju i Departman za biologiju i to na taj način što studenti biologije imaju pozitivnija *relaciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu* u odnosu na studente istorije.

Tabela 5. Post hok test razlika između studenata različitih studijskih grupa u pogledu transakcionih verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu

ZV	(I) Fakultet	(J) Fakultet	Razlike AS (I-J)	p
Transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	FF- istorija	FF- psihologija	-2.47	0.07
		FF- književnost	-2.37	0.16
		Tehnološki fakultet	-3.22*	0.01
		Departman za biologiju	-3.41*	0.00
		Medicinski fakultet	-2.74*	0.04

Iz tabele 5 se vidi da na varijabli *transakcionih verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu* statistički značajno se razlikuju Departman za istoriju od Departmana za biologiju, Tehnološkog i Medicinskog fakulteta. Naime, student istorije u odnosu na ostale pomenute fakultete imaju statistički značajno negativnija *transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu*.

Razlike između studenata različitih studijskih grupa u pogledu optimizma i pesimizma

Analizom varijanse je utvrđeno da nema statistički značajnih razlika između studenata različitih studijskih grupa u pogledu optimizma i pesimizma.

Povezanost između očekivanja u pogledu psihološkog ugovora i optimizma i pesimizma

Tabela 6. Korelacije psihološkog ugovora i optimizma i pesimizma

Zavisne varijable	Statistici	Optimizam	Pesimizam
Relaciona verovanja o ličnim obavezama prema budućem poslodavcu	r	.20**	-0.02
	p	.00	0.73
Transakciona verovanja o ličnim obavezama prema budućem poslodavcu	r	.17*	0.01
	p	.02	0.88
Relaciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu	r	.33**	-0.16*
	p	.00	0.03
Transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu	r	.26**	-0.16*
	p	.00	0.02

Iz tabele korelacije (tabela 6) se vidi da optimizam statistički značajno i pozitivno korelira sa svim aspektima psihološkog ugovora. Povišeno optimistične osobe imaju pozitivnija i *relaciona i transakciona verovanja o ličnim obavezama prema*

budućem poslodavcu i o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu.

Takođe, pesimizam statistički značajno i negativno korelira sa *relacionim i transakcionim verovanjima o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu*. To znači da povišeno pesimistične osobe imaju negativnija *verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu*. Ovim su početna očekivanja o povezanosti psihološkog ugovora i optimizma, u najvećem delu, dokazana.

Razlike u pogledu očekivanog psihološkog ugovora u odnosu na kontrolne varijable

Što se tiče kontrolnih varijabli, analizom varijanse je utvrđeno da nema statistički značajnih razlika između studenata različitih fakulteta ni po jednom aspektu psihološkog ugovora, osim na varijabli pol.

Tabela 7. Razlike u pogledu očekivanog psihološkog ugovora u odnosu na pol ispitanika

Zavisna varijabla	Pol	AS	SD	t	df	p
Relaciona verovanja o ličnim obavezama	Muški	53.88	8.06	-1.057	203	0.29
	Ženski	55.03	7.30			
Transakciona verovanja o ličnim obavezama	Muški	36.71	4.06	-1.037	203	0.30
	Ženski	37.20	2.76			
Relaciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	Muški	64.54	7.89	-1.738	203	0.08
	Ženski	66.32	6.68			
Transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca	Muški	40.66	4.71	-2.598	203	0.01
	Ženski	42.05	2.95			

Iz tabele 7 se vidi da razlike između polova ima samo na varijabli *transakcionih verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu* i to u korist žena, što znači da žene imaju pozitivnija *transakciona verovanja o obavezama budućeg poslodavca prema pojedincu* u odnosu na muškarce.

Diskusija i zaključak

Ako posmatramo rezultate u celini, zapažamo da se kao najvažniji rezultat izdvaja da povišeno optimistične osobe imaju veća očekivanja u odnosu na sve aspekte psihološkog ugovora: očekuju posao na duže staze, dobru platu, dobre uslove, mogućnost razvoja na tom radnom mestu. Pesimisti nemaju tako visoka očekivanja od poslodavca. Njihova očekivanja su mnogo manja, ne samo što se tiče relacionih nego i transakcionih verovanja, gde se očekivanja zasnivaju pre svega na adekvatnoj plati za uloženi trud i rad. Međutim, sve ove razlike važe samo za očekivanja ispitanika o doprinosima za koje smatraju da će dobijati od organizacije. Iako ne postoje razlike između departmana u pogledu onog što smatraju da oni treba da pruže organizaciji, nagrade koje očekuju zauzvrat se razlikuju. Studenti sa Departmana za istoriju imaju niža očekivanja od drugih studijskih grupa, iako smatraju da će doprinositi firmi na isti način. Studenti sa Departmana za biologiju, za razliku od studenata sa Departmana za istoriju, smatraju da će imati relacione ugovore sa svojim poslodavcem, da će od njega dobiti dugoročno zaposlenje, mogućnost za kreativan rad, da će u toj organizaciji napredovati, razvijati svoje sposobnosti i preuzimati nove uloge. Studenti sa Departmana za istoriju za isti doprinos organizaciji očekuju samo zaposlenje na određen rok i korektnu zaradu za određen učinak u radu. Njihove ambicije nisu visoke. Što se tiče plate, obaveza i učinka, studenti sa Departmana za istoriju se i ovde razlikuju od studenata biologije, ali i od drugih studijskih grupa. Opet su njihova očekivanja manja. Ako uzmemo u obzir mogućnost da su studenti sa Departmana za istoriju davali socijalno poželjne odgovore na testu optimizma i pesimizma, ove rezultate možemo tumačiti u kontekstu njihovog pesimističnog stava o budućem radnom mestu. Zanimljiv je podatak da se ovi ispitanici ne razlikuju od svojih kolega sa Departmana za psihologiju i književnost ni po jednoj dimenziji psihološkog ugovora. Nema razlika čak ni na onoj dimenziji po kojoj se studenti sa Departmana za istoriju razlikuju od svih ostalih fakulteta, a to su transakciona očekivanja radnika od poslodavca.

Ipak, potvrđeno je da relativno stabilne osobine ličnosti, kao što su optimizam i pesimizam, i te kako utiču na naša očekivanja od radnog mesta. Takođe je pokazano da studenti sa ovih prostora imaju viši optimizam nego pesimizam, kao i da imaju veća očekivanja. Veća izraženost relacionih u odnosu na transakciona očekivanja mogu da budu posledica ovdašnje ekonomije, krize, nesigurnih radnih mesta, stalnog otpuštanja radnika, velike nezaposlenosti... Ljudi žele dugotrajan radni odnos više nego dobru platu, po mogućstvu i jedno i drugo. To ovi rezultati i pokazuju.

Rezultati koji su dobijeni u istraživanju uglavnom opovrgavaju pretpostavke od kojih smo pošli. Studenti pojedinih departmana se ne razlikuju po očekivanjima vezanim za posao, ni po stepenu izraženosti optimizma ili pesimizma. Samo se jedan departman razlikuje od drugih. Razlika nije velika, ali je statistički značaj-

na. Međutim, očekivano objašnjenje ove razlike nije potvrđeno. Iako optimizam i pesimizam koreliraju sa različitim dimenzijama psihološkog ugovora, studenti sa Departmana za istoriju se po stepenu izraženosti optimizma odnosno pesimizma ne razlikuju od studenata sa drugih departmana.

Iako početne pretpostavke nisu u potpunosti potvrđene, ovaj rad bi mogao da otvori nova pitanja u rasvetljavanju odnosa između zaposlenih i radne organizacije, novu oblast istraživanja u našoj sredini. Prikazao je, makar na grub način, strukturu očekivanja naših studenata u pogledu njihovog budućeg radnog mesta. Da bi se došlo do preciznijih objašnjenja potrebna su dodatna i obuhvatnija istraživanja. Ovo je samo prvi korak.

LITERATURA

- Abramson, L. et al. (1991). Attributional Style and Theory: Let No One Tear Them Asunder. *Psychological Inquiry* 2 (1): 11–13. DOI:10.1207/s15327965pli0201_2
- Carver, C. S., Scheier, M. F. & Segerstrom, S. C. (2010). Optimism. *Clinical Psychology Review*, 30, 879–889.
- Conway N., Briner R. (2005). *Understanding psychological contracts at work*. New York: Oxford University press.
- De Vos A., De Hauw, S. (2010). Do different times call for different measures? The Psychological contract of the Millennial generation in times of economic recession, Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2010/02.
- De Vos, A., Meganck, A. (2006). The relationship between career-related antecedents and graduates' anticipatory psychological contracts, Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2006/39.
- Dušanić, S. i sar. (2007). *Otuđenje, pesimizam i bespomoćnost kao prediktori religioznosti*. Banjaluka: Filozofski fakultet.
- Đorđević, B. (2008). Psihološki ugovor o radu - implicitna strana zapošljavanja. *Poslovna politika*, 37(12), 66–70. APA - Publication Manual of the American Psychological Association.
- Gilbert L. Skillman s.a. Contingent and Non-Contingent Rewards in the Employment Relationship, Department of Economics, Wesleyan University, Middletown, CT 06459, USA.
- Kickul, J., Lester, S. & Belgio, E. (2004). Attitudinal and behavioral outcomes of Psychological Contract Breach: A cross-cultural comparison of The United States and Hong Kong Chinese. *International Journal of Cross Cultural Management*, August 2004, 4: 229–252.
- Parhankangas A., Landstrom, H. (2002). Venture capitalists and psychological contract: an institutional approach. Working Paper Series 91-WP-2002-001 Espoo, Finland.
- Penezić, Z. (2002). Skala optimizma-pesimizma (O-P skala). U: Lacković-Grgin i sar. (2002). Zbirka psihologijskih skala i upitnika – svezak 1. Zadar: Filozofski fakultet.
- Peterson, C. (2000). The Future of Optimism. *American Psychologist*, 55 (1): 44–

55. DOI:10.1037/0003-066X.55.1.44

Rousseau, D. (2000). Psychological Contract Inventory Technical Report Version 3: February 2000.

Rousseau, D. (2004). Psychological Contracts in the Workplace: Understanding the Ties That Motivate. Carnegie Mellon University, Academy of Management Executive (1993-2005) Vol. 18, No. 1 pp. 120-127.

Schalk, R., Roe, R. (2007). Towards a Dynamic, Model of the Psychological Contract. *Journal for the theory of Social Behaviour*, 37: 167–182. doi: 10.1111/j.1468-5914.2007.00330.x.

Sharpe, A. (2001). *The psychological contract in a changing work environment*. The Work Institute, Unpublished Manuscript.

Seligman, M. (2008). *Naučeni optimizam*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

Vaughan, S. (2000). *Half Empty, Half Full: Understanding the Psychological Roots of Optimism*. New York: Harcourt, Inc.

http://en.wikipedia.org/wiki/Generation_Y

Aleksandra Petrović, Zorica Marković, Vladimir Nešić, Ljubiša Zlatanović

EXPECTED PSYCHOLOGICAL CONTRACT, OPTIMISM AND PESSIMISM IN STUDENTS FROM DIFFERENT FACULTIES

Summary: Aims to establish the correlation between the degree of optimism or pessimism among students and the expected psychological contract, as well as to establish the differences in terms of the relationship between students of different faculties. The sample consisted of 205 respondents, divided into 6 different groups of 30 minimum: from medicine, biology, Faculty of technology, history, psychology and literature departments from the Faculty of Philosophy. Psychological contract was measured by using *Psychological Contract Inventory* (PCI) by the author Denisse M. Rousseau. Optimism and pessimism were measured using *Scale of optimism and pessimism* by the author Zvezdan Penezić. The study confirmed the correlation of psychological contract subscale and optimism, while pessimism negatively correlated with beliefs about future obligations individual to the employer. As for the differences in the psychological contract inventory, most groups do not differ from each other regarding their expectations. Students of history are different in terms of the expectations from the employer. This group differs, regarding the *relational expectations from the employer*, from respondents from biology, and regarding *transactional expectations from the employer*, from respondents from the Faculty of Technology, The Faculty of Medicine and Biology. This group does not differ from the other groups from Faculty

of Philosophy. The results of the test of optimism and pessimism showed no difference between students from different groups. At the level of the entire sample, the results showed that the highest expectations are *relational expectations about employer obligations to workers*.

Key words: psychological contract, optimism and pessimism, students from different faculties

NIVO AKTIVACIJE U FUNKCIJI MENSTRUALNOG CIKLUSA

Sažetak: U radu se izlažu rezultati ispitivanja promjena u nivou aktivacije u funkciji različitih faza menstrualnog ciklusa. Istraživanje je sprovedeno sa ciljem da se utvrdi da li postoje ciklične promjene u subjektivnom doživljaju aktiviteta, s obzirom na nekonzistentnost dosadašnjih nalaza. U istraživanju longitudinalnog tipa učestvovalo je 57 ispitanica, starosti između 18 i 45 godina, podijeljene u tri starosne kategorije (18-24; 25-35; 36-45). Uzorkom su obuhvaćene žene sa regularnim menstrualnim ciklusom, kod kojih nije dijagnostikovana psihička ili tjelesna bolest vezana za reproduktivni ili endokrini sistem. Za određivanje nivoa aktivacije korišćena je Tejerova (Thayer) skala AD-ACL (Proroković i Manenica, 2002), koju su ispitanice popunjavale u četiri faze menstrualnog ciklusa: predovulacionoj, ovulacionoj, postovulacionoj i menstrualnoj fazi.

Rezultati ukazuju da je opšta aktivacija najizraženija u predovulacionoj fazi ciklusa, nakon čega počinje da opada tokom ovulacione i postovulacione faze i dostiže najnižu vrijednost u menstrualnoj fazi. Nivo visoke aktivacije u predovulacionoj fazi ciklusa je nizak, dok u preostalom dijelu ciklusa dolazi do porasta skorova, izuzev blagog pada u ovulacionoj fazi. Rezultati potvrđuju da tokom menstrualnog ciklusa dolazi do cikličnih promjena u pogledu nivoa aktiviteta.

Ključne riječi: menstrualni ciklus, opšta aktivacija, visoka aktivacija

UVOD

Menstrualna ritmika spada u kategoriju infradijalnih bioloških ritmova. Ispoljava se zahvaljujući koordiniranoj aktivnosti hipotalamusa, adenohipofize, jajnika i materice. Sastoji se iz faza koje su obilježene različitim nivoima polnih hormona, estrogena i progesterona, kao i gonadotropnih hormona, pod čijem se uticajem tijelo žene priprema za trudnoću. U slučaju da do začeća ne dođe, dolazi do pojave cikličnog krvarenja, odnosno menstruacije, i ciklus počinje ispočetka.

Menstrualna ritmika u prosjeku traje 28 do 30 dana, sa normalnim rasponom od 20 do 45 dana. Pretpostavlja se da se u tom periodu u organizmu odigravaju brojne ciklične promjene, pored onih od značaja za reprodukciju i produžet-

¹ ivulas@t-com.me

tak vrste. Između ostalog, nervne i psihičke ritmičke reakcije (Pavlović, 1983). U prilog tezi o postojanju periodičnosti govore nalazi iz kliničke prakse, ali i istraživanja na polju neuronauka. Kliničari izvještavaju o simptomatologiji karakterističnoj za tzv. predmenstrualnu fazu ciklusa. Poznato je da kod određenog broja žena u ovoj fazi ciklusa dolazi do emocionalnih, kognitivnih i tjelesnih promjena, koje u manjoj ili većoj mjeri ometaju svakodnevno funkcionisanje (Cunningham, 2009). Ove promjene poznate su kao predmenstrualni sindrom (PMS) i predmenstrualni disforični poremećaj (PMDD). Pored toga, zabilježeno je predmenstrualno pogoršanje simptoma duševno oboljelih žena, naročito shizofrenih i depresivnih (Kulkarni, 2008). Sa druge strane, savremena istraživanja polnih hormona upućuju na njihovu neuromodulatornu aktivnost. Otkriveno je da su receptori za estrogen i progesteron široko rasprostranjeni u centralnom nervnom sistemu (CNS), uključujući područja koja regulišu procese učenja i memorije, afektivnih stanja, motorne koordinacije, osjetljivosti na bol i sl. (McEwan, 1999). Istraživanja pokazuju da estrogen stupa u interakciju sa glutaminergičkim, noradrenergičkim, serotonergičkim, dopaminergičkim i holinergičkim sistemom, dok alopregnanolon, metabolit progesterona, modulira aktivnost gabaergičkog sistema. Pri tome, pretpostavlja se da estrogen ima aktivirajuće, a progesteron umirujuće efekte (Kask, 2008).

Uglavnom su istraživanja u ovom području bila posvećena ispitivanju promjena u kogniciji, raspoloženju i seksualnoj želji. Ispitivan je i efekat crta ličnosti, stresa, prihvatanja polne uloge i stavova o menstruaciji (Jonhson, 2008). Međutim, malo je istraživanja cikličnih promjena u stepenu aktiviteta (budnosti). Pored toga, rezultati pokazuju nekonzistentnost. Upoređivanje dobijenih rezultata često je otežano i usljed velikih metodoloških razlika u njihovom sprovođenju (podjela menstrualnog ciklusa na različit broj faza, korišćenje metode samoprocjene ili objektivnih parametara, retrospektivne ili prospektivne metode i sl.).

Aktivacija se obično određuje kao nespecifična mentalna spremnost za svjesnu psihičku aktivnost, prijem i obradu informacija (Raković i sar., 1996). Time je značajno povezana sa kognitivnim, ali i motivacionim i emocionalnim procesima. Dok tradicionalna fiziologija definiše pojam aktivacije kao kontinuum na čijem se jednom kraju nalaze stanja kao što su spavanje i krajnja opuštenost, a na drugom vrlo intenzivne emocije i visoka aktivnost organizma, Tejer je (Thayer, 1978), ispitivanjem subjektivnog doživljaja aktiviteta, formulisao teoriju, koja se razlikuje u odnosu na ovaj, klasičan pristup. Pretpostavljajući da stanja visoke i niske aktivacije nijesu nužno stanja nepovoljnog psihičkog funkcionisanja, predlaže model u čijoj se osnovi nalaze dvije bipolarne dimenzije, koje označava kao opšta i visoka aktivacija. Opšta aktivacija varira od subjektivnog osjećaja živahnosti i energičnosti, do pospanosti i umora, dok visoku aktivaciju karakteriše visoka napetost i uznemirenost na jednom polu, a opuštenost i smirenost na drugom.

Jedno od ranih istraživanja promjena nivoa aktiviteta tokom menstrualnog ciklusa sprovode Denerstajn i Barous (Dennerstein & Burrows, 1979, prema Štajnberger i Čizmić, 1983). Nalaze da su pozitivne promjene, krepkost i elan ka-

rakteristični za predovulacioni i ovulacioni period, za razliku od doživljaja iritabilnosti, napetosti i anksioznosti, koji dominiraju u predmenstrualnom i menstrualnom periodu.

U istraživanju Parlija (Parlee, 1982) u kojem je učestvovalo 7 ispitanica, koje su tokom 90 dana popunjavale Tejerov upitnik za procjenu nivou aktivacije (AD-ACL), utvrđeno je da je u predmenstrualnoj fazi ciklusa osjećanje energičnosti izraženije u odnosu na periovulatornu fazu, dok je osjećanje zamora manje izraženo.

Rezultati istraživanja Vudsa i saradnika (Woods et al., 1982) ukazuju da u menstrualnoj fazi ciklusa oko 37% žena izvještava o povećanoj iritabilnosti i napetosti, a 40% žena o povećanom umoru. Sutker i saradnici (Sutker et al., 1983) takođe otkrivaju da je porast anksioznosti posebno karakterističan za menstrualnu fazu ciklusa.

U istraživanju Čislara i Mekula (Chisler & McCool, 1991), u kojem je učestvovalo 7 ispitanica, a nivo aktivacije procjenjivan pomoću pedometra, nije dobijena statistički značajna razlika u izraženosti aktivacije između različitih faza menstrualnog ciklusa.

Hromatko i Mikac (2011), upoređujući dimenzije raspoloženja kroz tri faze menstrualnog ciklusa (menstrualne, kasne predovulacione i srednje postovulacione), nalaze da je nivo aktiviteta izraženiji u kasnoj predovulacionoj fazi u odnosu na menstrualnu fazu, a umor i tjeskoba manje izraženi.

Šimić i Ravlić (2012), sa druge strane, ne nalaze statistički značajne razlike u nivou opšte i visoke aktivacije između različitih faza menstrualnog ciklusa (menstrualne, rane i kasne predovulacione i srednje postovulacione). U ovom istraživanju za procjenu nivoa aktivacije korišćen je adaptiran Tejerov upitnik (AD-ACL), a uzorak je činilo 19 ispitanica, starosti između 18 i 24 godina.

Zbog malobrojnosti istraživanja, nekonzistentnosti rezultata, te pretpostavke da nivo aktivacije pored dnevne, pokazuje i mjesečnu ritmičnost, što potvrđuju rezultati na nekim životinjskim vrstama (Hunnell et al., 2007), neophodna su dalja istraživanja ovog problema. U tom cilju sprovedeno je longitudinalno istraživanje promjena subjektivnog doživljaja aktiviteta tokom jednog menstrualnog ciklusa. Menstrualni ciklus podijeljen je u četiri faze, na osnovu očekivanih promjena u koncentraciji polnih hormona: predovulacionu, u kojoj dolazi do postepenog povećanja koncentracije estrogena, dok je koncentracija progesterona niska; ovulacionu, u kojoj je koncentracija estrogena nešto niža u odnosu na kasnu predovulacionu fazu, a počinje povećano lučenje progesterona; postovulacionu, u kojoj je koncentracija estrogena visoka, ali niža u odnosu na nivo progesterona i menstrualnu fazu koju karakteriše niska koncentracija estrogena i progesterona.

METOD

Problem i ciljevi istraživanja

Osnovni problem istraživanja predstavlja ispitivanje promjena u nivou aktivacije tokom jednog menstrualnog ciklusa. U skladu sa tim formulisani su ciljevi istraživanja:

1. Ispitati da li postoje razlike u stepenu izraženosti opšte aktivacije između različitih faza menstrualnog ciklusa;
2. Ispitati da li postoje razlike u stepenu izraženosti visoke aktivacije između različitih faza menstrualnog ciklusa;
3. Ispitati da li postoje razlike u stepenu izraženosti opšte i visoke aktivacije u okviru svake faze menstrualnog ciklusa s obzirom na odgovore ispitanica tri starosne kategorije.

UZORAK

U istraživanju je učestvovalo 57 ispitanica, starosti između 18 i 45 godina. Podijeljene su u tri, skoro ujednačene, starosne kategorije (18-25; 26-35; 36-45). Obuhvaćene su žene sa regularnim menstrualnim ciklusom (u prosječnom trajanju od 28 do 30 dana), koje ne koriste oralnu kontracepciju i kod kojih nije dijagnostikovana psihička ili tjelesna bolest vezana za reproduktivni ili endokrini sistem.

Instrumenti

Za ispitivanje subjektivnog doživljaja aktiviteta upotrijebljena je Tejerova skala za procjenu aktivacije AD-ACL, hrvatska adaptacija (Proroković i Manenica, 2002). Skala se sastoji od 14 pridjeva koji opisuju različita aktivacijska stanja. Mjeri dvije dimenzije aktivacije: opštu i visoku. Opšta aktivacija obuhvata čestice: energično, aktivno, umorno, živahno i pospano, a visoka: mirno, zbunjeno, opušteno, uzrujano, uzbuđeno, nervozno, smireno, uznemireno i napeto. Zadatak ispitanice je da na petostepenoj skali označi u kojoj mjeri se u trenutku testiranja osjeća na opisan način. Pouzdanost tipa unutrašnje konzistencije za opštu aktivaciju je 0,84, a za visoku aktivaciju 0,86.

U istraživanju je korišćen i upitnik konstruisan za potrebe istraživanja, koji sadrži pitanja vezana za dan menstrualnog ciklusa i godine starosti.

Postupak

Menstrualni ciklus podijeljen je u četiri faze. Sve ispitanice testirane su četiri puta, po jednom u svakoj fazi menstrualnog ciklusa (I faza - između 8. i 10. dana; II faza - između 14. i 16. dana; III faza - između 21. i 23. dana; IV faza - između 2. i 4. dana), u poslijepodnevnim časovima (od 17 do 21h).

Statistička obrada

Za izračunavanje stepena izraženosti opšte i visoke aktivacije u svakoj od četiri faze menstrualnog ciklusa upotrijebljene su tehnike deskriptivne statistike (aritmetička sredina i standardna devijacija), a za utvrđivanje statističke značajnosti razlika jednosmjerna analiza varijanse za zavisne i nezavisne uzorke.

Rezultati

Dobijene aritmetičke sredine (AS) i standardne devijacije (SD) na skali opšte i visoke aktivacije u okviru svake od četiri faze menstrualnog ciklusa prikazane se u tabelama 1 i 2.

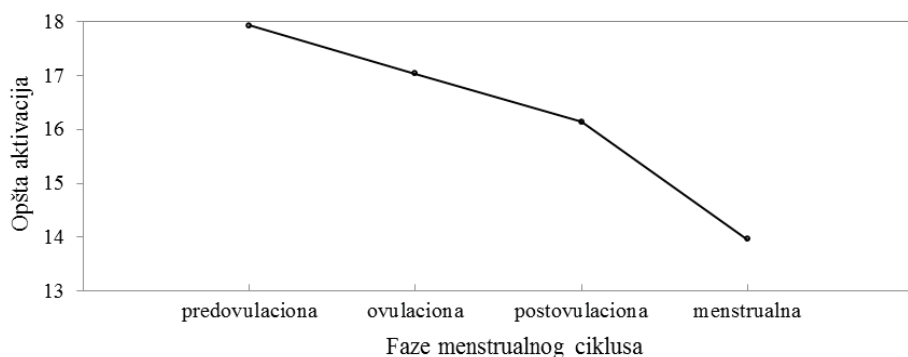
Tabela 1. Raspon skorova i prosječna izraženost opšte aktivacije u okviru četiri faze menstrualnog ciklusa

		N	Teorijski raspon skorova		Empirijski raspon skorova		AS	SD
			Min	max	min	max		
Opšta aktivacija	predovulaciona faza	57	5	25	7.00	25.00	17.92	4.01
	ovulaciona faza	57	5	25	6.00	25.00	17.03	4.59
	postovulaciona faza	57	5	25	6.00	25.00	16.14	4.44
	menstrualna faza	57	5	25	6.00	24.00	13.96	4.18

Tabela 2. Raspon skorova i prosječna izraženost visoke aktivacije u okviru četiri faze menstrualnog ciklusa

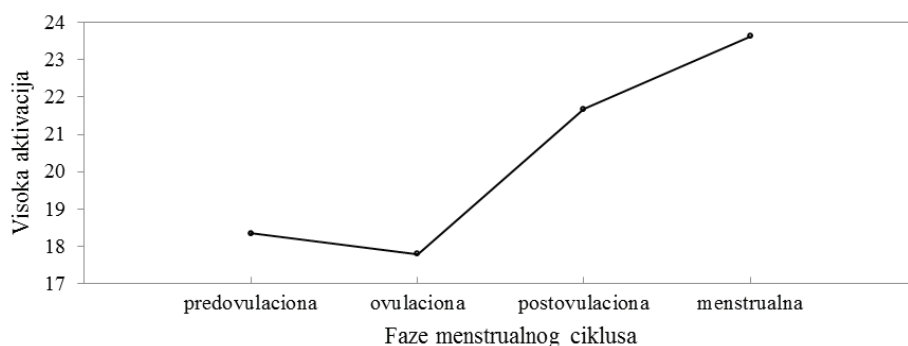
		N	Teorijski raspon skorova		Empirijski raspon skorova		AS	SD
			Min	max	min	max		
Visoka aktivacija	predovulaciona faza	57	9	45	9.00	40.00	18.35	7.16
	ovulaciona faza	57	9	45	9.00	39.00	17.80	7.01
	postovulaciona faza	57	9	45	9.00	41.00	21.68	8.95
	menstrualna faza	57	9	45	9.00	41.00	23.63	7.89

Analizom varijanse za ponovljena mjerenja utvrđeno je da postoji statistički značajna razlika u stepenu izraženosti opšte aktivacije između različitih faza menstrualnog ciklusa ($F(3,168)=10.551, p=.000$). Opšta aktivacija je manje izražena u menstrualnoj fazi u odnosu na predovulacionu ($p=.000$), ovulacionu ($p=.000$) i postovulacionu fazu ($p=.003$), a izraženija u predovulacionoj fazi u odnosu na postovulacionu fazu ciklusa ($p=.015$). Obrazac promjena predstavljan je na grafiku 1.



Grafik 1. Promjene u izraženosti opšte aktivacije tokom menstrualnog ciklusa

Utvrđeno je da postoji statistički značajna razlika i u izraženosti visoke aktivacije ($F(2.64,148.09)=9.390, p=.000$). Visoka aktivacija je manje izražena u predovulacionoj fazi u odnosu na postovulacionu ($p=.016$) i menstrualnu fazu ($p=.000$), kao i u ovulacionoj fazi u odnosu na postovulacionu ($p=.002$) i menstrualnu fazu ciklusa ($p=.000$). Promjene u nivou visoke aktivacije prikazane su na grafiku 2.



Grafik 2. Promjene u izraženosti visoke aktivacije tokom menstrualnog ciklusa

U odnosu na godine starosti ispitanica utvrđeno je da postoji statistički značajna razlika u stepenu izraženosti opšte aktivacije u okviru menstrualne faze ciklusa ($F=6.202, p=.004$).

Tabela 3. Razlike u stepenu izraženosti opšte aktivacije u okviru menstrualne faze ciklusa s obzirom na godine starosti ispitanica (rezultati testa višestrukog poređenja)

Varijabla	(I) Starost	(J) Starost	Razlika AS(I-J)	sig.
Opšta aktivacija	I	II	2.152	.095
	I	III	-2.300	.064
	II	III	-4.452	.001

Iz tabele 3 slijedi da je u menstrualnoj fazi ciklusa opšta aktivacija manje izražena u drugoj starosnoj kategoriji u odnosu na treću kategoriju.

S obzirom na godine starosti ispitanica postoji statistički značajna razlika i u stepenu izraženosti visoke aktivacije takođe u okviru menstrualne faze ciklusa ($F=7.187, p=.002$).

Tabela 4. Razlike u stepenu izraženosti visoke aktivacije u okviru menstrualne faze ciklusa s obzirom na godine starosti ispitanica (rezultati testa višestrukog poređenja)

Varijabla	(I) Starost	(J) Starost	Razlika AS(I-J)	sig.
Visoka aktivacija	I	II	-6.441	.008
	I	III	2.250	.324
	II	III	8.691	.001

Prema podacima iz tabele 4 slijedi da je u menstrualnoj fazi ciklusa visoka aktivacija izraženija u drugoj starosnoj kategoriji u odnosu na prvu i treću kategoriju.

DISKUSIJA

Dobijeni rezultati razmatrani su u odnosu na dosadašnja istraživanja u kojima je nivo aktivacije procjenjivan preko subjektivnog doživljaja, kao i istraživanja djelovanja polnih hormona unutar CNS-a, budući da je podjela menstrualnog ciklusa na faze izvršena prema očekivanim fluktuacijama u njihovoj koncentraciji.

Rezultati ukazuju da je opšta aktivacija izraženija u predovulacionoj fazi u odnosu na postovulacionu fazu, a manje izražena u menstrualnoj fazi u odnosu na preostale faze ciklusa. Dobijeni rezultati u skladu su sa nalazima Denerstejna i Barrousa (Dennerstein & Burrows, 1979, prema Štajnberger i Čizmić, 1983) i Hromatka i Mikca (2011), ali ne i rezultatima Parlija (Parlee, 1982), Šimića i Ravlića (2013).

Prema rezultatima, subjektivan doživljaj energičnosti i živahnosti u najvećoj mjeri odlikuje predovulacionu fazu ciklusa, a najmanje menstrualnu, u kojoj je

nivo opšte aktivacije ispod granice teorijskog prosjeka (tabela 1). Porast skorova na skali opšte aktivacije prati faze ciklusa koje karakteriše povećana koncentracija estrogena. S tim, što je nivo opšte aktivacije i u postovulacionoj fazi (visoka koncentracija estrogena i progesterona) iznad granice prosjeka. Prema tome, izuzev u danima menstrualnog krvarenja, preostali dani ciklusa predstavljaju dane optimalne opšte aktivacije.

Istraživanja uticaja polnih hormona unutar nervnog sistema sugerišu pobuđujuća svojstva estrogena. Pretpostavlja se da estrogen pospješuje glutaminičnu i noradrenergičnu neurotransmisiju. Sa druge strane, smatra se da progesteron podstiče aktivnost GABA-e, kojoj se pripisuje inhibitorno dejstvo u CNS-u (Kask, 2008).

Kada je riječ o visokoj aktivaciji, rezultati pokazuju da je visoka aktivacija manje izražena u predovulacionoj i ovulacionoj fazi u odnosu na postovulacionu i menstrualnu fazu ciklusa. Dobijeni su rezultati u skladu sa rezultatima Denerstein i Barousa (Dennerstein & Burrows, 1979, prema Štajnberger i Čizmić, 1983), Sutkera i saradnika (Sutker et al., 1983) i Hromatka i Mikca (2011), ali ne i Parlija (Parlee, 1982), Šimića i Ravlića (2013).

U svim fazama menstrualnog ciklusa nivo visoke aktivacije je ispod granice teorijskog prosjeka, mada u postovulacionoj i menstrualnoj fazi dolazi do određenog porasta tenzije (tabela 2).

Na bazi istraživanja neuromodulatorne uloge estrogena, njegovo prisustvo obično prate izvještaji o prisustvu prijetnih osjećanja. Smatra se da bi to jednim dijelom mogla biti posljedica pospješivanja serotonergičke neurotransmisije. Sa druge strane, otkrivena anksiolitička svojstva alopregnanolona, metabolita progesterona, nijesu u skladu sa dobijenim rezultatima. Ipak, postoje nalazi da koncentracija alopregnanolona koja odgovara fiziološkoj koncentraciji tokom postovulacione faze može izazvati suprotne efekte od onih koje izaziva pri manjim ili većim dozama, kao što su povećana tenzija, uznemirenost i iritabilnost kod određenog broja žena (Andreean et al., 2009).

Takođe, pretpostavlja se da porast doživljaja napetosti u postovulacionoj fazi može biti posljedica pojačane reakcije na neprijatne stimuluse, a smanjene na nagrade (Sakaki & Mather, 2012). Tako se pokazalo da je nakon stresnih zadataka koncentracija hormona stresa veća u postovulacionoj fazi u odnosu na predovulacionu fazu (Altemus et al., 2001; Childs et al., 2010; Kirschbaum et al., 1999; Roca et al., 2003; Tersman et al., 1991, prema Sakaki & Mather, 2012), da postoji izraženija amigdaloidna aktivnost tokom anticipacije bola (Choi et al., 2006, prema Sakaki & Mather, 2012), kao i kardiovaskularna aktivnost tokom prikazivanja neprijatnih video sadržaja (Ossewaarde et al., 2010, prema Sakaki & Mather, 2012).

U menstrualnoj fazi ciklusa zabilježen je najveći porast nivoa visoke aktivacije, ali i pad u nivou opšte aktivacije. Ovi nalazi u skladu su sa Tejerovim (Thayer, 1989) modelom (pad na jednoj dimenziji aktivacije, dovodi do porasta na drugoj). Takođe, često su u ovoj fazi ciklusa prisutni simptomi poput menstrualnog bola i nelagodnosti izazvane menstrualnim krvarenjem (Šimić i Sesar, 2011), što

su činioci koji mogu doprinijeti pogoršanju subjektivnog doživljaja aktiviteta. Poznato je da menstrualnu fazu ciklusa karakteriše niska koncentracija estrogena i progesterona. Niska koncentracija polnih hormona karakteriše i period nakon porođaja, u kojem prema istraživanjima često dolazi do povećane anksioznosti, iritabilnosti, emocionalne nestabilnosti i depresivnosti (Kask, 2008). Smatra se da u prosjeku 15% žena pati od postpartalne depresije, a da su najbolji rezultati u liječenju postignuti primjenom estrogenske terapije, dok je liječenje sintetskim progesteronom dalo kontradiktorne rezultate (Fazlagić, 2011). Od značaja su i nalazi da estrogenska terapija dovodi do poboljšanja raspoloženja kod zdravih žena u menopauzi, pri čemu je nivo estrogena u pozitivnoj korelaciji sa nivoom energije i subjektivnim doživljajem blagostanja (Kask, 2008).

U odnosu na kontrolnu varijablu, istraživanjem je utvrđeno da postoji statistički značajna razlika u stepenu izraženosti opšte i visoke aktivacije u okviru menstrualne faze ciklusa s obzirom na godine starosti ispitanica. Opšta aktivacija je manje izražena u drugoj starosnoj kategoriji u odnosu na treću, dok je visoka aktivacija u ovoj grupi izraženija u odnosu na prvu i treću starosnu kategoriju. Budući da se dobijeni rezultati ne mogu dovesti u vezu sa fiziološkim kolebanjem nivoa estrogena i progesterona, može se pretpostaviti uticaj intervenišućih varijabli (fizička aktivnost, konzumacija alkohola, crte ličnosti, stavovi, vjerovanja i očekivanja vezana za menstrualnu ritmiku, stres i sl.). Treba imati u vidu da žene u drugoj starosnoj grupi ujedno postižu i najviše skorove na opštoj aktivaciji tokom predovulacione faze ciklusa, a najniže na visokoj aktivaciji. Rajber (Reiber, 2007), predlažući evolucionistički model nastanka PMS-a, pretpostavlja da veći stepen povoljnog psihičkog funkcionisanja u predovulacionoj fazi ciklusa, čiji je cilj povećanje vjerovatnoće začeća, povlači veći pad u preostalom dijelu ciklusa, što je potvrđeno empirijskom studijom u kojoj je učestvovalo 170 ispitanica (Reiber, 2009).

ZAKLJUČAK

Na osnovu rezultata istraživanja može se zaključiti da postoje ritmičke promjene u nivou aktivacije tokom menstrualnog ciklusa. Subjektivan doživljaj aktiviteta najpovoljniji je u danima oko ovulacije, a najnepovoljniji u menstrualnoj fazi ciklusa (s tim što već u postovulacionoj fazi dolazi do izvjesnog pogoršanja). U ovom istraživanju za određivanje faza menstrualnog ciklusa korišćena je metoda brojanja dana, što je ujedno i njegov najveći nedostatak. Mada se smatra da kod regularnih menstrualnih ciklusa fluktuacije polnih hormona pokazuju pravilnost, ova metoda ne može zamijeniti značaj i pouzdanost koju pruža hormonska analiza. Nivo opšte aktivacije u svim fazama ciklusa, izuzev menstrualne, nalazi se iznad nivoa teorijskog prosjeka, dok je nivo visoke aktivacije ispod granice prosjeka tokom menstrualnog ciklusa u cjelini. Na osnovu toga može se pretpostaviti da, iako ritmičnost postoji, najvjerovatnije nema značajnije posljedice na svakodnevno funkcionisanje. Takođe, na osnovu obrasca promjena opravdano je postaviti pitanje postojanja adaptivnog dizajna u svjetlu teorije evolucije.

LITERATURA

- Andréen, L., Nyberg, S., Turkmen, S., Wingen, G., Fernández, G., Bäckström, T. (2009). Sex steroid induced negative mood may be explained by the paradoxical effect mediated by GABA-A modulators. *Psychoneuroendocrinology*, 34 (8), 1121-1132.
- Chrisler, J. C., McCool, H. R. (1991). Activity level across the menstrual cycle. *Perception and motor skills*, 72(3): 794.
- Cunningham, J., Yonkers, K., Eriksson E. (2009). Update on research and treatment of premenstrual dysphoric disorder. *Harvard review of psychiatry*, 17(2): 120-137.
- Fazlagić, A. (2011). Psihološki korelati postpartalne depresije. *Acta medica medianae*, 50(4): 62-68.
- Hromatko, I., Mikac, U. (2011). *Različite dimenzije raspoloženja u funkciji menstrualnog ciklusa*. 20. dani Ramira i Zorana Bujasa, Zagreb.
- Hunnell, N. A., Rockcastle, N. J., McCormick, K. N., Sinko, L. K., Sullivan, E. L., Cameron, J. L. (2007). Physical activity of adult female rhesus monkeys (*Macaca mulatta*) across the menstrual cycle. *American journal of physiology. Endocrinology and metabolism*, 292(6): 1520-1525.
- Johnson, T. (2008). Knowledge and attitudes regarding the menstrual cycle, oral contraceptives, and sport performance: the conceptualization and development of a question. *Proquest, UMI dissertation publishing*.
- Kask, K. (2008). Hormones, mood and cognition. *Digital comprehensive summaries of Uppsala Dissertations from the Faculty of Medicine*, Uppsala University.
- Kulkarni, J., De Castella, A., Fitzgerald, P. B., Gurvich, C. T., Bailey, M., Bartholomeusz, C., Burger, H. (2008). Estrogen in severe mental illness: a potential new treatment approach. *Archive of general psychiatry*, 65(8): 955-960.
- McEwen, B. (1999). The molecular and neuroanatomical basis for estrogen effects in the central nervous system. *Journal of clinical endocrinology & metabolism*, 84 (6), 1790-1797.
- Parlee, M. B. (1982). Changes in moods and activation levels during the menstrual cycle in experimentally naive subjects. *Psychology of women quarterly*, 7(2): 119-131.
- Pavlović, V. (1983). *Biološka ritmika*. Sarajevo: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Raković, D., Koruga, Đ., Rakić, Lj., Marjanović, A. (1996). *Svest: naučni izazov 21. veka*. Beograd: ECPD i Čigoja.
- Reiber, C. (2008). An evolutionary model of premenstrual syndrome. *Medical hypotheses*, 70, 1058-1065.
- Reiber, C. (2009). Empirical support for an evolutionary model of PMS. *Journal of social, evolutionary, and cultural psychology*, 3(1): 9-28.
- Sakaki, M., Mather, M. (2012). How reward and emotional stimuli induce different reactions across the menstrual cycle. *Social and personality psychology compass*, 6, 1-17.
- Sutker, P., Libet, J., Allain, A., Randall, C. (1983). Alcohol use, negative mood states, and menstrual cycle phases. *Alcoholism: Clinical and experimental research*, 7, 327-331.

- Šimić, N., Ravlić, A. (2013). Changes in basal body temperature and simple reaction times during the menstrual cycle. *Arhiv za higijenu rada i toksikologiju*, 64(1): 99-106.
- Šimić, N., Sesar, K. (2010). Neuroticizam u funkciji faza menstrualnog ciklusa. *Medica jadertina*, 41, 37-43.
- Štajnberger, I., Čizmić, S. (1983). *Život i ritam*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Thayer, R. (1978). Toward a psychological theory of multidimensional activation (arousal). *Motivation and emotion*, 2, 1-34.
- Thayer, R. (1989). *The biopsychology of mood and arousal*. New York: Oxford University Press.
- Woods, N. F., Most, A., Dery G. K. (1982). Prevalence of perimenstrual symptoms. *American journal of public health*, 72(11): 1257-1264.

Bojana Vulaš

THE LEVEL OF ACTIVATION AS A FUNCTION OF MENSTRUAL CYCLE

Summary: This paper presents the results of changes in the level of activation in function of different stages of the menstrual cycle. The study has been conducted in order to establish the existence of cyclical changes in subjective experience of activation, due to the inconsistency of the results of previous tests. The longitudinal study involved 57 subjects, aged between 18 and 45 years, divided into three age groups (from 18-24, from 25-35, from 36-45). The study included women with regular menstrual cycle who were not diagnosed with mental or physical illness related to reproductive or endocrine system. The AD-ACL Thayer scale (Prorokovic and Manenica, 2002) completed by the participants was used in order to determine the level of activation in the four phases of menstrual cycle: the preovulatory phase, ovulatory phase, postovulatory phase and the menstrual phase.

The results indicate that the general activation is most emphasized in the preovulatory phase of menstrual cycle, after which it starts to decrease during the ovulatory phase and the postovulatory phase and reaches the lowest point in the menstrual phase. The level of high activation is low in preovulatory phase, while there is an increase in scores in the rest of the cycle, except for a slight decrease in the ovulatory phase. The results confirm that there is a cyclical change in terms of the level of activation during the menstrual cycle.

Key words: menstrual cycle, general activation, high activation

Milica T. Ognjanović¹
 Univerzitet u Nišu
 Filozofski fakultet

MENTALNA IZDRŽLJIVOST I MOTIV ZA POSTIGNUĆEM KOD SPORTSKIH PENJAČA

Sažetak: Penjanje kao sport je vid rekreacije čija popularnost stalno raste sa sve većim brojem učesnika i sportista. U našem istraživanju ispitivali smo mentalnu izdržljivost i motiv za postignućem kod ljudi koji se bave sportskim penjanjem. Istraživanje je, takođe, obuhvatilo i ispitivanje razlika u polovima i razlika u odnosu na starost ispitanika u okviru ovih dimenzija. Osnovni cilj istraživanja bio je utvrđivanje razlika između penjača i onih koji se ne bave sportom po dimenzijama: mentalna izdržljivost i motiv za postignućem. Istraživanje je sprovedeno na uzorku od ukupno 116 ispitanika, od kojih osnovnu grupu čini 30 muškaraca i 28 žena penjača, a kontrolnu grupu čini takođe 30 muškaraca i 28 žena koji se ne bave sportom.

Ispitujući povezanost između mentalne izdržljivosti i motiva za postignućem, utvrđena je značajna veza između motiva postignuća i mentalne izdržljivosti generalno i u posebnim kategorijama. Motiv postignuća - karakteristika koja u velikoj meri karakteriše sportiste - pokazala se dominantnom i kod penjača. Ispitivanjem mentalne izdržljivosti došlo se do sledećih rezultata: na većini parametara bolje su se pokazali nepenjači.

Ključne reči: mentalna izdržljivost, motiv postignuća, slobodno penjanje, sportski penjači

TEORIJSKI OKVIR

Penjanje i mentalni trening

Penjanje kao sport je vid rekreacije čija popularnost stalno raste sa sve većim brojem učesnika i sportista. Predstavlja kompleksnu aktivnost sa jedinstvenim zahtevima, potpuno različitim od onih iz svakodnevnog života u horizontalnom svetu. Ova aktivnost nastaje kao jedna od disciplina alpinizma. Osvajanje planinskih vrhova podrazumeva različite tehnike savladavanja prirodnih prepreka među kojima je i penjanje na vertikalne stene. Izdvojivši se kao zaseban sport, penjanje nastavlja da se razvija i da zadobija svoje specifičnosti. Cilj je dostići vrh formacije ili prethodno definisanog smera koji može biti na prirodnoj ili veštačkoj steni. Imajući u vidu da je ovo vrlo zahtevan sport, koji može biti opasan, neophodno je poznavanje kako penjačkih tehnika, tako i korišćenja specijalne penjač-

¹ ognjanovic.milica@gmail.com

ke opreme. Popularizacija sportskog penjanja počinje 80-ih godina, ali se njegov nastanak vezuje za rane 50-te i za ime Džona Džila, prvog koji je eksperimentisao sa treningom specifičnim za ovu disciplinu.

Funkcionisanje u vertikalnoj ravni zahteva određene motoričke sposobnosti kao što su snaga i izdržljivost. Takođe, zahteva i razvoj tehničkih veština kao što su ravnoteža i ekonomičnost pokreta pri hvatanju i gaženju. Najbitnije, prirodni stres koji se javlja u toku penjanja udaljavanjem od bezbednosti čvrstog tla, zahteva aktivnu kontrolu misli, fokusiranosti, strepnje i straha. Upravo od kapaciteta za ovakav vid kontrole zavisi i uspeh u ovoj aktivnosti. Neuspeh uglavnom proizilazi iz brige, sumnji, tenzije i nesigurnosti koje se rađaju u nama.

U svojoj knjizi *Trening za penjanje*, Horst (Hörst, 2003) navodi da je najbrži put do povećanja gotovo svih performansi, poboljšanje načina razmišljanja. Dobre performanse temelje se na nepokolebljivom sigurnošću, jedinstvenom fokusu, pozitivnim emocijama i jasnoj slici i jakom verovanju u uspešan krajnji ishod. Horst ističe da je potrebno vežbati ove veštine sa jednakom posvećenošću i odlučnošću kojom vežbamo snagu. Na osnovu iskustava nekih od najuspešnijih penjača, Horst navodi 10 strategija koje će poboljšati učinak kako u penjanju, tako i u drugim aspektima života:

1. Razdvojiti sliku svog idealnog JA od svog učinka.
2. Biti okružen pozitivnim ljudima.
3. Proširiti svoju zonu komfora.
4. Proceniti i proaktivno upravljati rizicima.
5. Ojačati svoju sigurnost.
6. Dostići vrhunac zone učinka.
7. Učvrstiti doslednost učinka ritualima pre penjanja.
8. Preuzeti kontrolu nad stresom i tenzijom pre nego što oni preuzmu kontrolu nad nama.
9. Pokrenuti pozitivni unutrašnji govor.
10. Biti srećan bez obzira na situacije i ishode.

Svaka osoba ima moć da kontroliše svoje reakcije na svako svoje iskustvo. Prepoznavanje da neki događaj ili situacija prouzrokuju stres je prvi korak ka kontrolisanju njihovih uticaja. Da bi se poboljšao učinak u svim aspektima života, pa i u penjanju, bitna je upotreba vizualizacije. Bilo koja loša zamisao ili nejasna instrukcija može dovesti do neuspeha. Da bi se ovo izbeglo od presudnog je značaja da se vizualizuju samo pozitivni događaji i idealni ishodi koji se projektuju u budućnost.

Mentalna izdržljivost

Mentalna izdržljivost (engl. mental toughness) je nedavno istaknuta kao važan faktor uspeha u sportu i još uvek je jedan od najmanje shvaćenih termina u psihologiji sporta. U ranom radu na problemu, Loer (Loehr, 1982, 1986) naglašava da sportisti i treneri smatraju da najmanje 50% uspeha zavisi od psiholoških faktora koji odražavaju mentalnu izdržljivost. Visoko kvalitetna istraživanja mentalne izdržljivosti su ograničena. Od skorašnjih istraživača, izdvajaju se Džons, Hanton i Konafton (Jones, Hanton & Connaughton, 2002) koji sprovode kvalitativne studije elitnih atleta, sa ciljem da definišu mentalnu izdržljivost i da utvrde glavne attribute neophodne da bi sportista bio mentalno jak izvođač. Definicija koja je proizašla iz njihovih analiza podrazumeva da je:

Mentalna izdržljivost posedovanje prirodne ili razvijene psihološke granice koja sportisti omogućava da: 1) Uopšteno: bolje nego protivnici savlada mnoge zahteve (takmičenja, treninga, stila života) koje mu sport nameće. 2) Specifično: bude dosledniji i bolji od protivnika u ostalim atributima kao što su odlučnost, fokusiranost, samopouzdanje i kontrola pod pritiskom.

Identifikovali su i 12 atributa koji predstavljaju ključeve mentalne izdržljivosti. Tu spadaju vera u sebe, nepokolebljiva fokusiranost, visok nivo prohteva i odlučnost (naročito u kritičnom periodu), kao i ukupna doslednost napora i tehnike uprkos životnom i stresu u sportu.

Nakon detaljnijih studija i boljeg razumevanja ovog pojma, definicija mentalne izdržljivosti je unapređena: ***Mentalna izdržljivost predstavlja nepokolebljivu istrajnost i ubeđenje usmereno prema postizanju nekog cilja, uprkos pritisku i nepovoljnim okolnostima.***

Postoje određene sličnosti među karakteristikama koje su u osnovi mentalne izdržljivosti. Naročito su kontrola i samopouzdanje potvrđene kao važne u većini istraživanja. Međutim, Džons i saradnici (Jones et al., 2002) naglašavaju da je mehanizam prevazilaženja problema takođe ključna konstrukcija mentalne izdržljivosti. Ova sposobnost se odnosi na svesne kognitivne i bihejvioralne napore da se izađe na kraj sa stresnom situacijom. Još jedna psihološka konstrukcija koja je vezana i za mentalnu izdržljivost i za izlaženje na kraj sa problemima je optimizam.

Što se sportskog penjanja tiče, nema podataka o testiranju mentalne izdržljivosti u okviru ove discipline. Imajući u vidu da je svrstano u red ekstremnih sportova, penjanje je aktivnost kod koje je nivo stresa nešto viši u odnosu na sportove koji ne pripadaju toj grupi. Iz tog razloga smatra se da je mentalna izdržljivost vrlo značajna karakteristika za uspešnost u toj disciplini, što je i glavna ideja ovog istraživanja.

Motiv postignuća

Motiv postignuća spada u grupu stečenih motiva. Na specifičnu ljudsku težnju ili stremljenje ka uspehu prvi je ukazao Marej, uvrstivši potrebu za postignućem u listu 20 psiholoških potreba, koje po njegovom mišljenju predstavljaju osnovne pokretačke snage aktivnosti ljudi. Potreba za postignućem za ovog autora predstavlja: „dosta složenu potrebu koja se manifestuje u želji da se postigne nešto što je teško ostvariti; da se ovlada i manipuliše stvarima, ljudima i idejama; da se savladaју prepreke i dostigne nešto što se ceni; da se takmiči sa drugima i da se istakne pred drugima, kao i da se drugi nadvise; da se ulaže dugo ponavljani napor da bi se ostvarilo nešto što je teško“.

Ipak, sistematsko i eksperimentalno ispitivanje motiva postignuća vezano je za Maklilenda i Atkinsona, a započeto je pedesetih godina XX veka. Maklilend na motiv postignuća ukazuje kao na važnu karakteristiku ljudi određujući je kao: „tendenciju da se ulaže napor da se postigne i ostvari nešto što se smatra vrednim i čime će se istaći pred drugima“ (McClelland, 1953, prema Rot, 1994).

Istraživanja pokazuju da se motivaciona struktura ka postignućima obrazuje još u detinjstvu, pre svega u porodici, a zatim i u društvenoj sredini. Dete se od malena uči da usmerava svoju delatnost prema određenim vrednostima koje se stalno prikazuju u svetlim bojama i za koje se vezuju pozitivne emocije. Za vrednosti koje ne vode neposrednom društvenom uspehu, dete se vezuje negativno, ili se čak kažnjava. Ti procesi započinju još tokom razvoja, u dečijim igrama, a nastavljaju se kroz školu i kasnije.

Motiv postignuća je karakterističan za kulture ekonomski visoko razvijenih društava, u kojima je uspeh pojedinaca presudan za njihov status na poslu i u društvu. Svaka kultura ima svoju matricu postignuća. U materijalno bogatim društvima ona je zasićena pretežno bogatim vrednostima kao i kulturom rada. Javili su se i teorijski pokušaji da se siromaštvo određenih sredina objasni, barem delimično, i uticajem nepovoljne strukture motiva postignuća (Rot, 1994).

Rajnberg (Rheinberg, 2004) navodi da pojam motivacije postignuća nije isto što i prividno isti pojmovi iz svakodnevnog života (marljivost, volja za rad, istrajnost itd.). On smatra da treba prvo istaći da nisu svi naponi i nastojanja da se nešto ostvari zasnovani na motivu postignuća. Rajnberg ističe: „U psihološkom smislu ponašanje je motivisano postignućem samo onda kada teži ka vlastitom vrednovanju svog učinka, i to suočavajući se sa standardima za ono što je dobro koje treba dosegnuti ili nadići“ (Rheinberg, 2004).

1. Razvoj motiva postignuća

Prema Maklilendu motiv za postignućem je stečeni motiv koji može biti razvijen u različitom stepenu kod ljudi. Razvitak tog motiva zavisi od određenog načina i sadržaja vaspitanja, kao i od vrednosti koje se postavljaju i cene u određenoj

kulturi. Prema mišljenju Maklilenda, razvoj motiva postignuća zavisiće, pre svega, od načina postupanja prema deci. Ako dete bude podsticano da se takmiči sa drugima i da dobro obavlja razne zadatke koji mu budu postavljeni i ako bude nagrađivano kad uspe - verovatno je da će doći do razvijanja snažnog motiva za postignućem. Ako se ne bude podsticala kompeticija i ne bude pozitivno reagovalo na postignuti uspeh deteta, verovatno je da se neće razviti ovaj motiv. Polazeći od ovih pretpostavki, više autora je pristupilo konkretnom istraživanju o delovanju određenih postupaka u procesu socijalizacije (Evans, 1978).

Prema Vinterbotomu (Winterbottom, 1958, prema: Rot, 1994) kod motiva za postignućem mogu se dokazati jasni uticaji zahteva majke da dete bude samostalno u predškolskom uzrastu. Na postignuti uspeh treba reagovati pozitivno, manifestovanjem priznanja i pokazivanjem ljubavi. Na taj način dete dovoljno rano i snažno doživljava povezanost između vlastitih napora i postignuća kome se pridaje vrednost. Prema Hekhausenu, treba imati na umu da doživljaj uspeha ili neuspeha (npr. kod takmičenja) nastupa tek na uzrastu od 2,5 do 3 godine (Hackhausen, 1972, prema Rot, 1994).

Hekhausen (Heckhausen, 1972, prema Rot, 1994) daje u jednom od svojih radova pregled faktora koji utiču na razvijanje motiva za postignućem. On ističe četiri grupe činilaca:

1. činioci koji doprinose razvijanju osećanja odgovornosti za vlastite uspehe i neuspehe,
2. činioci koji podstiču samostalnost u preduzimanju akcija,
3. činioci kojima se potkrepljuje postizanje uspeha,
4. činioci koji dovode do identifikacije sa osobama kod kojih je razvijen motiv za postignućem.

Metodološki pristup problemu

Problem istraživanja

Problem ovog istraživanja je ispitivanje mentalne izdržljivosti i motiva za postignućem, kod ljudi koji se bave sportskim penjanjem. Istaživanje će, takođe, obuhvatiti ispitivanje razlika s obzirom na pol i na starost ispitanika u okviru ovih dimenzija.

Hipoteze istraživanja

Glavna hipoteza:

Postoji značajna razlika između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i onih koji se ne bave sportom po dimenzijama: mentalna izdržljivost i motiv za postignućem.

Specifične hipoteze:

H1) Postoji značajna razlika u mentalnoj izdržljivosti između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.

H1a) Postoji značajna razlika u oporavku od grešaka i pehova između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.

H1b) Postoji značajna razlika u toleranciji na pritisak između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.

H1c) Postoji značajna razlika u koncentraciji između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.

H1d) Postoji značajna razlika u samouverenosti između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.

H1e) Postoji značajna razlika u motivaciji između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.

H2) Postoji značajna razlika u motivu za postignućem između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.

H3) Postoji značajna razlika između muškaraca i žena penjača i nepenjača po dimenzijama: mentalna izdržljivost i motiv za postignućem.

H4) Postoji značajna razlika između penjača i nepenjača starosnih kategorija 18-25 godina i 26-40 godina po dimenzijama: mentalna izdržljivost i motiv za postignućem.

Variable istraživanja

Nezavisna varijabla: Bavljenje/nebavljenje sportskim penjanjem

Zavisne varijable:

- Mentalna izdržljivost
- Motiv za postignućem

Kontrolne varijable: pol, starost

Instrumenti istraživanja

Test mentalne izdržljivosti (*Clough MTQ 48; Psychological Research Foundation LLC*).

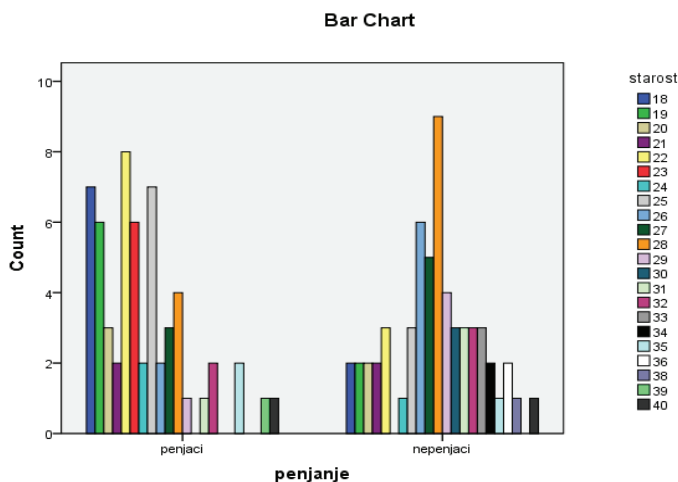
Test motiva za postignućem (MOP 2002; Frančesko, Mihić, Bala).

Statističke metode

Za obradu dobijenih podataka koristili smo deskriptivnu statistiku (aritmetičku sredinu i standardnu devijaciju). Za utvrđivanje razlika između aritmetičkih sredina različitih grupa koristili smo analizu varijanse i t-test.

Uzorak

Istraživanje je sprovedeno na uzorku od ukupno 116 ispitanika, od kojih osnovnu grupu čini 30 muškaraca i 28 žena penjača, a kontrolnu grupu čini takođe 30 muškaraca i 28 žena koji se ne bave sportom. Zbog nejednakog odnosa broja i starosti ispitanika u uzorku, izvršena je podela na dve kategorije: mlađa grupa – od 18 do 25 godina i starija grupa – od 26 do 40 godina. Kako u uzorku preovlađuju mlađi ispitanici, ovakva podela izvršena je zbog verodostojnosti statističkih rezultata kod njihovog poređenja.



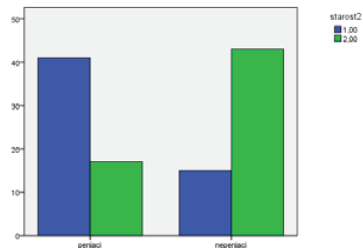
Grafikon 1. Prikaz zastupljenosti ispitanika u odnosu na starost

1. Prikaz penjača i nepenjača u odnosu na dve starosne kategorije

Grafikon 2

Tabela 1

	starost		Total
	18–25	26–40	
penjanje penjači	41	17	58
nepenjač	15	43	58
Total	56	60	116

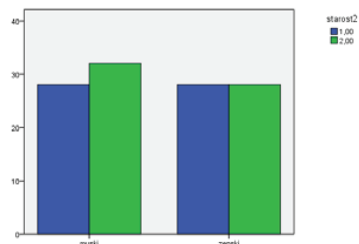


2. Prikaz polne strukture uzorka u odnosu na dve starosne kategorije

Grafikon 3

Tabela 2

	starost		Total
	18-25	26-40	
pol muški	28	32	60
ženski	28	28	56
Total	56	60	116

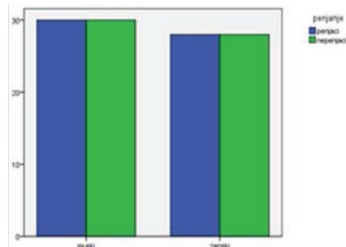


3. Prikaz polne strukture uzorka u odnosu na kategorije penjača i nepenjača

Grafikon 4

Tabela 3

	penjanje		Total
	Penjači	nepenjači	
pol muški	30	30	60
ženski	28	28	56
Total	58	58	116



Rezultati istraživanja

Prikaz rezultata dobijenih na testu mentalne izdržljivosti (MTQ)

Tabela 4. Stepen izraženosti mentalne izdržljivosti kod penjača i nepenjača

	penjanje	N	AS	SD
MTQ	penjači	58	91,52	11,05
	nepenjači	58	92,43	10,70
Oporavak od grešaka i pehova	penjači	58	17,95	2,42
	nepenjači	58	19,24	2,79
Tolerancija na pritisak	penjači	58	17,34	3,37
	nepenjači	58	17,97	3,42
Koncentracija	penjači	58	16,34	3,52
	nepenjači	58	17,09	6,26
Samouverenost	penjači	58	17,74	3,39
	nepenjači	58	16,33	3,43
Motivacija	penjači	58	22,14	4,25
	nepenjači	58	21,81	3,56

Tabela 5. Razlike između penjača i nepenjača na MTQ (t-test)

	t	df	Sig.
MTQ	-0,452	0,114	0,652
Oporavak od grešaka i pehova	-2.667	0,114	0.009
Tolerancija na pritisak	-0,985	0,114	0,327
Koncentracija	-0,786	0,114	0,433
Samouverenost	2,236	0,114	0,027
Motivacija	0,450	0,114	0,653

t-test pokazuje da postoji statistički značajna razlika između penjača i nepenjača na parametrima: oporavak od grešaka i pehova i samouverenost.

Prikaz rezultata dobijenih na testu motiva postignuća (MOP)

Tabela 6. Stepen izraženosti motiva postignuća kod penjača i nepenjača

	penjanje	N	AS	SD
MOP	penjači	58	186.62	18.08
	nepenjači	58	184.88	18.41

Tabela 7. Razlike u motivu postignuća (t-test)

	t	df	Sig.
MOP	0,514	0,114	0,608

Kontrolne varijable (pol i starost)

Pol ispitanika

Tabela 8. Mentalna izdržljivost prema polu ispitanika

	Pol	N	AS	SD
MTQ	muškarci	56	90,98	11,13
	žene	60	93,04	10,51
Oporavak od grešaka i pehova	muškarci	56	18,15	2,31
	žene	60	19,07	2,97
Tolerancija na pritisak	muškarci	56	17,52	3,12
	žene	60	17,80	3,69
Koncentracija	muškarci	56	16,75	6,31
	žene	60	16,68	3,31
Samouverenost	muškarci	56	17,08	3,45
	žene	60	16,98	3,51
Motivacija	muškarci	56	21,48	4,17
	žene	60	22,50	3,56

Tabela 9. Razlike u mentalnoj izdržljivosti prema polu ispitanika (t-test)

	t	df	Sig.
MTQ	-1,019	114	0,310
Oporavak od grešaka i pehova	-1,870	114	0,064
Tolerancija na pritisak	-0,453	114	0,651
Koncentracija	0,076	114	0,940
Samouverenost	0,157	114	0,876
Motivacija	-1,407	114	0,162

Na t-testu se kao statistički značajna izdvaja razlika u oporavku od grešaka i pehova između žena i muškaraca penjača i žena i muškaraca nepenjača.

Tabela 10. Prosečna izraženost dimenzija mentalne izdržljivosti unutar kategorije penjača

	penjači	N	AS	SD
MTQ	muškarci	30	91,60	11,81
	žene	28	91,43	10,39
Oporavak od grešaka i pehova	muškarci	30	17,73	2,26
	žene	28	18,18	2,60
Tolerancija na pritisak	muškarci	30	18,03	3,12
	žene	28	16,61	3,52
Koncentracija	muškarci	30	16,00	3,89
	žene	28	16,71	3,10
Samouverenost	muškarci	30	17,47	3,41
	žene	28	18,04	3,39
Motivacija	muškarci	30	22,37	4,48
	žene	28	21,89	4,06

Tabela 11. Polne razlike unutar kategorije penjača na dimenzijama mentalne izdržljivosti (t-test)

	t	df	Sig.
MTQ	0,059	0,56	0,954
Oporavak od grešaka i pehova	-0,698	0,56	0,488
Tolerancija na pritisak	1,634	0,56	0,108
Koncentracija	-0,770	0,56	0,444
Samouverenost	-0,634	0,56	0,527
Motivacija	0,421	0,56	0,675

Tabela 12. Prosečna izraženost dimenzija mentalne izdržljivosti unutar kategorije nepenjača

	nepenjači	N	AS	SD
MTQ	muškarci	30	90,367	10,58
	žene	28	94,64	10,56
Oporavak od grešaka i pehova	muškarci	30	18,57	2,33
	žene	28	19,96	3,10
Tolerancija na pritisak	muškarci	30	17,00	3,07
	žene	28	19,00	3,52
Koncentracija	muškarci	30	17,50	8,05
	žene	28	16,64	3,56
Samouverenost	muškarci	30	16,70	3,50
	žene	28	15,93	3,37
Motivacija	muškarci	30	20,60	3,71
	žene	28	23,11	2,92

Tabela 13. Polne razlike na dimenzijama mentalne izdržljivosti unutar kategorije nepenjača (t-test)

	t	df	Sig.
MTQ	-1,540	56	0,129
Oporavak od grešaka i pehova	-1,951	56	0,56
Tolerancija na pritisak	-2,310	56	0,25
Koncentracija	0,518	56	0,607
Samouverenost	0,855	56	0,396
Motivacija	-2,845	56	0,006

Unutar kategorije nepenjača postoji statistički značajna razlika na poddimenziji motivacija.

Tabela 14. Prosečna izraženost motiva postignuća kod ispitanika različitog pola

	pol	N	AS	SD
MOP	muškarci	60	184,13	18,16
	žene	56	187,48	18,21

Tabela 15. Polne razlike u motivu postignuća s obzirom na pol (t-test)

	t	df	Sig.
MOP	-0,991	0,114	0,324

Tabela 16. Izraženost motiv postignuća po polu unutar kategorije penjača

	penjači	N	AS	SD
MOP	muškarci	30	184,80	18,05
	žene	28	188,57	18,23

Tabela 17. Polne razlike unutar kategorije penjača u motivu postignuća (t-test)

	t	Df	Sig.
MOP	-0,791	56	0,432

Tabela 18. Izraženost motiva postignuća po polu unutar kategorije nepenjača

	nepenjači	N	AS	SD
MOP	muškarci	30	183,47	18,56
	žene	28	186,39	18,46

Tabela 19. Polne razlike unutar kategorije nepenjača u motivu postignuća (t-test)

	t	df	Sig.
MOP	-0,602	56	0,550

Primenom t-testa utvrđeno je da nema statistički značajnih razlika u motivu postignuća kod ispitanika muškog i ženskog pola.

Starost ispitanika

Tabela 20. Odnos starosnih kategorija penjača i nepenjača na dimenzijama mentalne izdržljivosti

	starost	N	AS	SD
MTQ	18-25	56	90,84	11,74
	26-60	60	93,03	9,91
Oporavak od grešaka i pehova	18-25	56	18,09	13,95
	26-60	60	19,07	15,65
Tolerancija na pritisak	18-25	56	17,13	3,21
	26-60	60	18,15	3,51
Koncentracija	18-25	56	16,75	6,29
	26-60	60	16,68	3,63
Samouverenost	18-25	56	17,25	3,25
	26-60	60	16,83	3,66
Motivacija	18-25	56	21,63	4,28
	26-60	60	22,30	3,52

Tabela 21. Razlike između pojedinih starosnih grupa u mentalnoj izdržljivosti (t-test)

	t	df	Sig.
MTQ	-1,90	114	0,278
Oporavak od grešaka i pehova	-1,988	114	0,049
Tolerancija na pritisak	-1,638	114	0,104
Koncentracija	0,70	114	0,944
Samouverenost	0,646	114	0,520
Motivacija	-0,930	114	0,354

Penjači i nepenjači različitih starosnih kategorija statistički značajno se razlikuju samo na dimenziji oporavak od grešaka i pehova.

Tabela 22. Odnos starosnih kategorija penjača i nepenjača po motivu postignuća

	starost	N	AS	SD
MOP	18-25	56	186,64	17,08
	26-60	60	184,92	19,27

Tabela 23. Razlike između pojedinih starosnih grupa u motivu postignuća (t-test)

	t	df	Sig.
MOP	0,509	114	0,612

Diskusija rezultata

U daljem tekstu diskutovaćemo dobijene rezultate u skladu sa postavljenim hipotezama.

H1) *Postoji značajna razlika u mentalnoj izdržljivosti između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.* U grupnoj analizi, koja je prikazana u tabeli 4, rezultati pokazuju da penjači imaju manje skorove od nepenjača u mentalnoj izdržljivosti generalno. T-test (tabela 5) pokazuje da ova razlika nije statistički značajna, tako da hipoteza H1 nije potvrđena.

H1a) *Postoji značajna razlika u oporavku od grešaka i pehova između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.* Nepenjači imaju veće skorove na oporavku od grešaka i pehova što je prikazano u tabeli 4. T-test (tabela 5) pokazuje da su ove razlike skoro značajne ($F=0.358$, $p < 0,009$). Hipoteza je delimično potvrđena u korist nepenjača.

H1b) *Postoji značajna razlika u toleranciji na pritisak između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.* Nepenjači imaju veće skorove (tabela 4), ali na ovom parametru razlike nisu statistički značajne (tabela 5). Hipoteza nije potvrđena.

H1c) *Postoji značajna razlika u koncentraciji između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.* Nepenjači imaju bolje rezultate i na ovom parametru (tabela 4). Razlike u koncentraciji takođe nisu statistički značajne (tabela 5), tako da ni ova hipoteza nije potvrđena.

H1d) *Postoji značajna razlika u samouverenosti između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.* Postoje razlike u samouverenosti u korist penjača, što možemo videti u tabeli 4. T-test (tabela 5) pokazuje da su ove razlike statistički značajne ($F=0.145$, $p < 0,027$). Ovim je hipoteza H1d potvrđena.

H1e) *Postoji značajna razlika u motivaciji između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.* I na ovom parametru postoje razlike u korist penjača što vidimo u tabeli 4. Međutim, ove razlike nisu statistički značajne (tabela 5), tako da ova hipoteza nije potvrđena.

H2) *Postoji značajna razlika u motivu za postignućem između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i ljudi koji se ne bave sportom.* Rezultati ovog testa pokazuju da postoji izvesna razlika u ovom motivu između penjača i nepenjača (tabela 6). Penjači imaju više skorove na motivu postignuća od nepenjača, ali ove razlike nisu statistički značajne (tabela 7). Samim tim hipoteza nije potvrđena.

H3) *Postoji značajna razlika između muškaraca i žena penjača i nepenjača po dimenzijama: mentalna izdržljivost i motiv za postignućem.* Pol kao kontrolna varijabla značajno menja odnos između penjača i nepenjača na većini parametara koje smo ispitali. Neke razlike pokazale su se kao statistički značajne ili skoro značajne, tako da je ova hipoteza delimično potvrđena.

Mentalna izdržljivost na nivou celokupnog uzorka razlikuje se kod muška-

raca i žena kako po ukupnom skor, tako i po posebnim parametrima (tabela 8). Ukupna mentalna izdržljivost je više izražena kod žena, a to je slučaj i sa parametrima oporavak od grešaka i pehova, tolerancija na pritisak i motivacija. Muškarci imaju više skorove jedino na parametrima: samouverenost i koncentracija. Što se statističke značajnosti tiče, t-test (tabela 9) je pokazuje na parametru oporavak od grešaka i pehova ($F=3.548$, $p < 0,064$). Unutar kategorije penjača rezultati su nešto drugačiji. Ukupna mentalna izdržljivost je za nijansu viša kod muškaraca, kao i tolerancija na pritisak i motivacija. Žene imaju više skorove na parametrima: oporavak od grešaka i pehova, koncentracija i samouverenost (tabela 10). Međutim, ni na jednom od ovih parametara razlike nisu statistički značajne (tabela 11). Unutar kategorije nepenjača opet žene imaju više skorove na ukupnoj mentalnoj izdržljivosti, kao i na parametrima: oporavak od grešaka i pehova, tolerancija na pritisak i motivacija (tabela 12). Muškarci imaju više skorove na parametrima koncentracija i samouverenost. Ni ovde nema statističke značajnosti (tabela 13).

Motiv postignuća se na nivou celokupnog uzorka pokazao kao karakteristika koja je nešto izraženija kod žena (tabela 14) ali bez statističke značajnosti (tabela 15). Kod penjača je situacija ista (tabela 16), takođe bez statističke značajnosti (tabela 17), a isti odnos važi i za nepenjače (tabele 18 i 19).

H4) *Postoji značajna razlika između penjača i nepenjača starosnih kategorija 18-25 godina i 26-40 godina po dimenzijama: mentalna izdržljivost i motiv za postignućem.* Rezultati istraživanja pokazali su da razlike postoje kada se uzme u obzir starost ispitanika. Na nekim parametrima su ove razlike statistički značajne dok na drugim nisu, što znači da je i ova hipoteza delimično potvrđena.

Mentalna izdržljivost se kao osobina pokazala dominantnijom kod starije grupe ispitanika kada je reč o celokupnom uzorku (tabela 20). Na parametrima: oporavak od grešaka i pehova, tolerancija na pritisak i samouverenost, takođe su viši skorovi kod starije grupe ispitanika, dok su mlađi ispitanici imali više skorove na koncentraciji i motivaciji. T-test (tabela 21) pokazuje statističku značajnost samo za parametar oporavak od grešaka i pehova ($F=0.620$, $p < 0,049$).

Motiv postignuća je karakteristična osobina mlađih ispitanika nešto više nego starijih (tabela 22). Međutim, ova razlika nije statistički značajna (tabela 23).

ZAKLJUČAK

Kao što je napomenuto, namera ovog istraživanja bila je utvrđivanje izvesnih razlika između ljudi koji se bave sportskim penjanjem i onih koji se ne bave sportom. Ova namera proizašla je iz zainteresovanosti za sam sport, kao i za karakteristike ljudi koji se njime bave. Pored toga, imajući u vidu činjenicu da su psihološki faktori koji utiču na izbor ove aktivnosti i psihološke karakteristike koje se razvijaju kroz samu aktivnost nedovoljno istraženi, ovo istraživanje bi moglo doprineti novim saznanjima o navedenom sportu. Zato smo pristupili proučavanju onih dimenzija koje su se u iskustvu pokazale kao povezane sa ovakvim vido-

vima aktivnosti. Ovu povezanost smo nekim pretpostavkama hteli da potvrdimo, a nekim da delimično istražimo kako bismo dobili uvid u neke srodne oblasti na koje bi se dalje ispitivanje moglo proširiti.

Ispitivanjem mentalne izdržljivosti došli smo do pomalo neočekivanih rezultata. Na većini parametara bolje su se pokazali nepenjači, međutim, većina razlika nije statistički značajna. Među značajnim je razlika u oporavku od grešaka i pehova koja je, takođe, u korist nepenjača. Iz iskustva važi pretpostavka da je za uspeh sportista neophodno da se lako oporavljaju od neuspeha, međutim, naši rezultati pokazuju drugačije. Ovakve rezultate možemo pripisati već istaknutoj starosnoj razlici između penjača i nepenjača, tj. većem broju starijih ispitanika u kategoriji nepenjača. Pored toga, kada je reč o parametrima mentalne izdržljivosti, značajna je i razlika u samouverenosti, koja po našoj pretpostavci ide u korist penjača. Pokazalo se da su i među penjačima, i među nepenjačima žene samouverenije i da imaju bolju koncentraciju u odnosu na muškarce, dok muškarce više karakterišu motivisanost, tolerancija na pritisak i oporavak od grešaka i pehova. Generalno, kada se razlike na pojedinim parametrima uzmu u obzir, mentalna izdržljivost je karakteristika koja je jednako zastupljena kod oba pola.

Motiv postignuća - karakteristika za koju smo istakli da u velikoj meri karakteriše sportiste, pokazala se dominantnijom i u slučaju penjača. Uprkos tome što nije statistički značajna, razlika u odnosu na nepenjače ipak postoji. Takođe, ovom motivu su sklonije žene u odnosu na muškarce.

Kao što je navedeno, sportsko penjanje je relativno mlada disciplina na našim prostorima. Imajući u vidu da se i dalje mali broj ljudi bavi ovim sportom, o njemu još uvek ne postoji mnogo podataka niti istraživanja. Zato je teorijski cilj ovog istraživanja upravo njegovo proširivanje i povezivanje sa novim oblastima i postavljanje novih pitanja u vezi sa ovom aktivnošću. Iz toga bi proizašao i praktičan značaj eksploracije, jer bismo saznali više o osobinama koje se razvijaju kroz sam sport i o onim koje već karakterišu potencijalne penjače.

Penjanje spada u individualne sportove, ali činjenica da se tehnike osiguranja u većini slučajeva primenjuju u paru govori nam da je za ovu disciplinu neophodna međusobna saradnja, poverenje i stalna interakcija. Zato bi preporuka za dalje istraživanje, pored ispitivanja individualnih osobina penjača, mogla biti ispitivanje osobina neophodnih za uspostavljanje interakcije sa drugima. Takođe, upoređivanjem penjanja i penjača sa kolektivnim sportovima i sportistima, zasigurno bi se došlo do zanimljivih rezultata, značajnih za razvoj sporta.

LITERATURA

- Gratton, C., Jones, I. (2009). *Research methods for sports studies*. Taylor & Francis e-library.
- Davis, C. M. (2004). *A comparison of training methods for enhancing climbing performance*. Bozeman, Montana State University. Unpublished master thesis.
- Frančesko, M., Mihić, V., Bala G. (2002). Struktura motiva postignuća merena skalom MOP 2002, Ličnost u više kulturnom društvu. *Zbornik Odseka za psihologiju Filozofskog fakulteta u Novom Sadu*, 4, 134-143.
- Hörst, E. J. (2003). *Training for Climbing: The Definitive Guide for Improving Your Climbing Performance*. Guildford: Falcon Press.
- Jones, G., Hanton, S. & Connaughton, D. (2002). What is this thing called mental toughness? An investigation of elite sport performers. *Journal of Applied Sport Psychology*, 14, 205-218.
- Loehr, J. E. (1982). *Athletic excellence: Mental toughness training for sports*. Forum publishing company.
- Loehr, J. E. (1986). *Mental toughness training for sports: Achieving athletic excellence*. Lexington, MA: Stephen Greene Press.
- Sheard, M. (2009). *Mental Toughness, The Mindset Behind Sporting Achievement*. Taylor & Francis e-library.
- Norris, E. K. (1999). *Epistemologies of champions: A discursive analysis of champions' retrospective attributions; Looking back and looking within*. Michigan: Michigan University Microfilms International.
- Rheinberg, F. (2004). *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Rot, N. (1994). *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Middleton, S. C., Marsh, H. W., Martin, A. J., Richards, G. E., Pery, C. (2005). *Discovering Mental Toughness: A Qualitative Study of Mental Toughness in Elite Athletes*. Self Reserch Centre; University of Western Sydney, Australia.

Mental toughness and the achievement motive in free climbing sportsmen

Summary: Sport free climbing is a kind of recreation the popularity of which is constantly growing along with the increased number of contestants and athletes. The subject of this research was the examination of mental toughness and the achievement motive with people who take free climbing as a sport. The research also included the examination of differences between sexes and the differences regarding the age of examinees within these dimensions. The main goal of this research was to determine the differences between the free climbers and those who do not do any sport by the following dimensions: mental toughness and the achievement motive. The research was conducted on the sample of 116 examinees in total, of which the main group was comprised of 30 male and 28 female climbers, while the control group was also comprised of 30 male and 28 female persons who don't do any sport. Examining the correlation between the mental toughness and the achievement motive, we determined a significant connection between the achievement motive and mental toughness in general and within separate categories. The achievement motive – the characteristics which we emphasized as the ones to greatly characterize sportsmen, proved to be dominant with the free climbers as well. Examining mental toughness we obtained the following results: with most parameters, non-climbers proved better.

Key words: mental toughness, achievement motive, free climbing, sportsmen

Stanislava D. Puač¹
 Univerzitet u Nišu
 Filozofski fakultet

INTENZITET STRESA, STILOVI PREVLAĐAVANJA I OSOBINE LIČNOSTI KOD ŽENA KOJE VEŽBAJU JOGU I TAE-BO

Sažetak: Rad se bavi teorijskim i empirijskim razmatranjem i poređenjem razlika u izraženosti dimenzija ličnosti, stresa i stilova prevladavanja stresa kod žena koje redovno treniraju jogu, tae-bo i onih koje se ne bave nijednom formom sportske rekreacije. Uzorak čini 105 žena starosti između 22 i 46 godina, podeljenih na tri jednake potkategorije na osnovu praktikovanja i vrste sportske rekreacije. Žene koje su fizički aktivne vežbaju redovno od 2 meseca do 17 godina.

Intenzitet stresa je ispitivan pomoću Opšteg testa o stresu (Soli Bensaba, 1999); stilovi prevladavanja ispitivani su pomoću Upitnika suočavanja sa stresnim situacijama, CISS (Endler & Parker, 1990); za merenje izraženosti pojedinih dimenzija ličnosti korišćen je Ajzenkov inventar ličnosti (Eysenck Personality Questionnaire – Revised, EPQR, 1985).

Rezultati pokazuju da bavljenje nekom vrstom sportske rekreacije snižava nivo doživljenog stresa i da je povezano sa zdravijim i manje stresogenim stilom života; dalje, da se žene koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije u susretu sa stresorom u većoj meri fokusiraju na sopstvene emocije ili izbegavaju problem od žena koje su fizički aktivne; i na kraju, fizička aktivnost je povezana sa nižim nivoom neuroticizma kao dimenzije ličnosti. Praktične implikacije nalaza se odnose na mogućnost boljeg razumevanja značaja koji fizički aktivan stil života ima na mentalno zdravlje pojedinca.

Ključne reči: intenzitet stresa, dimenzije ličnosti, stilovi prevladavanja, fizička aktivnost, žene

TEORIJSKA OSNOVA ISTRAŽIVANJA VEŽBANJE I ZDRAVLJE

Fizička aktivnost se prvenstveno povezuje sa pozitivnim efektima koje ima na fizičko zdravlje - prevencija *srčanog udara, hipertenzije, moždanog udara*, pojedinih *malignih bolesti, insulin-nezavisnog dijabetesa, artritisa, osteoporoze i bola u leđima*. Ispitivanja pokazuju da žene koje su bile aktivne u mladosti imaju manju učestalost *malignih oboljenja dojke i reproduktivnih organa* (Frisch et al., 1985, prema Sharkey i Gaskill, 2008).

¹ tanjapuač986@yahoo.com

Sportska rekreacija deluje pozitivno na zdravlje i indirektno. Konzumiranje alkohola i duvana je nespojivo sa fizičkom aktivnošću. Fizička spremnost i sposobnost za vežbanje, a naročito izvođenje vežbi izdržljivosti, smanjena je tokom dva dana nakon konzumacije alkohola, a kod ljudi koji puše 15-25 cigareta dnevno, 6-7% slobodnog kiseonika vezano je za ugljen-monoksid, što umanjuje sposobnost organizma da prenosi kiseonik do tkiva i organa (Đurašković, 2002).

Aktivnost i mentalno zdravlje

Fizička aktivnost (redovne aerobne aktivnosti umerenog intenziteta, oko 30-60 minuta dnevno) smanjuje nivo *anksioznosti*. Vels je ustanovio da je fizička kondicija veoma anksioznih studenata jako slaba (Wells, 1958, prema Kejn, 1984).

Istraživanja pokazuju da vežbanje znatno smanjuje nivo *depresivnosti*. Osim terapijskog efekta, fizička aktivnost deluje i preventivno i snižava rizik od kasnijeg javljanja (Strawbrise et al., 2002, prema Sharkey i Gaskill, 2008).

Mehanizmi delovanja sportske rekreacije kao sredstva u terapiji i prevenciji ovih stanja su sledeći:

1. *Antistres strategije* - kroz sportsku rekreaciju se postepeno stiče unutrašnji lokus kontrole što je povezano sa lakšim podnošenjem stresova, promena i problema.
2. *Samopoštovanje* - aktivnost prati pozitivan stav o sebi i povećano samopouzdanje, zadovoljstvo sobom i ponos.
3. *Biohemijski mehanizmi* - efekti aktivnosti koji nastaju nakon njenog prestanka su smanjenje brzine rada srca, krvnog pritiska, usporena koagulacija, smanjeno lučenje kortizola i adrenalina. Aerobni trening uzrokuje promene u radu hormona i neurotransmitera koji su u vezi sa depresijom. Istraživanje na laboratorijskim miševima pokazuje da u hipotalamusu ima više beta-endorfina nego kod kontrolne grupe (Asahina et al., 2003, prema Sharkey i Gaskill, 2008).

Istraživanje Aldermana i Landersa iz 2004. godine dokazuje da ljudi sa dobrom fizičkom kondicijom imaju niži stepen odgovora kardiovaskularnog sistema na *stres* u odnosu na ljude sa slabom fizičkom kondicijom (pri čemu su grupe bile ujednačene po agresivnosti) (prema Sharkey i Gaskill, 2008).

U istraživanjima je dalje uočena korelacija sa *emocionalnim zdravljem*. Fizička aktivnost deluje na razvijanje pozitivne slike o sebi, smanjenje anksioznosti, društveni i uspeh na studijama.

SPECIFIČNI OBLICI SPORTSKE REKREACIJE: JOGA I TAE-BO

Joga

Joga je drevna disciplina poreklom iz Indije čiji se pozitivni učinci objašnjavaju na više načina:

1. mehaničkim dejstvom (pritiscima i povlačenjima unutar tela, promenama položaja i boljom cirkulacijom),
2. psihičkim dejstvom (unutrašnjom koncentracijom na specifična mesta i oblasti, i sa tim u vezi njihovim psihofiziološkim uslovljavanjem i uticajem - ideoplazija²)

(Vojáček, 1988).

Delovanje koncentracije i meditacije u jogi ima poželjne autoregulacione efekte, a neki autori ga upoređuju sa autogenim treningom³ i koncentrativnom terapijom⁴.

Dobiti od vežbanja joge

Studije indijskog Nacionalnog instituta za mentalno zdravlje i neurologiju nalaze čak 73% uspešnosti u tretmanu *depresije* posebnim joga tehnikama disanja.

MBSR (Mindfulness-Based Stress Reduction), program baziran na svakodnevnoj meditaciji i drugim joga vežbama (osnivač prof. medicine J. Kabat-Zinn) pokazao je da je meditacija povezana sa povećanjem sive mase u hipokampusu, a njenim smanjenjem u amigдали. Nalazi su fiziološka paralela svesnoj kontroli emocija, ponašanja i pažnje i samosvesti, nasuprot primitivnijoj prekortikalnoj reakciji. Ove promene su povezane i sa nižim nivoom *stresa* po samoproceni ispitanika.

Dalje su uočene mogućnosti joge u promeni u doživljavanju emocija, i to od pretežno negativnih ka znatno pozitivnijim emocijama, zbog promena moždane aktivnosti iz aktivacije u levoj ka aktivaciji u desnoj hemisferi.

Koup (Cope), psihoterapeut, ukazuje na mogućnost da joga instruktor bude *container*, a čas joge bezbedno mesto za istraživanje, izražavanje i razrešenje emocionalnih pitanja.

² *Ideoplazija* (Forel, prema Vojáček, 1988) podrazumeva tendenciju da se veoma žive misli i predstave u realnosti imaju efekte kao stvarna aktivnost; ovo se dešava bez svesne namere i van volje subjekta (npr. zamišljanje plesa ubrzaće srčani rad, predstava plavog neba sa pokojim belim oblakom dovešće do smirenosti i staloženosti).

³ Autogeni trening je psihoterapijska relaksaciona koncentraciona metoda, slična po delovanju hipnozi, jogi, progresivnoj relaksaciji. Autor je neurolog i psihijatar Šulc (Schultz, 1932, prema Vojáček, 1988)

⁴ Koncentrativna terapija počiva na sistematskom uvežbavanju koncentracije na jednu istu stvar nekim od čula, čiji je cilj opšte povišenje sposobnosti koncentracije kao i uvođenje u mirno stanje svih ostalih funkcija (što je potvrđeno EEG nalazom).

Tae-bo

Tae-bo je intenzivan program vežbanja koji je 80-ih godina u SAD razvio Bili Blanks (Billy Blanks). Sastoji se od elemenata tekvondoa i boksa, uz uključivanje intenzivnih aerobnih aktivnosti. Trenira se uz dinamičnu muziku i glasno podsticanje trenera.

Dobiti tae-bo programa

Na fizičkom planu, tae-bo ima brojne pozitivne efekte: snižava srčani pritisak i usporava puls, povećava cirkulaciju krvi, jača mišiće respiratornog sistema.

Pokazalo se da se žene češće opredeljuju za tae-bo a kao psihološke efekte one navode da se osećaju *sigurnije u sebe*, kao i da im pomaže u borbi protiv *stresa*. Tae-bo je fitness program koji podstiče *postignuće*. Vežbe su osmišljene tako da u svakom trenutku postoji viši nivo koji je moguće dostići. Program zahteva određenu dozu discipline i *samokontrole*. Moguće je da se ovde stečena navika predanosti cilju i odgovornosti ustali i postane sastavni deo ličnosti (Blanks, 1999).

STRES I MEHANIZMI PREVAZILAŽENJA

Stres (stresna situacija) predstavlja snažno delovanje činioca ili grupe činilaca (psihosocijalnih ili fizičkih) koji izbacuju sistem iz funkcionalnog stanja u kome se nalazi, i izazivaju naknadni napor da se narušena ravnoteža ponovo uspostavi.

Reakcije na stres i njegove posledice

Psihičke reakcije na stres semanifestuju na *kognitivnoj* (slabljenje koncentracije, pad efikasnosti u kognitivnim zadacima, dezorganizovanost, preuranjene hipoteze zasnovane na nepotpunoj obradi informacija), *emocionalnoj* (bes, ljutnja, napetost, strah, anksioznost, depresivnost) i *bihevioralnoj* dimenziji (od potpunog izbegavanja situacije do direktnog nastojanja da se prevlada stresor).

Na nivou nervnog i endokrinog sistema u stresnoj situaciji se prvenstveno pojačava rad simpatičkog nervnog sistema. Ovo dovodi do porasta krvnog pritiska, ubrzanog pulsa, i disanja, povećanog psihogalvanskog refleksa, luče se adrenalin i noradrenalin. Stresor preko hipotalamusa, zatim pomoću hipofize i ACTH stimuliše koru nadbubrega koja luči mineralokortikoide i glikokortikoide - kortikosteroide, naročito kortizon (Obrenović, 2003). Luče se i endogeni opijati (endorfini i enkefalini) koji imaju svojstvo aktivacije imunog sistema u reakciji na stres, mada dugotrajna stimulacija dovodi do slabljenja imunog sistema i samim tim podložnosti razvitku brojnih sekundarnih oboljenja kao posledice hroničnog stresa.

Psihosomatska oboljenja su oboljenja različitih organa i sistema kod kojih emocionalni faktori, prvenstveno emocionalni stres udružen sa konfliktom koji sprečava pražnjenje afekta, igraju važnu uzročnu ulogu. Najčešće se javljaju psihofiziološki poremećaji kože, respiratornog sistema, kardiovaskularnog sistema, gastrointestinalnog trakta (Marić, 2005).

Stres kod žena

Stresori koji su specifični za žene ili na njih intenzivnije deluju su: *fiziološki* (menstrualni ciklus, trudnoća, menopauza, hormonalni poremećaji), vezani za *promene* (udaja i promena prezimena, majčinstvo i briga o deci, odlazak dece od kuće, starenje svojih i muževljevih roditelja i briga o njima), *psihosocijalni* (pritisak društva, konflikt uloga) (Vitkin, 2009).

Žene češće imaju *glavobolje, migrene, vrtoglavice, astmu i kožna oboljenja* (Gorušová, 2010). *Ginekološki problemi* su specifično ženska psihosomatska reakcija na stres - poremećaji menstrualnog ciklusa i amenoreja, dismenoreja, vulvodinija, smanjenje seksualne želje, nemogućnost postizanja orgazma, inhibicija seksualnog uzbuđenja, kao i neplodnost ili postporođajna depresija (Adler, 2010).

STIL SUOČAVANJA SA STRESOM

U literaturi se najčešće razlikuju sledeće kategorije stilova prevladavanja stresa (sklonosti da se stresne situacije rešavaju na određeni način):

1. *Stil suočavanja usmeren na problem* - instrumentalni, konfrontacijski (analiza problema na podprobleme, traženje informacija, razmatranje alternativnih oblika ponašanja, akcija).
2. *Suočavanje usmereno na emocije* - palijativno suočavanje (otvoreno izražavanje emocija, potiskivanje emocija, traženje socijalne podrške, povlačenje; uključuje i strategije za odvlačenje pažnje).
3. *Suočavanje izbegavanjem* - kognitivno ili ponašajno izbegavanje i negiranje postojanja problema (usmeravanjem na osobe ili na aktivnosti koje nisu vezane za stresnu situaciju) (Endler & Parker, 1990a).

AJZENKOVO SHVATANJE LIČNOSTI U PSIHOLOGIJI SPORTSKE REKREACIJE

Ajzenk ličnost definiše kao „više ili manje stabilnu i trajnu organizaciju karaktera, temperamenta, intelekta i fizičkih svojstava koja određuju njegovo jedinstveno prilagođavanje prirodi“ (Eysenck, 1973, po Milojević, 2004: 75).

Dimenzije ekstraverzija-introverzija i neuroticizam

Ajzenk je postulirao postojanje dva nervna kruga koji mogu objasniti osnovne psihološke dimenzije - ekstraverziju-introverziju (nervni krug između korteksa i retikularne formacije) i neuroticizam (nervni krug koji uključuje aktivaciju hipotalamusa).

Ajzenkovo tumačenje dimenzije ekstraverzija-introverzija počiva na ravnoteži između kortikalne ekscitacije i kortikalne inhibicije. Kod introvertnih osoba, nervni sistem (NS) je sklon ekscitaciji, dok kod ekstrovertnih dominira proces inhibicije. Zbog toga kod ekstraverta postoji „glad za nadražajima“ kako bi se održao optimalni nivo pobuđenosti, dok introvertima više odgovaraju smirujuće aktivnosti.

Neuroticizam se odlikuje dominacijom negativnih emocija, depresivnošću i anksioznošću. Ove osobe imaju nizak prag nadražaja, te nisu u stanju da inhibiraju ili kontrolišu svoje emocionalne reakcije i doživljavaju jake negativne afekte u susretu sa slabim stresorima.

Neuroticizam Ajzenk objašnjava nestabilnošću NS. Smatra se da autonomne reakcije prvenstveno zavise od konstitucije pojedinca, koja posreduje u određivanju intenziteta simpatičkih reakcija na stimuluse.

METODOLOŠKI PRISTUP PROBLEMU

1. CILJ ISTRAŽIVANJA

Cilj istraživanja je utvrditi da li postoji i kakva je razlika u intenzitetu stresa, mehanizmima prevladavanja i osobinama ličnosti kod osoba koje se bave jogom, onih koje vežbaju tae-bo i osoba koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije.

2. VARIJABLE ISTRAŽIVANJA

Nezavisnu varijablu predstavlja sportska rekreacija.

Zavisna varijabla je nivo stresa, mehanizmi prevladavanja i dimenzije ličnosti.

Kontrolne varijable čine godine starosti, stepen obrazovanja, dužina bavljenja sportskom rekreacijom.

3. VRSTA ISTRAŽIVANJA, INSTRUMENTI I PLAN OBRADE PODATAKA

Ovo je sistematsko neeksperimentalno istraživanje vršeno upitnicima zatvorenog i kombinovanog tipa koji ispituju:

- intenzitet stresa – Opšti test o stresu, Soli Bensaba (1999)
- vrstu mehanizama prevladavanja stresa – Upitnik suočavanja sa stresnim situacijama (CISS), Endler & Parker (1990)
- osobine ličnosti – Ajzenkov inventar ličnosti – (Eysenck Personality Questionnaire – Revised, EPQR, 1985)
- demografske karakteristike ispitanika, vrstu i period bavljenja sportskom rekreacijom – Upitnik konstruisan za potrebe istraživanja.

U obradi podataka su korišćene sledeće statističke tehnike:

- deskriptivne statističke tehnike: srednje vrednosti i standardna devijacija
- statistika zaključivanja za utvrđivanje značajnosti razlika: t-test.

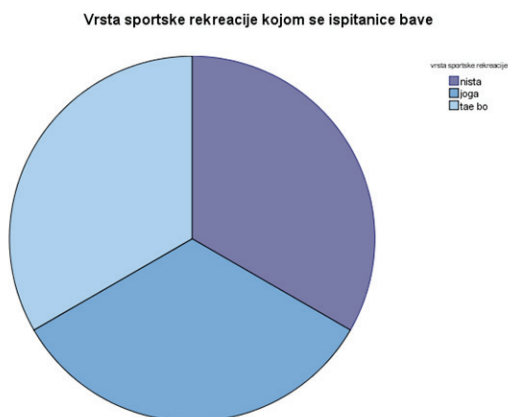
4. HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA

1. Postoji značajna razlika u intenzitetu stresa, stilovima prevladavanja i osobinama ličnosti između žena koje se bave jogom, žena koje se bave tae-boom i žena koje ne vežbaju.
2. Postoji značajna razlika u *intenzitetu stresa* (na subskalama: *generalni intenzitet stresa, podložnost stresu, temperament, ponašanje, posao, brak, način života*) između žena koje se bave jogom, žena koje se bave tae-boom i žena koje ne vežbaju.
3. Postoji značajna razlika u *stilovima prevladavanja stresa* (na subskalama: *suočavanje usmereno na emocije, suočavanje usmereno na problem, izbegavanje*) između žena koje se bave jogom, žena koje se bave tae-boom i žena koje ne vežbaju.
4. Postoji značajna razlika u *dimenzijama ličnosti* (*ekstraverzija–introverzija, neuroticizam–emocionalna stabilnost*) između žena koje se bave jogom, žena koje se bave tae-boom i žena koje ne vežbaju.
5. Postoji značajna razlika u *intenzitetu stresa* (*generalni intenzitet stresa, podložnost stresu, temperament, ponašanje, posao, brak, način života*) u odnosu na dužinu vežbanja, kod žena koje se bave jogom i onih koje vežbaju tae-bo.
6. Postoji značajna razlika u *stilovima prevladavanja stresa* (*suočavanje usmereno na emocije, suočavanje usmereno na problem, izbegavanje*) u odnosu na dužinu vežbanja, kod žena koje se bave jogom i onih koje vežbaju tae-bo.
7. Postoji značajna razlika u *dimenzijama ličnosti* (*ekstraverzija–introverzija, neuroticizam*) u odnosu na dužinu vežbanja, kod žena koje se bave jogom i onih koje vežbaju tae-bo.

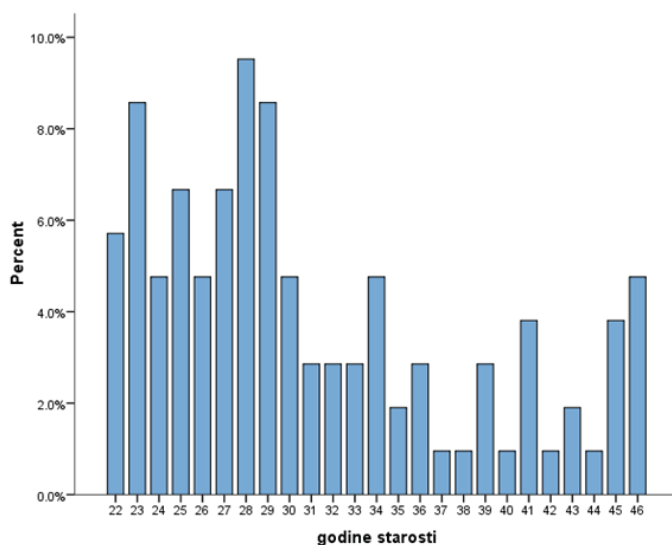
REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Karakteristike uzorka

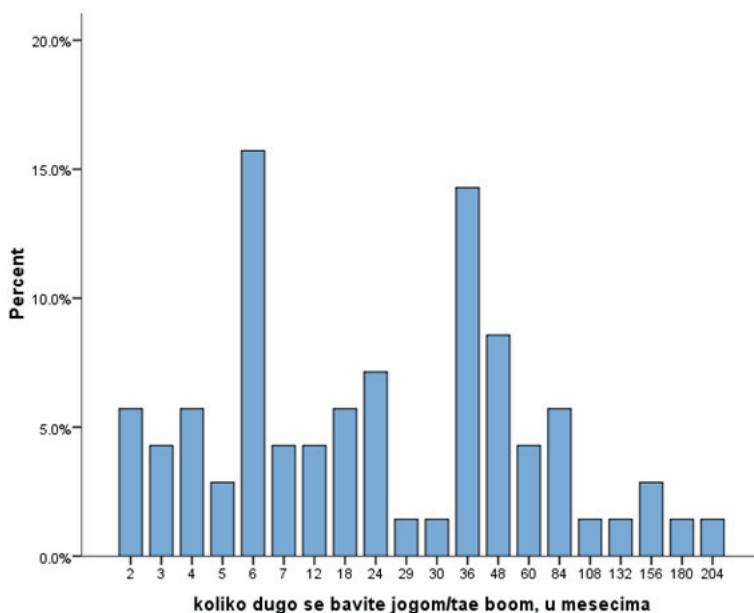
Grafikon 1. Vrsta sportske rekreacije kojom se ispitanice obuhvaćene istraživanjem bave



Grafikon 2. Godine starosti ispitanica obuhvaćenih istraživanjem



Grafikon 3. Period bavljenja sportskom rekreacijom kod ispitanica obuhvaćenih istraživanjem



Grafici 1, 2 i 3 nam pokazuju da je u istraživanju učestvovalo 105 žena iz Srbije, starosti od 22 do 46 godina. Po 35 ispitanica se našlo u svakoj od kategorija: žene koje vežbaju jogu, tae-bo i koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije. Ispitanice se jogom ili tae-boom bave od 2 meseca do 17 godine. Na osnovu dužine vežbanja, izvršena je podela u dve podkategorije: žene koje vežbaju od 2 do 18 meseci, i one koje vežbaju duže od toga.

Rezultati istraživanja po hipotezama

H1

Grafikon 4. Poređenje aritmetičkih sredina tri kategorije ispitanica (žene koje vežbaju jogu, tae-bo i žene koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije) u vezi sa *doživljajem stresa*

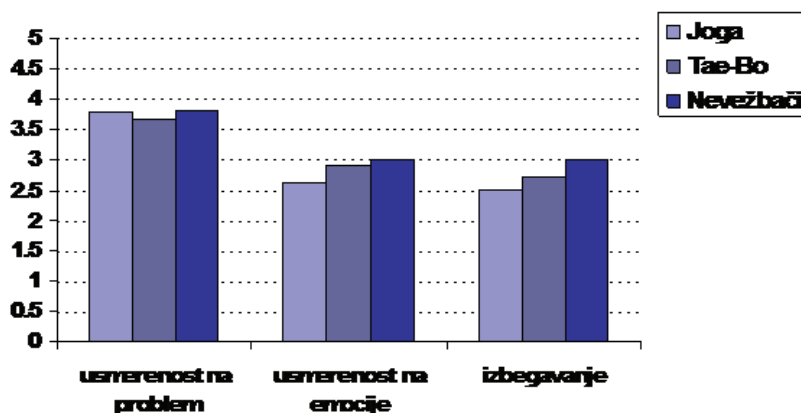


Tabela 1. Razlike u intenzitetu stresa (po subskalama *generalni intenzitet stresa, podložnost stresu, temperament, ponašanje, posao, brak, način života*) između žena koje vežbaju jogu, žena koje vežbaju tae-bo i žena koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije

T-test						
		AS	SD	t	df	Sig.
suočavanje	joga	3.78	0.40	1.090	68	0.279
	tae-bo	3.68	0.38			
	joga	3.78	0.40	-0.332	68	0.741
	ništa	3.82	0.36			
usmeravanjem	tae-bo	3.68	0.38	-1.500	68	0.138
	ništa	3.82	0.36			
	vežbaju	3.73	0.39	-1.030	103	0.305
	ne vežbaju	3.82	0.36			
suočavanje	joga	2.63	0.73	-1.907	68	0.061
	tae-bo	2.92	0.54			
	joga	2.63	0.73	-2.553	68	0.013
	ništa	3.02	0.55			
usmeravanjem	tae-bo	2.92	0.54	-0.784	68	0.436
	ništa	3.02	0.55			
	vežbaju	2.77	0.65	-1.929	103	0.056
	ne vežbaju	3.02	0.55			
izbegavanje- distrakcija	joga	2.52	0.75	-1.170	68	0.246
	tae-bo	2.72	0.70			
	joga	2.52	0.75	-2.717	68	0.008
	ništa	3.00	0.72			
izbegavanje- distrakcija	tae-bo	2.72	0.70	-1.610	68	0.112
	ništa	3.00	0.72			
	vežbaju	2.62	0.73	-2.501	103	0.014
	ne vežbaju	3.00	0.72			

U tabeli 1 je dat prikaz dobijenih razlika u doživljaju stresa između tri ispitiva-
ne subkategorije ispitanica.

Značajni rezultati su dobijeni na subskalama *generalni intenzitet stresa*, *podložnost stresu*, *temperament* i *način života*, dok na preostale tri subskale razlike nisu statistički značajne.

Žene koje se bave jogom imaju niži skor na subskali *generalni intenzitet stresa* (AS=1.71) od žena koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije (AS= 1.96, Sig.=0.002). Takođe, žene koje treniraju tae-bo imaju značajno niži skor (AS=1.78, Sig.=0.014) od žena koje nisu fizički aktivne (AS=1.96). Vežbačice u celini imaju niži skor (AS=1.75) od žena koje se ne bave sportskom rekreacijom (AS=1.97, Sig.=0.001).

Poređenje po dimenziji *podložnost stresu* ukazuje da žene koje se bave jogom pokazuju manju podložnost stresu (AS=1.71) od žena koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije (AS=1.97) na nivou značajnosti 0.01. Žene koje vežbaju, kao celina, pokazuju manju podložnost stresu (AS=1.78) od žena koje ne vežbaju (AS=1.97, Sig.=0,022).

Dalje vidimo da postoje statistički značajne razlike na dimenziji *temperament* - žene koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije imaju viši skor (AS=2.13) od žena koje se bave jogom (AS=1.77, Sig.=0.00), tae-boom (AS=1.94, Sig.=0.032) i od skora te dve grupe u celini (AS=1.86, Sig.=0.001).

Na dimenziji *način života* uočavamo da žene koje vežbaju jogu (AS=1.74, Sig.=0.00), tae-bo (AS=1.73, Sig.=0.00), kao i grupa formirana od obe subkategorije (AS=1.73, Sig.=0.00) imaju niži skor od žena koje se ne bave nijednom formom sportske rekreacije (AS=2.08).

H2

Grafikon 5. Poređenje aritmetičkih sredina tri kategorije ispitanica (žene koje vežbaju Jogu, Tae-Bo i žene koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije) u vezi sa *stilovima prevladavanja stresa*

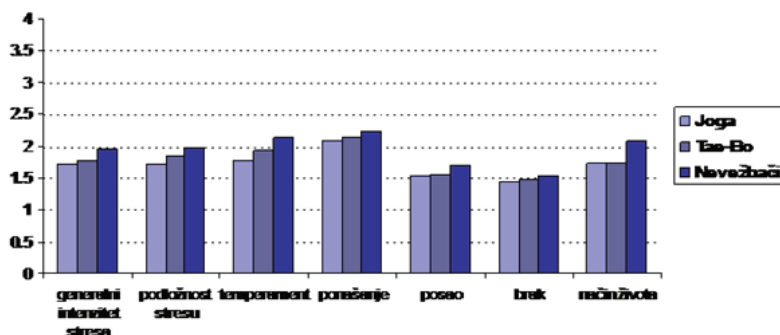


Tabela 2. Razlike u stilovima prevladavanja stresa između žene koje vežbaju jogu, tae-bo i žena koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije

T-test						
		AS	SD	t	df	Sig.
generalni intenzitet stresa	joga	1.71	0.30	-0.982	68	0.329
	tae-bo	1.78	0.27			
	joga	1.71	0.30	3.263	68	0.002
	ništa	1.96	0.34			
	tae-bo	1.78	0.27	2.509	68	0.014
	ništa	1.96	0.34			
	vežbaju	1.75	0.28	-3.447	103	0.001
	ne vežbaju	1.96	0.34			
podložnost stresu	joga	1.71	.42	-1.283	68	0.204
	tae-bo	1.84	0.40			
	joga	1.71	.42	-2.644	68	0.010
	ništa	1.97	.41			
	tae-bo	1.84	0.40	-1.389	68	0.169
	ništa	1.97	.41			
	vežbaju	1.78	.41	-2.322	103	0.022
	ne vežbaju	1.97	.41			
temperament	joga	1.77	.46	-3.699	68	0.000
	ništa	2.13	.35			
	tae-bo	1.94	.37	-2.193	68	0.032
	ništa	2.13	.35			
	vežbaju	1.86	.42	-3.310	103	0.001
	ne vežbaju	2.13	.35			
	joga	2.08	0.41	-0.550	68	0.584
	tae-bo	2.13	0.37			
ponašanje	joga	2.08	0.41	-1.632	68	0.107
	ništa	2.22	0.32			
	tae-bo	2.13	0.37	-1.110	68	0.271
	ništa	2.22	0.32			
	vežbaju	2.10	0.39	-1.544	103	0.126
	ne vežbaju	2.22	0.32			
posao	joga	1.53	0.48	-0.299	68	0.766
	tae-bo	1.56	0.44			
	joga	1.53	0.48	-1.382	68	0.172
	ništa	1.70	0.55			
	tae-bo	1.56	0.44	1.153	68	0.253
	ništa	1.70	0.55			
	vežbaju	1.55	0.46	-1.514	103	0.133
	ne vežbaju	1.70	0.55			
brak	joga	1.44	0.38	-0.303	68	0.763
	tae-bo	1.48	0.58			
	joga	1.44	0.38	-0.872	68	0.386
	ništa	1.54	0.56			
	tae-bo	1.48	0.58	-0.474	68	0.637
	ništa	1.54	0.56			
	vežbaju	1.46	0.49	-0.774	103	0.441
	ne vežbaju	1.54	0.56			
način života	joga	1.74	.39	0.180	68	0.858
	tae-bo	1.73	.33			
	joga	1.74	.39	-4.138	68	0.000
	ništa	2.08	.28			
	tae-bo	1.73	.33	-4.870	68	0.000
	ništa	2.08	.28			
	vežbaju	1.73	.36	-4.994	103	0.000
	ne vežbaju	2.08	.28			

Tabela 2 prikazuje dobijene razlike u vezi sa preferiranim stilovima prevladavanja stresne situacije.

Na subskali *usmerenost na problem* nema značajnih razlika.

Na dimenziji *suočavanje usmereno na emocije* postoji značajna razlika

(Sig.=0.013) između žena koje se bave jogom (AS=2.63) i ispitanica koje ne praktikuju nijednu vrstu sportske rekreacije, koje imaju viši skor (AS=3.02).

Analiza rezultata dalje pokazuje da žene koje ne vežbaju ostvaruju značajno viši rezultat (AS=3.00) na dimenziji *izbegavanje-distrakcija*, od žena koje vežbaju jogu (AS=2.52, Sig.=0.008), odnosno od žena koje se bave sportskom rekreacijom kao celovitom grupom (AS=2.62, Sig.=0.014).

H3

Grafikon 6. Poređenje aritmetičkih sredina izraženosti pojedinih *dimenzija ličnosti* (ekstraverzija-introverzija i neuroticizam) žena koje vežbaju jogu, tae-bo i žena koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije

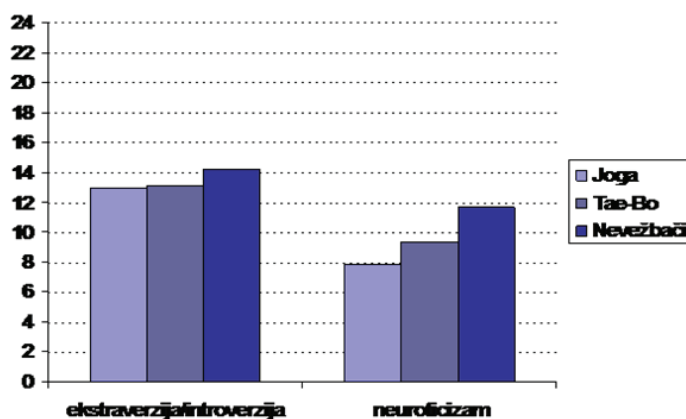
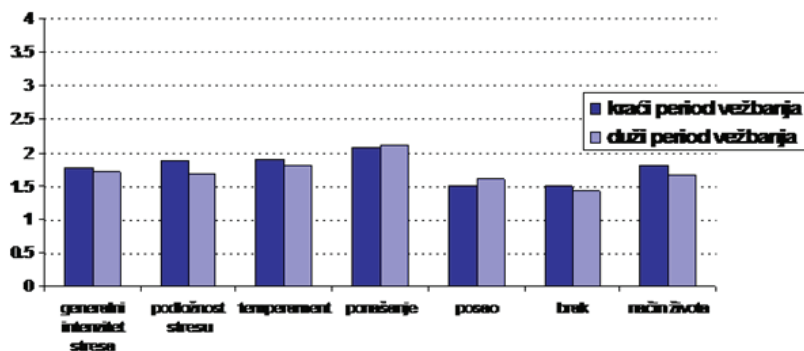


Tabela 3. Razlike u *dimenzijama ličnosti* između žene koje vežbaju jogu, tae-bo i žena koje se ne bave nijednom vrstom sportske rekreacije

T-test						
		AS	SD	t	df	Sig.
ekstraverzija-introverzija	joga	12.94	2.92	-0.295	68	0.769
	tae-bo	13.14	2.76			
	joga	12.94	2.92	-1.765	68	0.082
	ništa	14.20	3.04			
	tae-bo	13.14	2.76	-1.525	68	0.132
	ništa	14.20	3.04			
neuroticizam	vežbaju	13.04	2.82	-1.932	103	0.056
	ne vežbaju	14.20	3.04			
	joga	7.80	5.59	-1.223	68	0.225
	tae-bo	9.31	4.73			
	joga	7.80	5.59	-3.068	68	0.003
	ništa	11.66	4.91			
	tae-bo	9.31	4.73	-2.032	68	0.046
	ništa	11.66	4.91			
	vežbaju	8.56	5.19	-2.934	103	0.004
	ne vežbaju	11.66	4.91			

H4

Grafikon 7. Poređenje aritmetičkih sredina dve kategorije ispitanica (ispitanica koje treniraju kraći i onih koje treniraju duži vremenski period) u vezi sa *doživljajem stresa***Tabela 4.** Razlike u *intenzitetu stresa* (po subskalama *generalni intenzitet stresa*, *podložnost stresu*, *temperament*, *ponašanje*, *posao*, *brak*, *način života*) između žena koje vežbaju jogu ili tae-bo u odnosu na dužinu bavljenja ovim vidovima rekreacije

T-test						
generalni intenzitet stresa		AS	SD	t	df	Sig.
	kraće	1.78	0.28			
podložnost stresu	duže	1.71	0.29	2.196	68	0.032
	kraće	1.89	0.40			
temperament	duže	1.67	0.41	0.896	68	0.373
	kraće	1.91	0.41			
ponašanje	duže	1.81	0.44	-0.426	68	0.671
	kraće	2.08	0.46			
posao	duže	2.12	0.32	-0.908	68	0.367
	kraće	1.50	0.44			
brak	duže	1.60	0.48	0.649	68	0.519
	kraće	1.50	0.58			
način života	duže	1.42	0.39	1.979	68	0.052
	kraće	1.82	0.34			

Tabela 4 daje prikaz razlika u intenzitetu stresa u odnosu na dužinu bavljenja sportskom rekreacijom.

Analiza rezultata istraživanja vršena na osnovu dužine bavljenja sportskom rekreacijom pokazuje da su žene koje se kraće bave nekom formom fizičke aktivnosti značajno *podložnije stresu* (AS=1.89) od žena koje duže treniraju jogu i tae-bo (AS=1.67, Sig.=0.032).

Razlike dobijene na ostalim subskalama nisu statistički značajne.

H5

Grafikon 8. Poređenje aritmetičkih sredina dve kategorije ispitanica (ispitanica koje treniraju kraći i onih koje treniraju duži vremenski period) u vezi sa *stilovima prevladavanja stresa*

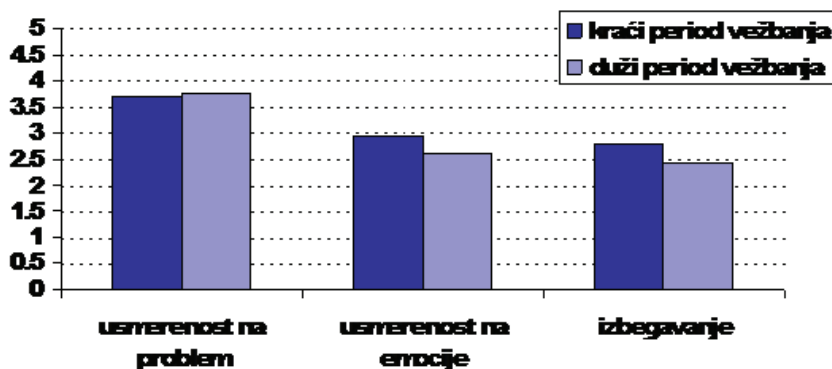


Tabela 5. Razlike u *stilovima prevladavanja stresa* između žena koje vežbaju jogu ili tae-bo u odnosu na dužinu bavljenja ovim vidovima rekreacije

T-test						
		AS	SD	t	df	Sig.
usmerenost na problem	kraće	3.70	0.40	-0.791	68	0.432
	duže	3.77	0.38			
usmerenost na emocije	kraće	2.94	0.59	2.115	68	0.038
	duže	2.62	0.68			
izbegavanje-distrakcija	kraće	2.80	0.61	2.031	68	0.046
	duže	2.45	0.80			

Tabela 5 prikazuje razlike između žena koje vežbaju jogu ili tae-bo kraći ili duži vremenski period na skalama koje mere stilove prevladavanja stresa.

Razlike na subskali *usmerenost na problem* nisu značajne.

Upoređivanjem ispitanica u dimenziji *suočavanje usmereno na emocije* ukazuje na to da žene koje kraće treniraju ostvaruju viši skor na ovoj skali (AS=2.94) od žena koje se duže bave sportskom rekreacijom (AS=2.62, Sig.=0.038).

Tabela 5 takođe pokazuje postojanje statistički značajnih razlika na dimenziji *izbegavanje-distrakcija* kao mehanizmu prevladavanja, te žene koje se duže bave nekim od ispitivanih programa vežbanja imaju niži skor (AS=2.45) od žena koje kraće treniraju (AS=2.80, Sig.=0.046).

H6

Grafikon 9. Poređenje aritmetičkih sredina izraženosti pojedinih *dimenzija ličnosti* (ekstraverzija-introverzija i neuroticizam) dve kategorije ispitanica (ispitanica koje treniraju kraći i onih koje treniraju duži vremenski period.

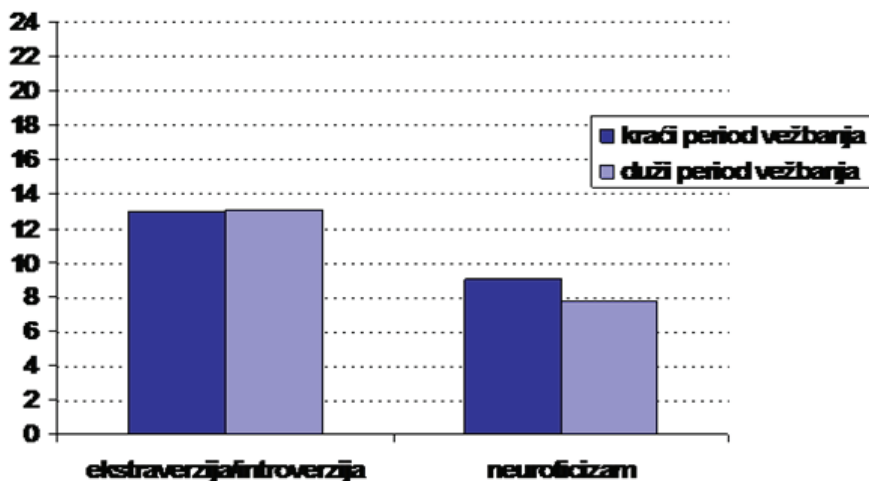


Tabela 6. Razlike u *dimenzijama ličnosti* između žena koje vežbaju jogu ili Tae-Bo u odnosu na dužinu bavljenja ovim vidovima rekreacije

T-test						
		AS	SD	t	df	Sig.
ekstraverzija-introverzija	kraće	13.00	2.65	-0.123	68	0.903
	duže	13.08	3.01			
neuroticizam	kraće	9.05	5.22	1.488	68	0.141
	duže	7.67	5.08			

Tabela 6 prikazuje razlike u rezultatima u dimenzijama ličnosti ekstraverzija-introverzija i neuroticizam između ispitanica koje se bave jogom ili tae-boom duži ili kraći vremenski period.

Analiza rezultata pokazuje da nema statistički značajnih razlika na ovim dimenzijama ličnosti u odnosu na dužinu bavljenja sportskom rekreacijom.

DISKUSIJA I ZAKLJUČAK

H. Opšta hipoteza je *delimično potvrđena*.

Opšta hipoteza je razložena na 6 posebnih hipoteza. Obrada podataka dala je 20 značajnih razlika koje će biti detaljno objašnjene u daljem tekstu.

Ova hipoteza je *delimično potvrđena*.

Rezultati istraživanja pokazali su da sportska rekreacija ima svoj udeo u smanjenju nivoa stresa (dobijene značajne razlike na subskali *generalni intenzitet stresa, podložnost stresu, temperament i način života*).

Grafikon 4 nam pokazuje trend dobijenih srednjih vrednosti, koje pokazuju da je značaj koji fizička aktivnost može imati za smanjenje nivoa percipiranog stresa i podložnosti istom najveći pri praktikovanju joge, zatim sledi tae-bo, a na svakoj subskali žene koje žive sedentarnim životnim stilom ostvaruju najnepovoljnije skorove.

Možemo zaključiti da bavljenje fizičkom aktivnošću pomaže smanjenje intenziteta doživljenog stresa. Oba ispitivane vrste fizičke aktivnosti daju značajne rezultate na subskali *generalni intenzitet stresa*, te možemo govoriti o uopštenom pozitivnom doprinosu sportske rekreacije na snižavanje intenziteta stresa. Slično važi i za *podložnost stresu*.

Verujemo da sveobuhvatnost programa joge (koja obuhvata vežbe snage, istezanja i fleksibilnosti, uz vežbe pravilnog disanja, kao i meditaciju) dovodi do postepenog transfera naučenih tehnika stabilizacije, promene direkcije i načina percepcije na svakodnevne situacije, a posledično i do smanjenja nivoa stresa. Zbog toga što nisu dobijene značajne razlike između žena koje vežbaju tae-bo i onih koje vode sedentarni stil života moguće je pretpostaviti da je za prevazilaženje stresa korisnija smirujuća aktivnost poput joge, nasuprot katartičkoj aktivnosti, praznjenju afekta, što bi bilo tipično za situaciju tae-bo treninga.

Drugi značajan rezultat je pokazao da su žene koje ne vežbaju podložnije stresu i njegovim posledicama. Ovo je u skladu sa teorijskim znanjima i ranijim istraživanjima o fizičkoj aktivnosti koja deluje umirujuće, relaksirajuće, usporava koagulaciju krvi u krvnim sudovima, snižava krvni pritisak i smanjuje lučenje kortizola i adrenalina i time smanjuje dispoziciju za burno reagovanje na stresor.

Rezultati pokazuju sa su žene koje vežbaju po crtama *temperamenta* manje podložne stresu i njegovim posledicama tj. da su crte koje osobu predisponiraju da burno reaguje na stresogene situacije i intenzivno ih doživljava manje zastupljene kod žena koje su aktivne.

Postavlja se pitanje da li fizička aktivnost utiče na smanjenu aktivaciju ovih osobina (što bi moglo biti u vezi sa fiziološkim delovanjem sportske rekreacije o kome je bilo reči, ili promenom kognitivnog stila i navika u mišljenju), ili se unapred vrši selekcija na osnovu ovih osobina, dakle da osobe koje su po temperamentu sklone mirnijim reakcijama imaju više istrajnosti u vežbanju i čine grupu redovnih vežbača, te su obuhvaćene ovim istraživanjem.

Žene koje se bave fizičkom aktivnošću imaju niži skor na subskali *način života*, što znači da ih stil življenja u manjoj meri predisponira za stresno reagovanje, za razliku od žena koje ne praktikuju nijedan vid organizovane sportske rekreacije.

Ovaj nalaz je očekivan kada imamo u vidu nespojivost sportske rekreacije sa nezdravim navikama življenja, poput konzumacije alkohola ili duvana, nezdrave ishrane.

Ova hipoteza je *delimično potvrđena*.

Na grafikonu 5 možemo uočiti trend na subskalama koje su dale statistički značajne rezultate, a to su subskale koje obuhvataju stilove prevladavanja u kojima se osoba usmerava na emocije, ili izbegava stresnu situaciju. Naime, kod žena koje se bave jogom, ova dva mehanizma prevladavanja su najmanje zastupljena, zatim slede žene koje treniraju tae-bo, a najviše aritmetičke sredine imaju žene koje nisu fizički aktivne.

Žene koje vežbaju jogu imaju niži skor na subskali *suočavanje usmereno na emocije* od žena koje se ne bave nijednom vrstom fizičke aktivnosti, što ukazuje na to da su u susretu sa stresorom u manjoj meri preplavljene dejstvom emocija (tabela 2). Osim ovog rezultata, na istoj subskali postoje razlike koje su na granici značajnosti. Žene koje ne vežbaju se u većoj meri bave sopstvenim emocijama od grupe vežbačica (Sig.=0,056), a i žene koje treniraju tae-bo imaju viši skor od žena koje se bave jogom (Sig.=0,061). Ovo sugerise doprinos joge smanjenoj zastupljenosti okupiranosti emocijama u stresnim situacijama.

Žene koje redovno upražnjavaju joga vežbe zdravije izlaze na kraj sa osećanjima koja se javljaju u stresnoj situaciji, jer niži skor na ovoj subskali podrazumeva i to da ne pribegavaju u većoj meri potiskivanju emocija, povlačenju, prebacivanju sebi za nastali problem i osećanju krivice, kao i nadaptivnim reakcijama čiji je cilj regulacija griže savesti.

MBSR program koji smo obrađivali u teorijskom delu dao je rezultate koji mogu da potkrepe naše nalaze. Naime, meditacija koja se praktikuje u ovom programu povezana je sa povećanjem sive mase u hipokampusu a njenim smanjenjem u amigdali, što utiče na svesnu kontrolu emocija, ponašanja i samosvesti. Razvoj ovih vidova kontrole emocija može biti povezan sa manjom opterećenošću njima, odnosno njihovom manjom sposobnošću da okupiraju adaptivne potencijale individue u stresnoj situaciji.

Žene koje vežbaju, kao celovita grupa, kao i grupa žena koje se redovno bave jogom, imaju niži skor na subskali *suočavanje izbegavanjem*, odnosno *distrakcija*.

Moguće je da redovna fizička aktivnost, kao vrsta dobrovoljno i svesno preuzete obaveze i strukturisane aktivnosti, doprinosi tome da se osoba direktnije bavi stresnom situacijom, u smislu generalizacije takvog kognitivnog stila na druge životne situacije. Možemo dalje pretpostaviti da fizička aktivnost, za koju smo potvrdili da deluje na sniženje nivoa stresa, omogućava oslobađanje kapaciteta osobe, smiruje trenutne afekte, i time omogućava da osoba koja se redovno bavi sportskom rekreacijom manje pribegava neadaptivnim mehanizmima i načinima ponašanja.

Ova hipoteza je *delimično potvrđena*.

U istraživanju smo očekivali da će postojati razlika na dimenziji ličnosti *ekstraverzija-introverzija*, i to naročito između grupe žena koje vežbaju jogu i onih koje treniraju tae-bo. Međutim, analiza podataka nije dala statistički značajne rezultate.

Neslaganje rezultata sa teorijskim pretpostavkama o tome da će joga (zbog prirode same aktivnosti koja je u velikoj meri umirujuća i staložena) više odgo-varati introvertovanim osobama, a tae-bo (kao aktivna, bučna i dinamična aktivnost) ekstravertima, traži dalje ispitivanje i dublju analizu problema. Moguće je da je delovanje određenih intervenišućih varijabli dovelo do izostanka značajnih razlika, ili je u pitanju veličina ili način odabira uzorka.

Iako nije dobijena značajna razlika, analiza srednjih vrednosti pokazuje da su žene koje ne vežbaju u većoj meri ekstravertovane od žena koje se bave nekom vrstom fizičke aktivnosti; razlike su na granici značajnosti ($\text{Sig.}=0,056$). Moguće je da priroda temperamenta ekstraverta doprinosi tome da izostaje istrajnost, jer kod takvih osoba postoji potreba za novitetima i raznovrsnim stimulacijama, te se ređe nalaze u grupi redovnih vežbača.

Rezultati pokazuju da žene koje ne vežbaju imaju izraženiju dimenziju ličnosti *neuroticizam*.

Delovanje fizičke aktivnosti na sniženje intenziteta doživljenog stresa može povratno uticati na niži nivo neuroticizma time što oslobađa osobu dodatnih okidača neurotičnih reakcija. Smirujući efekti redovne sportske rekreacije ublažavaju delovanje negativnih emocija i anksioznosti. Teorijska saznanja govore o umirujućim efektima fizičke aktivnosti na nervni sistem, koji je prenadražljiv i osetljiv kod osoba kod kojih postoji visok nivo neuroticizma.

Još jedan aspekt redovne fizičke rekreacije može da utiče na dobijene rezultate. Bavljenje fizičkom aktivnošću daje osobi osećanje samopoštovanja i zadovoljstva sobom, što doprinosi poništavanju osećanja krivice i griže savesti, niskog samopoštovanja i prebacivanja sebi, koje je često kod osoba sa visokim nivoom emocionalne nestabilnosti, tj. neuroticizma.

Ova hipoteza je *delimično potvrđena*.

Rezultati govore da je duže bavljenje fizičkom aktivnošću povezano sa nižim nivoom stresa.

Pozitivni efekti sportske rekreacije na sniženje *nivoa percipiranog stresa*, kao i *podložnost stresu* su, kako pokazuje naše istraživanje, sve izraženiji sa protokom vremena i sa kontinuiranim praktikovanjem redovne fizičke aktivnosti koje dodatno redukuju stres.

Iako najstrože gledano nisu statistički značajne, razlike u *načinu života* kao faktoru koji doprinosi stresu u zavisnosti od dužine bavljenja sportskom rekreacijom se ipak nalaze na samoj granici ($\text{Sig.}=0,052$). Možemo pretpostaviti da je način života kod žena koje su fizički aktivne u velikoj meri sličan, bez obzira na to koliko dugo treniraju, dokle god je u pitanju kontinuirana aktivnost, ali da se ipak sa protokom vremena sve više približava onome što bi mogli označiti kao zdrav ideal.

Ova hipoteza je *delimično potvrđena*.

Grafikon 8 ukazuje na trend da sa dužim redovnim vežbanjem usmerenost na emocije ili izbegavanje postaju sve manje zastupljene kao preferirani stilovi suočavanja sa stresom.

Ispitanice koje se duže bave nekom od ispitivanih fizičkih aktivnosti se u manjoj meri služe stilom prevladavanja označenog kao *suočavanje usmereno na emocije* od žena koje su u istim programima vežbi angažovane kraće vreme.

Kontinuirano vežbanje, možemo pretpostaviti, omogućava situaciju u kojoj je moguće trajno i ponavljano „pražnjenje“ nakupljene napetosti, te se samim tim ona ne akumulira i ne primorava osobu da se bavi njome i negativnim emocijama koje se javljaju u stresnoj situaciji.

Rezultati istraživanja pokazuju da se žene koje duže treniraju manje služe izbegavanjem, odnosno *distrakcijom* kao načinom suočavanja sa stresom od žena koje se bave sportskom rekreacijom kraći vremenski period.

Možemo zaključiti da sportska rekreacija sa produženim i trajnijim angažovanjem još više doprinosi da se neadaptivni načini reagovanja na stres (poput konzumacije pića i hrane, kupovine ili gledanja filmova) isključuju iz repertoara ponašanja osobe.

Ova hipoteza *nije potvrđena*.

Dimenzija ličnosti *ekstraverzija-introverzija* nije u statistički značajnoj povezanosti sa dužinom treniranja. Kada se posmatraju rezultati na ovoj dimenziji između žena koje se ne bave nijednom vrstom fizičke aktivnosti i onih koje vežbaju preko godinu i po dana, vidi se da je zastupljenost ekstraverzije veća kod žena koje ne treniraju. Dakle, moguće je da je ekstraverzija u vezi sa bržim odustajanjem od posvećenog treniranja, te stoga nema statistički značajnih razlika između žena koje redovno treniraju.

Ispitanice koje duži vremenski period treniraju jogu i tae-bo se ne razlikuju statistički značajno od onih koje se bave istim vrstama sportske rekreacije kraće vreme na dimenziji ličnosti označenoj kao *neuroticizam*. Pretpostavljamo da žene koje odluče da istraju u sportskoj rekreaciji odlikuju slični skorovi na ovoj dimenziji, a uz to, potencijalno pozitivno delovanje sportske aktivnosti postoji i nakon kraćeg redovnog praktikovanja fizičke aktivnosti (do godinu i po dana). Iako nije nađena statistički značajna razlika, analiza aritmetičkih sredina pokazuje da je neuroticizam niži kod žena koje se dugotrajno kontinuirano bave fizičkom aktivnošću.

LITERATURA

- Adler, I. (2010). Onemocnění cest dýchacích může mít psychické pozadí. *Psychologie dnes*, 6, 34-36.
- Blanks, B. (1999). *The Tae-Bo Way*. New York City: Bantam Books.
- Đurašković, R. (2002). Naši fudbaleri piju manje količine alkohola od švajcarskih fudbalera. *Psihologija danas*, 17, 6-7.
- Đurašković, R. (2002). Studenti fizičke kulture u Nišu manje puše od medicinar. *Psihologija danas*, 17, 7-8.
- Endler, N. S., Parker, J. D. A. (1990a). *Coping Inventory for Stressful Situations (CISS), Manual*. Toronto: Multi Health Systems.
- Gorušová, S. (2010). Souvisí migréna s povahou? *Psychologie dnes*, 12, 36-37.
- Kabat-Zinn, J. *What is Mindfulness-Based Stress Reduction?* Retrived October 29, 2011 from the World Wide Web <http://www.mindfullivingprograms.com/whatMBSR.php>
- Kejn, Dž. (1984). *Psihologija i sport. Psihološki vidovi fizičkog vaspitanja i sporta*. Beograd: Nolit.
- Marić, J. (2005). *Klinička psihijatrija*. Beograd: Megraf.
- Milojević, A. (2004). *Psihologija sporta i vežbanja*. Niš: SVEN.
- Obrenović, J. (2003). *Psihofiziologija rada*. Niš: Filozofski fakultet.
- Sharkey, B. J., Gaskill, S. E. (2008). *Vežbanje i zdravlje*. Beograd: Data status.
- Vitkin, Dž. (2009). *Kako preživeti stres, vodič za žene*. Beograd: Alnari.
- Vojáček, K. (1988). *Autogenní trénink*. Praha: Avicenum, zdravotnické nakladatelství.

Stanislava D. Puač

INTENSITY OF STRESS, COPING STYLES AND PERSONALITY TRAITS IN WOMEN PRACTICING YOGA AND TAE-BO

Summary: This paper is a theoretical and empirical elaboration based on the comparison of differences occurring in the explicitness of the personality traits, stress and coping styles among women practising yoga and Tae-Bo and those who do not engage in any form of physical recreation. The sample is based on 105 women, 22 to 46 years old; they were divided into three equal subcategories based on physical recreation. Women who are physically active have been practising for a period of 2 months to 17 years.

The stress intensity was investigated by the General Stress Test (Soly Bensa-bat, 1999); coping styles have been examined with the Coping Inventory for stressful situations, CISS (Endler and Parker, 1990); personality traits were me-

asured by means of the Eysenck Personality Questionnaire – Revised, EPQR, 1985.

The results indicate that practising any form of sport decreases the level of encountered stress and that it is related to a healthier and less stressful lifestyle. Women, who are not engaged in any form of physical recreation, when facing stress, deal with their own emotions or avoid problems more often. Finally, physical activity is related to a lower level of neuroticism as a dimension of the personality. The implications of finding could be improve the understanding of the importance of physically active lifestyle for mental health of the individual.

Key words: intensity of stress, dimension of personality, styles of overcoming, physical activity, women

Ivana Milinković¹
Univerzitet u Banjaluci
Filozofski fakultet
Republika Srpska

POVEZANOST REDOSLIJEDA ROĐENJA DJECE I OSOBINA LIČNOSTI KOD ADOLESCENATA

Sažetak: Ima istraživanja koja nalaze da postoji povezanost redoslijeda rođenja djeteta i osobina ličnosti koje ima kao odrasla osoba. Uzimajući u obzir model „velikih pet“ a oslanjajući se na „born to rebel“ teoriju F. Dž. Saloveja, pretpostavilo se da su prvorodena djeca i jedinci Neurotičniji i Savjesniji, dok su drugorođena djeca Saradljivija i Otvorenija. Po pitanju Ekstraverzije ne bi trebalo da se razlikuju. Takođe se pretpostavilo da između jedinaca i prvorodene djece nema razlike, te da ne postoji uticaj interakcije između pola i redoslijeda rođenja na izraženost dimenzija „velikih pet“. Istraživanje je sprovedeno na adolescentskoj populaciji na uzorku od 227 ispitanika iz potpunih porodica pomoću BFI instrumenta (John & Srivastava, 1999). Dvofaktorskom analizom su dobijeni rezultati koji ukazuju da nema statistički značajne razlike između jedinaca, prvorodene i drugorođene djece po pitanju izraženosti dimenzija Neuroticizam, Savjesnost i Saradljivost što je u suprotnosti od očekivanog, kao ni po pitanju dimenzije Ekstraverzija što je bilo očekivano. Kod dimenzije Otvorenost postoji statistički značajna razlika između kategorija, međutim ona nije u skladu sa pretpostavljenim jer je ova dimenzija najizraženija kod prvorodene djece, zatim drugorođene i jedinaca. Između jedinaca i prvorodene djece nisu dobijene statistički značajne razlike kod dimenzija Neuroticizam, Savjesnost, Saradljivost i Ekstraverzija, dok kod dimenzije Otvorenost jesu. Po pitanju uticaja interakcije između pola i redoslijeda rođenja na izraženost dimenzija „velikih pet“ takođe je potvrđena pretpostavka kod dimenzija Neuroticizam, Savjesnost, Saradljivost i Ekstraverzija, dok kod dimenzije Otvorenost data interakcija na izraženost dimenzija „velikih pet“ postoji.

Ključne riječi: redoslijed rođenja, osobine ličnosti, model „velikih pet“, adolescenti

UVODNI DIO

Porodica je prva društvena grupa sa kojom se dijete sreće. Ona je primarna ljudska zajednica zato što je prva, najvažnija i najprisnija ljudska skupina. U njoj se uspostavljaju trajne i emotivno prisne veze između članova. Zbog toga ali i više-

¹ i.milinkovic@yahoo.com

strukih bioloških, psihičkih i društvenih funkcija, porodicu mnogi smatraju osnovnom ćelijom svakog društva. Pojedinaц u njoj stiće prva iskustva, stavove, razvija sopstvene potencijale i personalne odnose, kao i svoju ličnost u cjelini. Na dato formiranje ličnosti pojedinca svaki ćlan porodice ima svoj udio, kako roditelji, tako i braća i sestre te ostali ukućani, ali i njegova (djetetova) pozicija unutar porodice, tj. redoslijed rođenja. Dug vremenski period, uglavnom do puberteta, porodica ima primaran znaćaj za djetetovu socijalizaciju.

Znaćaj roditeljstva naglašen je još u periodu kada je Frojd utemeljio svoju teoriju kao vaћnu komponentu razvoja djetetovog života, njegovog ponašanja, formiranja osobina, moralnog rasuđivanja, akademskog postignuća itd. (Klarin, 2006). Ono što se oćekuje od roditelja je hrabrenje i vođenje kroz razvoj djeteta u svoj njegovoj sloћenosti kao što su kognitivni, fizićki, socijalni, emocionalni, moralni, seksualni, duhovni, kulturni i obrazovni razvoj (Arendell, 1997, prema Klarin, 2006).

Pored uticaja roditelja na formiranje ličnosti, redoslijed rođenja djeteta se takođe smatra veoma vaћnim. Prilikom odreђivanja redoslijeda rođenja djeteta istiće se bioloћki i funkcionalni, tj. psiholoћki redoslijed (Sulloway, 1996, prema Sindik, 2009). Bioloћki redoslijed rođenja je odreђen samim rođenjem djeteta, dok se funkcionalni moћe mijenjati u zavisnosti od smrti brata ili sestre, usvajanjem, itd. U situacijama kada su samo jedno dijete odgajali baka i deda, bez obzira na bioloћku braću i sestre, to dijete je funkcionalno jedino dijete. Funkcionalni redoslijed rođenja se odnosi na naćin na koji osoba percipira i interpretira sopstvenu poziciju unutar porodićne strukture (Campbell, White & Stewart, 1991, prema Sindik, 2009).

Da li pojedinac ima braću i/ili sestre je takođe vaћno a pogotovo njihova razlika u godinama, polu te brojnosti (Sulloway, 2001). Prema navedenom autoru što je razlika u godinama manja takmićenje izmeђu njih za roditeljsko ulaganje će biti veće zbog ćega će se suparništvo meђu braćom i sestrama povećati. Meђutim, ako je razlika velika, dosta starije dijete koje nije viće zavisno o brizi roditelja će doћivjeti minimalni gubitak od novog brata ili sestre zbog ćega će suparništvo biti jako malo ili ga uopšte neće biti. Kada je u pitanju pol najćešće se navodi primjer sina jedinca meђu mnoštvom kćeri (ili obrnuto) što funkcionalno moћe da predstavlja jedino dijete. Takoђе, da li su prvoroђena djeca muškog ili женskog pola a kasnijeroђena suprotnog igra vaћnu ulogu u njihovom odnosu i takmićenju za roditeljsko ulaganje. Isti autor navodi da velićina porodice (brojnost) i socioekonomski status ćine dva faktora koja se prepliću jer smatra da su porodice iz niћih socijalnih klasa uglavnom brojnije nego one iz viћih tako da u njima ima viće kasnijeroђene djece. Takve porodice podstiću veću saradnju meђu braćom i sestrama ćime se umanjuje suparništvo meђu njima (Sulloway, 2001).

Razvoj teorije redoslijeda rođenja- Frensis Galton, Alfred Adler i Frenk Dž. Salovej

Među naučnicima, prva osoba koja je uvidjela da postoje razlike u formiranju ličnosti prvorodenih i kasnijerodenih je Frensis Galton (Francis Galton, 1874), rođak Čarlsa Darvina, koji je smatrao da je daleko veći broj eminentnih muških naučnika prvo dijete u porodici a ne kasnijerodeno (Forer, 1969, prema Beck et al., 2006). On je time želio da istakne da su prvorodena djeca karakteristična po određenim osobinama ličnosti što ih čini većim naučnicima nego drugorodenu djecu.

Međutim, prvi autor koji se smatra začetnikom teorije o redoslijedu rođenja i njegovom uticaju na formiranje osobina ličnosti je Alfred Adler. On je još početkom 20. vijeka isticao redoslijed rođenja djeteta, određene obrasce ponašanja roditelja, te odnos među braćom i sestrama kao ključne faktore pri razvoju ličnosti. Prema njemu (Adler, 2007) jedinci imaju više izgleda da budu razmaženi jer je sva roditeljska pažnja usmjerena ka njima. Prvorodeno dijete počinje život kao jedino dijete da bi po dolasku drugog djeteta bilo „svrgnuto sa trona“ zbog čega ono često prerano sazrijeva i postaje autoritarno i konzervativno. Drugorodeno dijete pokušava prestići prvorodeno zbog čega postaje takmičarski nastrojeno. Čak i kada to uspije ono nastavlja sa takmičenjem što postaje trajno obilježje ličnosti. Međutim, nedostatak njegove teorije leži u činjenici da je on nije provjerio u praksi kroz istraživanje, te da je ostala samo na nivou teorije.

Začetnikom teorije o redoslijedu rođenja i njegovom uticaju na formiranje osobina ličnosti, ali sa istraživačkog aspekta, smatra se Frenk Dž. Salovej. Djelomično na temelju racionalne, a djelomično na temelju iscrpne istorijske analize koja je obuhvatala 6566 ispitanika on je formulisao „born to rebel“ teoriju na osnovu koje je objasnio značaj nadmetanja braće i sestara kao i roditeljskog ulaganja na formiranje određenih osobina ličnosti (Sulloway, 1996, prema Sulloway, 2001). Ono što se Saloveju zamjera je podjela na prvorodenu i kasnijerodenu djecu a ne na: jedinci, najstarije, srednje i najmlađe dijete, te blizanci. Unatoč tome, njegova teorija kao i istraživanja su pridonijela uviđanju koliko odnos roditelj-dijete, kao i odnos između djece može uticati na formiranje osobina ličnosti.

Model ličnosti „velikih pet“

Model koji je Salovej koristio u svojim istraživanjima povezanosti redoslijeda rođenja i osobina ličnosti je model „velikih pet“ („BIG5“, model Costa i McCrae). Tvorac termina „BIG5“ je Luis Goldberg (Lewis Goldberg). On je smatrao da manje-više svi poznati inventari ličnosti (npr. Ajzenkov EPI, Džeksonov PRF itd.) reflektuju neki od aspekata ovog modela zbog čega se on smatra najobuhvatnijim i pogodnijim. Kosta i Makrej su razvili ovaj model ličnosti u okviru pet velikih dimenzija ličnosti kao dio univerzalne ljudske psihe zbog čega je

postao jedan od vodećih modela psihologije ličnosti krajem dvadesetog vijeka (Čolović i sar., 2005).

Dimenzije i osnovne crte ličnosti će biti redom navedene. Neuroticizam: anksioznost, gnevni hostilitet, depresija, uznemirujuća usredsređenost, impulsivnost i preosjetljivost. Ekstraverzija: toplina, druželjubivost, asertivnost, aktivitet, potraga za uzbuđenjem i pozitivne emocije. Otvorenost: fantazija, estetika, osjećanja, akcija, ideje i vrijednosti. Saradljivost: povjerenje, iskrenost, altruizam, popustljivost, skromnost i blaga narav. Savjesnost: kompetencija, red, dužnost, postignuće, samodisciplina i promišljenost. Kosta i Makrej navedene dimenzije nazivaju domenima, dok crte ličnosti nazivaju aspektima ličnosti.

Salovej (Sulloway, 2001) je na osnovu istraživanja utvrdio sledeću povezanost datih dimenzija sa redoslijedom rođenja djeteta. Neuroticizam je povezan sa ljubomorom, osobinom koja je karakteristična za prvorodenu djecu jer po dolasku na svijet brata ili sestre oni moraju da dijele roditeljsku pažnju. Takođe su anksiozniji i emocionalno napetiji, te se sporije oporavljaju od nekog uzbuđenja (osjetljiviji su). Primarno, dimenzija Ekstraverzije bi trebalo da bude karakteristična za prvorodenu djecu. Međutim, po dolasku na svijet brata ili sestre ovakve karakteristike postaju tipične i za kasnijerodenu djecu, a u nekim slučajevima i tipičnije. Kasnijerodena djeca bi trebala postizati veće rezultate na dimenziji Otvorenost s obzirom na to da je povezana sa nekonvencionalnošću, pustolovnošću i buntovništvom što je karakteristično za njih. Do ovakvog vida ponašanja dolazi usljed njihove manje identifikacije sa roditeljima zbog čega prvorodeni dominiraju nad njima. Budući da rođenjem dobijaju posebno mjesto u strukturi, prvorodeni su podložniji roditeljskim željama, vrijednostima i standardima. Oni počinju da pomažu oko odgoja mlađe djece te preuzimaju određene odgovornosti na sebe. Sve to spada u dimenziju Savjesnost. Obično su dobri u školi i ispunjavaju roditeljska očekivanja te su spremniji da prihvate njihov autoritet. Strategija kasnije rođene djece se najčešće odnosi na popuštanje zahtjevima prvorodjenih čime pokazuju određenu saradnju te potrebu za roditeljskom zaštitom. Smatra se da su oni altruističniji, empatičniji te da su više orijentisani na vršnjake (Sulloway, 2001) što je sve obuhvaćeno dimenzijom Saradljivost.

METODOLOGIJA I HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA

Uzorak ispitanika

Prilikom odabira uzorka bilo je potrebno da ispitanik pripada jednoj od tri kategorije: jedinac, prvorodeno i drugorođeno dijete, i da bude iz potpune porodice koja živi zajedno. Konačan broj ispitanika koji je korišten u analizi je 227 od kojih je 100 muškog pola a 127 ženskog pola. Jedinaca je ukupno bilo 26, prvorodene djece 114 a drugorođene 87. Prosječna dob ispitanika je 16.5 godina, dok

je njihov raspon u godinama od 15 do 18. Navedena populacija je izabrana zbog zanimljivosti date dobi ispitanika – to je period kada adolescenti imaju sve manju potrebu da provode vrijeme kod kuće, u porodici, a sve veću sa vršnjacima. Otprilike do ovog uzrasta uticaj roditeljskog ponašanja i vaspitanja, kao i odnos sa braćom i sestrama (ako ih ispitanik ima) je najintenzivniji. Tada već dolaze do izražaja određene crte ličnosti na osnovu kojih će se moći odrediti njihova učestalost kod jedinaca, prvorodene i drugorođene djece.

Instrumenti

Instrument korišten u ovom istraživanju je The Big Five Inventory ili skraćeno BFI koji su konstruisali Džon, Danahju i Kentl (John, Danahue, Kentle) 1991. godine (John & Srivastava, 1999). On je namijenjen za mjerenje 5 dimenzija ličnosti koje su navedene gore u tekstu. Sastoji se od 44 kratkih i jednostavnim jezikom sastavljenih ajtema prevedenih na srpski jezik koji se odnose na mišljenja, osjećanja i ponašanja. U postupku samoprocjene daju se odgovori na petostepenoj Likertovoj skali označenoj od 1 do 5.

Ispitivanje je sprovedeno u banjalučkoj Gimnaziji među učenicima II razreda na kraju školske 2010/11. i na početku školske 2011/12. godine. Ispitivanje je trajalo dvadesetak minuta.

Hipoteze

Uzimajući u obzir jedince, prvorodenu i drugorođenu djecu adolescentskog uzrasta iz potpunih porodica i njihov pol, a u odnosu na model „velikih pet“, postavljene su tri hipoteze koje se zasnivaju na empirijskim nalazima Frenka Dž. Salloweja (Sulloway, 2001, 2007).

H1 – Jedinci i prvorodena djeca su u prosjeku gledano Savjesnija i Neurotičnija od drugorođene djece, dok su drugorođena djeca u prosjeku gledano Otvorenija i Saradljivija od prvorodene djece i jedinaca. Po pitanju Ekstraverzije jedinci, prvorodena i drugorođena djeca se ne razlikuju.

H2 – Iako se razlikuju po tome da li imaju braću i sestre ili ne, jedinci i prvorodjena djeca se ne razlikuju u izraženosti dimenzija „velikih pet“.

H3 – Unatoč postojanju polnih razlika u izraženosti različitih crta ličnosti – pri čemu žene postižu veće rezultate na dimenzijama Neuroticizma, Saradljivosti, Ekstraverzije i Savjesnosti, dok na dimenziji Otvorenost žene i muškarci postižu rezultate koji nisu statistički značajni (Schmitt et al., 2008) – ne postoji uticaj interakcije između pola i redoslijeda rođenja na izraženost dimenzija „velikih pet“.

Obrada podataka

Za provjeru hipoteza korištena je dvofaktorska analiza varijanse sa neponovljenim faktorima pola i redoslijeda rođenja (jedinac, prvorodeno i drugorođeno

dijete), gdje su zavisne varijable bili skorovi na različitim skalama BFI instrumenta. Kompletan statistička obrada je izvršena u okviru statističkog paketa SPSS 17.0.

PRIKAZ I ANALIZA REZULTATA ISTRAŽIVANJA

U narednom dijelu rada su prikazani rezultati deskriptivne statistike za svaku dimenziju ponaosob, a zatim dvofaktorskom analizom varijanse provjerene sve tri hipoteze za svaku pojedinačnu varijablu.

Dimenzija Savjesnost

Tabela 1. Deskriptivna statistika za dimenziju Savjesnost

		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>
1. muški pol	1 jedinci	3.3889	.74986	12
	2 prvorodeno	3.2671	.82619	47
	3 drugorođeno	3.4634	.57783	41
	Ukupno	3.3622	.72330	100
2. ženski pol	1 jedinci	3.3333	.58956	14
	2 prvorodeno	3.4411	.57539	67
	3 drugorođeno	3.3599	.61761	46
	Ukupno	3.3998	.58949	127
Ukupno	1 jedinci	3.3590	.65494	26
	2 prvorodeno	3.3694	.69184	114
	3 drugorođeno	3.4087	.59799	87
	Ukupno	3.3833	.65058	227

Tabela 2. Statistička značajnost za dimenziju Savjesnost u odnosu na redoslijed rođenja i pol

	<i>p</i>
Redoslijed rođenja	.821
Pol	.963
Redoslijed rođ/pol	.312

Prema hipotezi H1 jedinci i prvorodena djeca u prosjeku gledano bi trebalo da budu Savjesnija od drugorođene djece. Međutim, iako su razlike veoma male, po pitanju središnjih vrijednosti dimenzija Savjesnost je najizraženija kod drugorođene djece ($Md=3.41$), a zatim kod prvorodene ($Mp=3.37$) i jedinaca ($Mj=3.36$)

što je u suprotnosti sa postavljenom hipotezom. Iz tabele 2 se vidi da nema statistički značajne razlike kada je u pitanju redoslijed rođenja zbog čega se ova hipoteza odbacuje. Na osnovu srednje vrijednosti koja je prikazana u tabeli 1 se vidi da je razlika između jedinaca i prvorodene djece minimalna čime se potvrđuje H2 a to je da se ove dvije kategorije značajno ne razlikuju u izraženosti dimenzija „velikih pet“. Prema H3 ne bi trebalo da postoji uticaj interakcije između pola i redoslijeda rođenja na izraženost dimenzija „velikih pet“ što se potvrđuje tako što ne postoji statistički značajna razlika. Međutim, iako je bilo za očekivati da će ženski pol postići izrazito veće rezultate na dimenziji Savjesnost u odnosu na muški pol, data razlika između polova nije značajna. Središnja vrijednost za ženski pol je 3.39 dok je za muški 3.36 što je prikazano u tabeli 1.

Dimenzija Neuroticizam

Tabela 3. Deskriptivna statistika za dimenziju Neuroticizam

		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>
1. muški pol	1 jedinac	2.4271	.87005	12
	2 prvorodeno	2.5426	.63539	47
	3 drugorođeno	2.5366	.66629	41
	Ukupno	2.5263	.67263	100
2. ženski pol	1 jedinac	2.8125	.79019	14
	2 prvorodeno	2.8470	.80711	67
	3 drugorođeno	3.1277	.57584	46
	Ukupno	2.9449	.73710	127
Ukupno	1 jedinac	2.6346	.83436	26
	2 prvorodeno	2.7215	.75332	114
	3 drugorođeno	2.8491	.68416	87
	Ukupno	2.7605	.73789	227

Tabela 4. Statistička značajnost za dimenziju Neuroticizam u odnosu na redoslijed rođenja i pol

	<i>p</i>
Redoslijed rođenja	.266
Pol	.000**
Redoslijed rođ/pol	.367

**razlika značajna na nivou $p < 0.01$

Prema H1 jedinci i prvorodena djeca u prosjeku gledano bi trebalo da budu Neurotičnija od drugorođene djece. Međutim, iako su razlike male, po pitanju središnjih vrijednosti dimenzija Neuroticizam je najizraženija kod drugorođene djece ($Md=2.85$), pa tek onda kod prvorodene ($Mp=2.72$) i jedinaca ($Mj=2.63$) što je u suprotnosti sa postavljenom hipotezom. Iz tabele 4 se vidi da nema statistički značajne razlike između datih kategorija zbog čega se ova hipoteza odbacuje. Kada je u pitanju H2, iako je primjetna razlika između središnjih vrijednosti jedinaca i prvorodene djece, ona je minimalna te nije statistički značajna ($Mj=2.63$ i $Mp=2.72$) čime se potvrđuje ova hipoteza. Prema H3 ne postoji statistički značajna razlika između pola i redoslijeda rođenja i njihovog uticaja na izraženost dimenzija „velikih pet“ čime se potvrđuje i ova hipoteza. Ono što je bilo za očekivati je da će ova dimenzija biti izraženija kod osoba ženskog pola što je i dobijeno ($p<.001$). U tabeli 3 se vidi njihova razlika u izraženosti središnjih vrijednosti ($Mž=2.94$ i $Mm=2.53$).

Dimenzija Otvorenost

Tabela 5. Deskriptivna statistika za dimenziju Otvorenost

		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>
1. muški pol	1 jedinci	3.5083	.65983	12
	2 prvorodeno	3.4255	.61307	47
	3 drugorođeno	3.2537	.68231	41
	Ukupno	3.3650	.64844	100
2. ženski pol	1 jedinci	3.0214	.72343	14
	2 prvorodeno	3.7328	.58631	67
	3 drugorođeno	3.4935	.60200	46
	Ukupno	3.5677	.64277	127
Ukupno	1 jedinci	3.2462	.72456	26
	2 prvorodeno	3.6061	.61389	114
	3 drugorođeno	3.3805	.64858	87
	Ukupno	3.4784	.65170	227

Tabela 6. Statistička značajnost za dimenziju Otvorenost u odnosu na redoslijed rođenja i pol

	<i>p</i>
Redoslijed rođenja	.018*
Pol	.843
Redoslijed rođ/pol	.014*
Muški pol/red.rođ.	.335
Ženski pol/red.rođ.	.000**

*razlika značajna na nivou $p<0.05$

**razlika značajna na nivou $p<0.01$

Tabela 7. Statistička značajnost za dimenziju Otvorenost između kategorija i pola

(J) Red. rođ. isp.	(J) (I) Red. rođ. isp.	Bfi.O	Pol ispitanika	
			m. pol	ž. pol
1 jedinač	2 prvorodeno	bfi.O	.694	.000**
	3 drugorođeno	bfi.O	.234	.012*
2 prvorodeno	1 jedinač	bfi.O	.694	.000**
	3 drugorođeno	bfi.O	.217	.042*
3 drugorođeno	1 jedinač	bfi.O	.234	.012*
	2 prvorodeno	bfi.O	.217	.042*

*razlika značajna na nivou $p < 0.05$ **razlika značajna na nivou $p < 0.01$

Iz tabela 6 i 7 je primjetan uticaj interakcije redoslijeda rođenja i pola na izraženost dimenzija „velikih pet“ zbog čega se odbacuje H3 jer je pretpostavljeno da datog uticaja neće biti. Iz navedenih tabela se vidi da je kod ženskih ispitanika značajno izražena razlika po pitanju dimenzije Otvorenost u zavisnosti od redoslijeda rođenja. Svaki dati mogući odnos između kategorija (jedinici, prvorodena i drugorođena djeca) i pola je provjeren i za svaki odnos utvrđena statistički značajna razlika kod osoba ženskog pola dok je kod osoba muškog pola nema. Unatoč nepostojanju statističke značajnosti kod muških ispitanika ova hipoteza je odbacjena jer postoji uticaj interakcije između pola i redoslijeda rođenja na izraženost dimenzija „velikih pet“. Prema H1 drugorođena djeca bi trebala da budu Otvoreni-ja od jedinaca i prvorodene djece. Međutim, dobijeni rezultati ukazuju da je kod prvorodene djece dimenzija Otvorenost najizraženija ($M_p = 3.61$), pa tek onda kod drugorođene djece ($M_d = 3.38$) i jedinaca ($M_j = 3.25$) što se vidi iz središnjih vrijednosti predstavljenih u tabeli 5. Time se ova hipoteza odbacuje iako postoji statistički značajna razlika između navedenih kategorija. Na osnovu datih središnjih vrijednosti se takođe može vidjeti da postoji značajna razlika između jedinaca i prvorodene djece čime se odbacuje druga hipoteza.

*Dimenzija Saradljivost***Tabela 8.** Deskriptivna statistika za dimenziju Saradljivost

		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>
1. muški pol	1 jedinac	3.5278	.48113	12
	2 prvorodeno	3.5414	.57063	47
	3 drugorođeno	3.5772	.50931	41
	Ukupno	3.5544	.53123	100
2. ženski pol	1 jedinac	3.6825	.69301	14
	2 prvorodeno	3.5390	.61142	67
	3 drugorođeno	3.4903	.72675	46
	Ukupno	3.5372	.66117	127
Ukupno	1 jedinac	3.6111	.59815	26
	2 prvorodeno	3.5400	.59237	114
	3 drugorođeno	3.5313	.63160	87
	Ukupno	3.5448	.60615	227

Tabela 9. Statistička značajnost za dimenziju Saradljivost u odnosu na redoslijed rođenja i pol

	<i>p</i>
Redoslijed rođenja	.867
Pol	.826
Redoslijed rođ/pol	.668

Prema H1 drugorođena djeca u prosjeku gledano bi trebala da budu Saradljivija od jedinaca i prvorodene djece. Međutim, iako razlike nisu velike po pitanju središnjih vrijednosti drugorođena djeca imaju najmanje izraženu ovu dimenziju ($Md=3.53$), zatim prvorodena ($Mp=3.54$) pa tek onda jedinci ($Mj=3.61$) kod kojih je ova dimenzija najizraženija. Takođe, iz tabele 9 se vidi da date statističke značajnosti nema zbog čega se odbacuje ova hipoteza. Statističke značajnosti nema ni kada je u pitanju odnos jedinaca i provorodene djece čime se potvrđuje druga hipoteza. Kada je u pitanju uticaj interakcije redoslijeda rođenja i pola na izraženost dimenzija „velikih pet“ statističke značajnosti takođe nema čime se potvrđuje i H3. Ono što se očekivalo je da će osobe ženskog pola biti Saradljivije od osoba muškog pola. Iako je razlika između njih po pitanju središnjih vrijednosti mala, kod osoba muškog pola dimenzija Saradljivost je izraženija nego kod osoba ženskog pola ($Mm=3.55$ a $Mž=3.54$).

*Dimenzija Ekstraverzija***Tabela 10.** Deskriptivna statistika za dimenziju Ekstraverzija

		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>N</i>
1. muški pol	1 jedinac	3.4583	.71576	12
	2 prvorodeno	3.6090	.69968	47
	3 drugorođeno	3.8049	.68354	41
	Ukupno	3.6712	.69850	100
2. ženski pol	1 jedinac	3.5089	.81522	14
	2 prvorodeno	3.5896	.76153	67
	3 drugorođeno	3.7065	.69333	46
	Ukupno	3.6230	.74068	127
Ukupno	1 jedinac	3.4856	.75608	26
	2 prvorodeno	3.5976	.73355	114
	3 drugorođeno	3.7529	.68650	87
	Ukupno	3.6443	.72122	227

Tabela 11. Statistička značajnost za dimenziju Ekstraverzija u odnosu na redoslijed rođenja i pol

	<i>p</i>
Redoslijed rođenja	.155
Pol	.849
Redoslijed rođ/pol	.876

Prema H1 jedinci, prvorodena i drugorođena djeca se ne razlikuju po pitanju dimenzije Ekstraverzija. Iako postoji razlika između kategorija ($M_j=3.48$, $M_p=3.60$ i $M_d=3.75$), njihov odnos nije statistički značajan čime se potvrđuje prva hipoteza. Između jedinaca i prvorodne djece takođe nema značajne razlike čime se potvrđuje i druga hipoteza ($M_j=3.48$ i $M_p=3.60$). Prema H3 ne bi trebalo da postoji uticaj interakcije na izraženost „velikih pet“ što je i dobijeno čime se potvrđuje i ova hipoteza. Ono što je bilo očekivano je da će osobe ženskog pola biti Ekstravertnije u odnosu na osobe muškog pola. Međutim, dobijeni rezultati po pitanju središnjih vrijednosti prikazanih u tabeli 10 ukazuju da su ispitanici muškog pola, iako je razlika mala, Ekstravertniji od ispitanika ženskog pola ($M_m=3.67$ i $M_ž=3.62$) što nije u skladu sa pretpostavljenim.

DISKUSIJA

Prema H1 jedinci i prvorodena djeca u prosjeku gledano bi trebalo da budu Savjesnija i Neurotičnija od drugorođene djece, dok bi drugorođena djeca u prosjeku gledano trebalo da budu Otvorenija i Saradljivija od prvorodene djece i jedinaca. Po pitanju Ekstraverzije jedinci, prvorodena i drugorođena djeca ne bi trebalo da se razlikuju. Od navedenih pretpostavki jedino je dokazana hipoteza za dimenziju Ekstraverzija. Smatra se da je ovaj domen podjednako izražen i kod jedinaca, prvorodene i drugorođene djece (Sulloway, 2001). Međutim, ta jednakost prema navedenom autoru nije ista za svaku pojedinačnu crtu ličnosti koja čini ovu dimenziju (toplina, druželjubivost, asertivnost, aktivitet, potraga za uzbuđenjem i pozitivne emocije). Prema njemu jedinci i prvorodena djeca su Ekstravertnija od drugorođene djece u izraženosti npr. asertivnosti, dok su drugorođena djeca Ekstravertnija od jedinaca i prvorodene djece u izraženosti npr. druželjubivosti. S obzirom na to da BFI mjeri izraženost isključivo dimenzija a ne i pojedinačnih crta ličnosti, za dalja istraživanja preporučuje se korišćenje nekog drugog instrumenta koji bi i crte ličnosti, pored dimenzija, mjerio. Od pet dimenzija ličnosti statistička značajnost je jedino dobijena na dimenziji Otvorenost ($p < 0.05$). Međutim, data značajnost ne ide u prilog postavljenoj hipotezi a to je da su drugorođena djeca Otvorenija od jedinaca i prvorodene djece zbog čega je ova hipoteza odbačena. Prema dobijenim podacima prvorodena djeca su Otvorenija od drugorođene djece i jedinaca. Isti podaci su dobijeni posmatrajući zasebno ženski pol dok posmatrajući muški ova dimenzija je najizraženija prvo kod jedinaca, zatim prvorodene pa tek onda drugorođene djece. Znači, u sva tri slučaja posmatrajući rezultate zasebno za svaki pol ali i generalno, kod drugorođene djece ova dimenzija nije najizraženija što je u suprotnosti sa očekivanim. Kontradiktorni podaci su dobijeni i na dimenziji Savjesnost. Statističke značajnosti između kategorija nema što znači da hipoteza nije potvrđena, međutim, prema ovom istraživanju kod drugorođene djece, iako razlika nije značajna, ova dimenzija je najizraženija pa tek onda kod prvorodene djece i jedinaca što je u suprotnosti sa pretpostavljenim. Što se tiče izraženosti dimenzije Savjesnost po polovima, isti podaci su dobijeni kod ispitanika ženskog pola dok je kod muškog pola došlo do permutacije između jedinaca i prvorodene djece. Slični podaci su dobijeni i na dimenziji Neuroticizam. Prema postavljenoj hipotezi očekivalo se da će prvorodena djeca i jedinci biti Neurotičniji od drugorođene djece, međutim, iako nema statistički značajne razlike između kategorija ipak treba spomenuti da su drugorođena djeca postigla malo veće središnje vrijednosti na ovoj dimenziji od prvorodene djece i jedinaca. To isto važi posmatrajući zasebno ženski pol dok kod ispitanika muškog pola ipak su prvorodena djeca imala malo veće središnje vrijednosti od drugorođene djece i jedinaca. Kada je u pitanju dimenzija Saradljivost dobijeni rezultati od prethodne tri dimenzije se ponavljaju. Nije dobijena statistički značajna razlika između kategorija, što znači da hipoteza nije potvrđena, međutim, znatna razlika koja se javila između njih ukazuje da su jedinci, zatim prvorodena pa tek onda drugorođena djeca ima-

la najviše srednje vrijednosti na ovoj dimenziji. Isto važi i za ispitanike ženskog pola, dok su kod ispitanika muškog pola razlike drugačije. Ipak je kod drugorođene djece ova dimenzija najizraženija, pa tek onda kod prvorodene djece i jedinaca što se i očekivalo. Zašto su dobijeni rezultati u suprotnosti od postavljene hipoteze je pitanje mnogih faktora, a možda i nedovoljne sigurnosti i pouzdanosti „born to rebel“ teorije na kojoj se i zasniva hipoteza. Kada su u pitanju drugi faktori oni se prvenstveno odnose na nedovoljno kontrolisane uslove što u ovom istraživanju može biti slučaj. Prije svega primjetan je mali broj jedinaca (samo 26 ispitanika) što može da utiče na reprezentativnost i pouzdanost dobijenih podataka. Takođe, kod ispitanika koji nisu jedinci nije vođeno računa koliko još braće i/ili sestara još imaju (njihova brojnost), kao ni koja je razlika u godinama između njih. Još jedan faktor koji je mogao da utiče na dobijene rezultate je kulturološki faktor. Različiti vaspitni stilovi, porodična dinamika itd. u jednoj kulturi mogu biti u velikoj suprotnosti u odnosu na drugu kulturu što takođe stavlja pod pitanje validnost i generalizovanost „born to rebel“ teorije. Ne smije se zanemariti ni instrument koji je korišten u ovom istraživanju (BFI) koji predstavlja samoprocjenu ispitanika sopstvenih osobina ličnosti koja ne mora nužno biti tačna. Ispitanikova slika o sebi je isuviše subjektivna da bi bila isključiva te može u nekim slučajevima biti pretjerano izražena ili smanjena.

Prema H2, iako se razlikuju po tome da li imaju braću i sestre ili ne, jedinci i prvorodena djeca ne bi trebalo da se razlikuju u izraženosti dimenzija „velikih pet“. Dobijeni rezultati istraživanja potvrđuju ovu hipotezu kod 4 dimenzije i to dimenzije Savjesnosti, Neuroticizma, Saradljivosti i Ekstraverzije, dok kod dimenzije Otvorenost postoji statistički značajna razlika između jedinaca i prvorodene djece. Posmatrajući središnje vrijednosti kod prvorodene djece ova dimenzija je izraženija što je slučaj i kod ženskog pola zasebno, dok je data razlika kod muškog pola ipak izraženija kod jedinaca. Razlog tome možda leži u već spomenutom nedostatku ovog istraživanja a to je ne tako reprezentativan broj ispitanika jedinaca zbog čega su ove razlike i ovi odnosi kod dimenzije Otvorenost statistički značajne. S druge strane, imati brata i/ili sestru možda ipak nije toliko zanemariva činjenica te ovo izjednačavanje jedinaca i prvorodene djece nije adekvatno.

Prema H3, uticaj interakcije između pola i redoslijeda rođenja na izraženost dimenzija „velikih pet“ ne postoji kod dimenzija Savjesnost, Neuroticizam, Saradljivost i Ekstraverzija čime se potvrđuje ova hipoteza. Međutim, uticaj date interakcije je ipak prisutan kod dimenzije Otvorenost gdje je dobijena statistički značajna razlika ($p < 0.05$). Kod ove dimenzije je posebno primjetno da je data interakcija statistički značajna kod ispitanika ženskog pola ($p < 0.01$), što nije slučaj za ispitanike muškog pola. Kada je u pitanju razlika po polu u izraženosti dimenzija „velikih pet“, očekivano je bilo da će osobe ženskog pola biti Neurotičnije, Saradljivije, Ekstravertnije i Savjesnije dok se ne bi trebalo da razlikuju od osoba muškog pola po pitanju dimenzije Otvorenost (Schmitt et al., 2008). Ova očekivanja su potvrđena jedino kod dimenzije Otvorenost (nema značajne razlike između polova) i dimenzije Neuroticizam koji je izraženiji kod osoba ženskog pola što je bilo i oče-

kivano ($p < 0.01$). Nasuprot dimenzijama Otvorenost i Neuroticizam, pretpostavke za preostale tri dimenzije nisu potvrđene.

ZAKLJUČAK

Ono što bi se moglo reći na kraju, a vezano je za ovaj istraživački rad i dobijene rezultate, jeste da su neke pretpostavke potvrđene, dok neke druge nisu, te da mogu poslužiti za dalja detaljnija istraživanja u ovoj oblasti radi stvaranja metodološke baze i nastavljanja provjeravanja „born to rebel“ teorije i njene primjenjivosti na našoj kulturi.

LITARATURA

- Adler, A. (2007). *Poznavanje čoveka. Religija i individualna psihologija. Ogledi*. Beograd: Izdavačko preduzeće PROSVETA a.d.
- Beck, E., Burnet, K. L., Vosper, J. (2006). Birth order effects on facets on extraversion. *Personality and Individual Differences*, 40, 953–959.
- Čolović, P. i sar. (2005). Evaluacija modela pet velikih u našoj kulturi primenom upitnika FIBI. *Psihologija*, 38.
- Galton, F. (1874). *English men of science: their nature and nurture*. London: Macmillan & co.
- John, O. P. & Srivastava, S. (1999). The Big-Five Trait Taxonomy: History, Measurement and Theoretical Perspectives. L. Pervin and O.P. John (Eds.). *Handbook of Personality: Theory and Research 2nd ed.* (pp. 102–138). New York: Guilford (in press).
- Klarin, M. (2006). *Razvoj djece u socijalnom kontekstu*. Jastrebarsko: Naklada Slap d.o.o.
- Sindik, J. (2009). Procjena spremnosti za školu i red rođenja. *Izvorni znanstveni članak. Magistra Ladertina*, 4.
- Schmitt, D. P., Realo, A., Voracek, M., Allik, J. (2008). Why Can't a Man Be More Like a Woman? Sex Differences in Big Five Personality Traits Across 55 Cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 168–182.
- Sulloway, F. J. (2001). Birth Order, Sibling Competition and Human Behavior. Paul S. Davies and Harmon R. Holcomb (Eds.). *Conceptual Challenges in Evolutionary Psychology: Innovative Research Strategies* (pp. 39-83). Dordrecht and Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Sulloway, F. J. (2007). Birth Order. Catherine Salmon and Todd Shackelford (Eds.). *Evolutionary Family Psychology* (pp. 162-182). Oxford and New York: Oxford University Press.

CORRELATION BETWEEN THE BIRTH ORDER OF THE CHILDREN AND PERSONALITY TRAITS IN ADOLESCENTS IN THE SCOPE OF THE „BIG5“ MODEL

Summary: Many previous studies emphasized the link between birth order and personality traits that the child acquires. Taking into account the model of the „BIG5“ and relying on „Born to Rebel“ theory of F. J. Sulloway, it is assumed that the firstborn children and the only child are more Neurotic and Conscientious, while the second born children are more Agreeable and Open. In terms of Extraversion they should not differ. It is also assumed that there is no difference between the only child and the firstborn and that the interaction between gender and birth order does not influence the prominence of the dimension of the „BIG5“. The study was conducted on the adolescent population on the sample of 227 respondents from complete families with the BFI instrument (John & Srivastava, 1999). Two factor analysis of the obtained results indicate that there is no statistically significant difference between the only child, the firstborn and the second born children in terms of prominence of the dimensions: Neuroticism, Conscientiousness and Agreeableness which is contrary to the expected results, but expected in terms of dimension of Extraversion. In case of the dimension of Openness, there is statistically significant difference between categories, however, it is not in concord with the assumed difference because this dimension is most prevalent among the firstborn children, then the second born and the only child. Between the only child and the firstborn children no statistically significant differences are found concerning the dimensions of Neuroticism, Conscientiousness, Agreeableness and Extraversion, while in the case of the dimension of Openness they are found. In terms of the effect of the interaction between gender and birth order on the prominence of the dimensions of the „BIG5“ also, it is confirmed the assumption related to following dimensions: Neuroticism, Conscientiousness, Agreeableness and Extraversion, while when it comes to the dimension of Openness the previously mentioned interaction exists.

Key words: birth order, personality traits, „BIG5“ model, adolescents

Tatjana Cvetković
Snežana Stojiljković¹
Univerzitet u Nišu
Filozofski fakultet

REDOSLED ROĐENJA, EMPATIJA I SAMOPOŠTOVANJE²

Sažetak: Ima autora koji ističu da je redosled rođenja jedan od činilaca formiranja određenih osobina ličnosti. Položaj deteta u porodici i odnos sa braćom i sestrama može da utiče na razvoj njegovog osećanja lične vrednosti, samopoštovanja i samopouzdanja. Neka istraživanja ukazuju na to da prisustvo braće i sestara podstiče razvoj empatije i prosocijalnog ponašanja.

U radu se iznose rezultati istraživanja čiji je cilj bio ispitivanje razlika u izraženosti empatije i u samopoštovanju kod osoba različitog redosleda rođenja. Ispitano je 120 subjekata, po 30 osoba koje spadaju u kategoriju prvorodene, srednjerođene, zadnjerođene dece i 30 jedinaca. Primenjeni su sledeći instrumenti: Skala globalnog samopoštovanja (Rozenberg) i Indeks interpersonalne reaktivnosti (Dejvisov multidimenzionalni pristup empatičnosti). Rezultati istraživanja pokazuju da u ispitivanom uzorku ne postoji statistički značajna razlika u pogledu samopoštovanja. Nađena je razlika u pogledu izraženosti empatije: izraženija je kod ispitanika iz grupe prvorodeni u odnosu na ostale grupe ispitanika. Utvrđeno je takođe da su devojke empatičnije od mladića. Obrazovanje roditelja i socioekonomski status (procenjen od samih ispitanika) pokazali su se kao faktori značajno povezani sa visinom samopoštovanja ispitanika.

Cljučne reči: redosled rođenja, empatija, samopoštovanje

TEORIJSKI OKVIR

Svako dete se rađa u određenoj porodičnoj strukturi. Njegova ličnost se formira u kontekstu te porodice, u kojoj svaki član ima svoj udeo. Ono što je specifično kod porodične strukture je kako se ona sa svakim novim članom menja. Na primer, porodično okruženje deteta koje se rađa u porodici sa dva odrasla roditelja i deteta koje se rađa u porodici sa nekoliko braće i sestara bitno je različito. Stoga bi se moglo reći kako se svako dete rađa u različitoj porodici zavisno od redosleda rođenja (Salovej, prema Franić, 2006).

¹ snezana.stojiljkovic@filfak.ni.ac.rs

² Rad je urađen u okviru projekta 179002: *Indikatori i modeli usklađivanja porodičnih i poslovnih uloga*, koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Položaj u kome se dete nalazi daje oblik i boju svemu onome što ono sa sobom nosi u život, smatrao je Adler, koji je isticao značaj redosleda rođenja, kao jednog od ključnih faktora za razvoj ličnosti. Temeljeći svoje zaključke na kliničkim posmatranjima, smatrao je da ako raspoložemo dovoljnim iskustvom i poznavanjem nečijih osobina, možemo odrediti položaj osobe u porodici. Prema njegovoj teoriji, razlike u porodičnoj strukturi i psihološkoj klimi unutar porodice dovode kod dece različitog redosleda rođenja do razvoja različitih strategija pridobijanja roditeljske pažnje, ljubavi i odobravanja. Nastojeći da pridobiju što više roditeljske naklonosti, deca se međusobno takmiče, pa se kroz to takmičenje formiraju njihove ličnosti. Smatrao je da su jedinci i prvorodeni privilegovani jer su imali priliku da kao jedina deca budu predmet maksimalne pažnje roditelja. Jedinca je opisivao kao samouverene i sebične, najstarija deca su rođeni lideri, dok najmlađi uvek ostaju „beba“ u porodici. Srednjerodenu decu opisivao je kao pomirioca, ali često i zapostavljene i nesigurne. Kao posledica ovakve interakcije roditelja i dece, smatrao je da jedinci i najstariji imaju najbolje, a srednjerodeni najslabije predispozicije da razviju visok nivo samopoštovanja.

Uticaj Adlerovih teza podstakao je veliki broj psihijatarata i psihologa koji su ispitivali uticaj redosleda rođenja na inteligenciju, empatiju, pojavu anksioznosti i depresivnosti, na nivo samopoštovanja i brojne druge aspekte ličnosti. Iako prve provere njegove teze – da se u skladu sa ulogom najstarijeg, srednjeg i najmlađeg deteta formira i određen tip karaktera deteta – nisu pružile potvrdu, zbog njegovih jasnih i razrađenih teorijskih postavki, mnogi se autori u objašnjenju svojih nalaza i danas pozivaju na njega. Tako je ideja o važnosti redosleda rođenja, kao jednog od ključnih činilaca u razvoju ličnosti, ostala prisutna i u radovima nakon Adlera. Na primer, Dreikurs tvrdi kako je uticaj porodične strukture toliko jak da su životni stilovi najmlađe dece iz dve različite porodice međusobno sličniji nego životni stilovi dvoje dece iz iste porodice.

Prema Saloveju, prvorodena deca su u odnosu na kasnijerodenu više orijentisana na postignuće, odgovornija, samopouzdanija, ljubomornija, anksioznija, neurotičnija, više ekstravertirana, pa se češće nalaze na rukovodećim položajima. Kasnijerodeni su, s druge strane skloniji riziku, avanturizmu i buntovništvu, društveniji, kreativniji, saradljiviji, empatičniji i iskazuju više altruističnih ponašanja.

U literaturi možemo naići na dva pristupa objašnjavanju uticaja redosleda rođenja na osobine ličnosti. Jednim pristupom se naglašava da različitost u crta ma ličnosti braće i sestara nastaje zbog različitog ponašanja roditelja prema deci različitog redosleda rođenja. Polazi se od pretpostavke da su roditelji usmereniji na vaspitanje starije dece, jer su u njih uložili dosta svojih resursa i od njih očekuju da će im osigurati prenošenje i očuvanje njihovih gena. Drugi pristup ističe da efekat redosleda rođenja proizilazi iz takmičenja braće i sestara, koji se bore za roditeljsku pažnju i ulaganje.

Prema Benderskom i Luisu (Bendersky and Lewis), redosled rođenja deluje kroz interakciju nekoliko faktora: prethodno roditeljsko iskustvo, proporcija pažnje koju su roditelji u stanju da posvete pojedinom detetu, uticaj druge dece

odnosno drugih članova porodice. Loman i saradnici (Lohman et al.) smatraju, da je psihološka pozicija deteta u porodici važnija od redosleda rođenja. Denijels i Plomin (Daniels and Plomin) su utvrdili da pojedina deca u istoj porodici potpuno različito percipiraju svoju poziciju u odnosu na drugu decu iz iste porodice. Koh, Džejkobs i Mos (Koch, Jacobs and Moss) su utvrdili da majka provodi više vremena, i pokazuje više emocija i brige prema prvorodenoj deci. Taj odnos je naročito izražen kada je prvorodeno dete muškog pola a drugorođeno dete ženskog pola, dok u suprotnoj situaciji ovaj odnos ne važi (prema Opačić, 1995).

O empatiji

Empatija predstavlja proces neposrednog uživanja u emocionalna stanja, mišljenje i stavove drugih ljudi. Nastaje kao oblik samosvesti, što bolje poznamo sebe i svoja osećanja, lakše i bolje ćemo razumeti druge i empatizirati sa njima.

Pijaže je opisao socijalne interakcije između dece, naročito u srednjem detinjstvu, kao ključne za razvoj morala, prosocijalnog ponašanja, veština prihvatanja uloga i osetljivosti prema drugima. Smatrao je da do toga dolazi zbog povećanog reciprociteta i ravnopravnosti koji karakterišu međusobne odnose dece. Sposobnost tešenja, pomaganja, deljenja i saradnje razvijaju se dobrim delom kroz interakcije sa drugom decom. Međusobne interakcije između dece stvaraju niz prilika za altruistična ponašanja i razvoj empatije, koje se razlikuju od onih do kojih dolazi u interakcijama s odraslima. Na primer, verovatnije je kako će se uzajamni uticaj odvijati između osoba koje su relativno slične u odnosima moći nego što su to roditelj i dete. Neke od tih situacija su deljenje igraćaka, saradnja u kontekstu raznih igara, prilike za pomaganje povređenom detetu. Dalje, neka ponašanja koja ukazuju na uznemirenost, na primer, plakanje su kod dece mnogo izraženija nego kod odraslih, pa na taj način deca imaju priliku da tumače neverbalne znakove koji ukazuju na osećanja drugih. Reciprocitet koji karakteriše međusobne odnose dece takođe pogoduje razvoju empatije. Tako je u istraživanju Stita i Konera (Stith and Conner) dobijeno da deca češće pružaju pomoć drugoj deci nego odraslima. U kontaktu s odraslima deca su uglavnom bila primaoci, a ne pružaoci pomoći.

Tehnike socijalizacije mogu, kako navodi Hofman, da ojačaju ili oslabe prirodne empatijske tendencije deteta. Naglašavanjem takmičarstva među decom može se oslabiti ili neutralisati njihova prirodna sklonost ka pomaganju vršnjaci-ma koji su u nevolji. On je izdvojio nekoliko načina vaspitnog delovanja koji pogođuju razvoju empatije.

- Deci treba omogućiti i dozvoliti im da dožive što raznovrsnije emocije (i pozitivne i negativne), koje se javljaju u svakodnevnom životu.
- Treba upravljati pažnjom deteta na unutrašnja stanja drugih osoba, kao i na posledice koje je njegovo ponašanje imalo na druge.

- Obezbediti mogućnosti za stavljanje na tuđe mesto i pružanje pomoći i staranje o drugima, kao i ukazivanje na situaciju kada to nije učinjeno.
- Osobe koje vrše socijalizaciju treba da verbalizuju svoja empatijska osećanja, kao i osećanja osoba u nevolji.
- Deci treba pružiti dovoljno ljubavi i zadovoljiti njihove afektivne potrebe jer samo u tom slučaju neće biti obuzeta svojim ličnim potrebama i biće otvorena za potrebe drugih ljudi.

O samopoštovanju

Samopoštovanje je evaluativna komponenta pojma o sebi koja označava opštu vrednosnu ocenu osobe o sebi. Glavni izvor predstave o sebi i samopoštovanja čine reakcije drugih, naročito drugih koji su značajni za pojedinca. Samopoštovanje se može izraziti i kao globalno i kao diferencirano samovrednovanje.

Globalno samopoštovanje – to su sopstvena pozitivna i negativna osećanja prema sebi, usko povezana sa verovanjem u sopstvenu efikasnost i sa osećanjem kontrole nad sopstvenom sudbinom i ukazuje na stepen u kome osoba veruje za sebe da je značajna i vredna. Rozenberg kaže da je to globalan i jednodimenzionalan konstrukt koji predstavlja generalnu samoprocenu o sebi kao osobi.

Osećanje sopstvene vrednosti počinje da se razvija u porodici, koja je najviše odgovorna za kreiranje ličnosti deteta. U početku svako sebi vredi onoliko koliko vredi najvažnijim osobama u svom životu. Dom je mesto gde bi trebalo da nađemo podršku kada imamo probleme, ali i da budemo kažnjeni kada uradimo nešto nepromišljeno. Naša iskustva kod kuće utiču na naša očekivanja i procene, kako situacija tako i odnosa. Reagovaćemo na isti način na mnoštvo događaja tokom ostatka života na način na koji smo reagovali na njih u porodici. S druge strane u spoljnom svetu učimo da prihvatamo različitosti i saznajemo da sve zajednice nisu iste.

Već negde krajem predškolskog doba može se videti da li neka deca pokazuju nedostatak vere u sebe, što se može ispoljiti na različite načine kao na primer: privlačenje pažnje neodgovarajućim ponašanjem, preterana samokritičnost ili hvalisanje, „potkupljivanje prijateljstva“, povučenost, preterano izvinjavanje, prebacivanje odgovornosti ili krivice na druge, nesposobnost da odbije ono što ne želi. Uzrok niskog samopoštovanja, kako smatra psiholog Karl Rodžers, jeste ponašanje za osobu važnih ljudi u detinjstvu. Roditelji, učitelji, vršnjaci, rođaci u detinjstvu detetu postavljaju veliki broj ograničenja. Kada se ne ponaša u skladu sa njima biva kažnjavano na različite načine, između ostalog i pretnjom koja se odnosi na uskraćivanje ljubavi. Takvo ponašanje rezultira pojavom niskog samopoštovanja i sklonosti osobe da odluke donosi prema potrebama i standardima drugih a ne prema vlastitim.

Sem odnosa roditelja prema deci, u porodicama u kojima ima više od jednog

deteta, važan je i odnos braće i sestara među sobom zato što se smatra da utiče na razvoj detetovog osećanja lične vrednosti, samopoštovanja i samopouzdanja.

Rezultati Kupersmitovog istraživanja ukazali su na postojanje direktne veze između samopoštovanja roditelja i samopoštovanja njihove dece. Roditelji koji nemaju poverenja u sebe i sopstvenu vrednost neće ga imati ni za svoju decu i svaki propust u ophođenju dece doživeti kao lični neuspeh koji izaziva negativna osećanja. Deca sa visokim samopoštovanjem imaju mnogo prisnije odnose sa svojim roditeljima, za razliku od dece sa niskim samopoštovanjem. On takođe navodi da veće samopoštovanje imaju jedinci i prvorodena deca.

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Problem i cilj istraživanja

Problem našeg istraživanja predstavlja ispitivanje povezanosti između empatije, globalnog samopoštovanja i redosleda rođenja.

Cilj istraživanja je bio da se utvrdi da li postoje razlike u stepenu izraženosti empatije i u samopoštovanju odraslih osoba, koje se razlikuju u odnosu na redosled rođenja. Polazna pretpostavka je bila da će postojati razlike u pogledu izraženosti empatije i samopoštovanja, i da će prvorodeni biti empatičniji i sa višim samopoštovanjem u poređenju sa onima koji su jedina deca u porodici ili su kasnije rođeni.

Teorijski značaj istraživanja se ogleda u boljem razumevanju uloge redosleda rođenja i na tome zasnovanog položaja u porodici na razvoj empatije i visinu samopoštovanja, a posredno doprinosi boljem sagledavanju uloge redosleda rođenja na psihički razvoj pojedinca.

Praktični značaj istraživanja se ogleda u primeni dobijenih saznanja u okviru rešavanja konkretnih pitanja iz domena razvojne psihologije i psihologije porodice. Rezultati mogu pomoći i roditeljima da bolje razumeju kontekst odrastanja sopstvene dece, kao i ostalim osobama uključenim u proces socijalizacije.

Uzorak ispitanika

Ispitivanje je sprovedeno na prigodnom uzorku. Uzorak je činilo 120 ispitanika oba pola, godina starosti od 20 do 29, koji su za potrebe ovog istraživanja, zavisno od redosleda rođenja razvrstani u četiri kategorije: prvorodeni, srednjerođeni, zadnjerođeni i jedinci. Grupu **prvorodeni** čine prvorodena deca iz porodica sa dvoje i troje dece. U grupi **srednjerođeni** su deca iz porodica sa troje dece a grupu **zadnjerođeni** čine poslednjerođena deca iz porodica sa dvoje i troje dece. Ove grupe su ujednačene po polu i broju ispitanika.

Istraživanje je sprovedeno tokom juna, jula i avgusta 2010. godine.

Instrumenti

1. IRI - Indeks interpersonalne reaktivnosti - (**Interpersonal Reactivity Index, Davis**)

Prevedena verzija upitnika korišćena je za merenje stepena izraženosti pojedinih aspekata empatije i ukupne empatije. Ovaj upitnik zasnovan na samoizveštavanju, sadrži 28 ajtema, podeljenih u četiri podskale od kojih su dve afektivne a dve kognitivne komponente empatije. Svaka podskala sadrži po sedam tvrdnji, a stepen njihovog prihvatanja ocenjuje se petostepenom skalom (od „uopšte me ne opisuje“ do „potpuno me verno opisuje“). Podskale su sledeće:

PT – podskala „*perspektiva druge osobe*“ (*Perspective taking*) predstavlja tendenciju da se spontano prihvata psihološko gledište druge osobe u svakodnevnom životu. Odnosi se na kognitivnu stranu empatije i sadrži stavke koje opisuju ponašanje u „životnim, svakodnevnim situacijama“.

F – podskala „*fantazije*“ (*Fantasy*) – predstavlja spremnost za imaginaciju, odnosno zamišljanje sebe u različitim fiktivnim situacijama.

EC – podskala „*empatijska briga*“ (*Empathic concern*) – meri individualne razlike u afektivnom reagovanju pojedinaca (simpatijom, brižnošću, emocionalnom topline) na opažena emocionalna ispoljavanja drugih.

PD – podskala „*lične nelagodnosti*“ (*Personal distress*) – tendencija da se oseti neprijatnost kao odgovor na neprilike drugih i nepovoljno emocionalno stanje drugih osoba. Reč je o osećanjima straha, anksioznosti i opšte nelagodnosti koja se prenose mehanizmom neposredne emocionalne zaraze u objektivno ili subjektivno stresnim situacijama.

Zbirom postignutih bodova na ovim podskalama dobija se ukupan skor empatijske reaktivnosti subjekta.

2. RSES - (Rosenberg's Self-Esteem Scale) - Rozenbergova skala globalnog samopoštovanja temelji se na samom iskazu i proceni globalnog samopoštovanja, odnosno opšteg evaluativnog stava prema sebi. Ova jednodimenzionalna skala, Likertovog tipa, sadrži deset tvrdnji, koje izražavaju uverenja o sopstvenoj sposobnosti, vrednosti, uspešnosti. Pet tvrdnji sadrže pozitivne samoprocene (na primer: „Osećam da posedujem niz vrednih osobina“), a pet iskazuju negativne procene sebe i svojih kvaliteta („Osećam da nemam mnogo toga čime bih mogao da se ponosim“). Ekonomična je i predstavlja najčešće korišćenu skalu u ispitivanjima samopoštovanja. Ispitanici na petostepenoj skali procenjuju u koliko se meri tvrdnje odnose ili ne odnose na njih. Veći rezultat znači veći stepen samopoštovanja.

Osim dva pomenuta upitnika, ispitanici su popunjavali i opšti upitnik koji se odnosi na sociodemografske podatke i kontrolne varijable: pol, godine starosti, koje je dete po redu svojim roditeljima, ukupan broj dece u porodici, socioekonomski status, stepen formalnog obrazovanja roditelja. Naglašeno je da je privatnost zagarantovana i da će se podaci koristiti u istraživačke svrhe.

Pri proučavanju efekata redosleda rođenja u ovom istraživanju naglasak je stavljen na položaj pojedinca unutar konstelacije braće/sestara, a ne na sam ordinalni položaj. Razlog tome je što dete koje je npr. drugorođeno, u nekim porodicama je ujedno i zadnjerođeno, dok je u drugim porodicama dete sa istim ordinalnim položajem srednjerođeno. Zato su kategorije nezavisne varijable definisane kroz položaj ispitanika unutar porodice a ne samim redosledom rođenja.

Pouzdanost primenjenih skala proverena je postupkom zasnovanim na metodi interne konzistentnosti skala. Visina utvrđenih koeficijenata pouzdanosti (Kronbah alfa) data je u tabeli 1, a skale su procenjene kao prihvatljive za potrebe istraživanja.

Tabela 1. Pouzdanost skala za merenje empatije i globalnog samopoštovanja

Instrumenti	Broj ispitanika	Broj ajtema	Alfa koeficijent
IRI - Ukupna empatija	120	28	.861
Perspektiva druge osobe	120	7	.688
Empatijska fantazija	120	7	.794
Empatijska briga	120	7	.701
Lična nelagodnost	120	7	.751
RSES - Globalno samopoštovanje	120	10	.808

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

U nameri da se ispituju razlike u izraženosti empatije i samopoštovanja, poredili smo skorove četiri grupe ispitanika (prvorođeni, srednjerođeni, zadnjerođeni, jedinci). Pošli smo od pretpostavke da osobe različitog redosleda rođenja izražavaju empatiju i samopoštovanje u različitom stepenu i sa očekivanjem da će ispitanici iz grupe prvorođenih biti empatičniji i sa višim samopoštovanjem od ispitanika iz ostalih grupa.

Za obradu podataka korišćen je SPSS paket, verzija 16.01, a primenjene su sledeće statističke tehnike:

- deskriptivna statistika: AS (aritmetička sredina) i SD (standardna devijacija)
- značajnost razlika: ANOVA F-test, Post Hoc test, T-test.

Najpre će biti saopšteni rezultati o izraženosti varijabli kod ispitanika različitog redosleda rođenja (tabela 2).

Tabela 2. Izraženosti empatije i samopoštovanja kod osoba različitog redosleda rođenja

Varijable	Prvorođeni		Srednjerođeni		Zadnjerođeni		Jedinci	
	AS	SD	AS	SD	AS	SD	AS	SD
Ukupna empatija	93,47	8,233	87,27	7,943	81,53	12,162	84,33	9,176
Perspektiva druge osobe	25,00	3,363	24,27	2,959	22,37	5,327	23,80	3,101
Empatijska fantazija	23,70	2,806	21,43	4,360	20,37	3,987	20,43	4,477
Empatijska briga	21,40	3,729	19,77	2,800	19,90	3,188	19,70	2,562
Lična nelagodnost	23,03	4,181	21,80	3,662	19,00	5,324	20,40	4,014
Globalno samopoštovanje	42,77	4,485	43,30	4,557	43,97	4,895	43,37	4,148

Pregledom rezultata (tabela 2) može se videti da su na svim dimenzijama empatičnosti ispitanici iz grupe prvorođeni postigli najviše skorove, dok su ispitanici iz grupe zadnjerođeni ostvarili skoro svuda najniže skorove. Uočljiv je trend opadanja stepena izraženosti empatičnosti sa promenom redosleda rođenja. Prosečan skor ispitanika na skali globalnog samopoštovanja govori o tome da oni imaju visoko samopoštovanje. Upoređivanjem aritmetičkih sredina možemo videti da su najviše skorove na skali globalnog samopoštovanja ostvarili zadnjerođeni, nešto niže jedinci i srednjerođeni, dok su najniže skorove ostvarili prvorođeni.

Posle ovog opšteg pregleda deskriptivnih statističkih mera, dalju obradu podataka smo usmerili u sledećim pravcima:

- da utvrdimo da li su razlike u empatiji i samopoštovanju između četiri grupe ispitanika statistički značajne,
- da utvrdimo da li pol, socioekonomski status porodice i obrazovanje roditelja imaju uticaja na empatičnost i samopoštovanje ispitanika.

Tabela 3. Razlike u empatičnosti i u samopoštovanju (analiza varijanse - F test)

Varijable	F	Sig
UKUPNA EMPATIJA	8.638	.000
Perspektiva druge osobe	2.548	.059
Empatijska fantazija	4.626	.004
Empatijska briga	2.046	.111
Lična nelagodnost	4.842	.003
GLOBALNO SAMOPOŠTOVANJE	.353	.787

Iz tabele 3 se vidi da je nađena statistički značajna razlika u ukupnoj empatiji i njenim aspektima (*empatijska fantazija* i *lična nelagodnost*) između prvorodene, srednjerodene, zadnjerodene dece i jedinaca ali ne i u visini samopoštovanja.

Tabela 4. Razlike u izraženosti empatije i njenih aspekata s obzirom na redosled rođenja

Varijable	(I) smer (J) smer		Srednja razlika (I-J)	Sig
Ukupna empatija	prvorodeni	jedinac	9.133*	.000
		srednjerodeni	6.200*	.013
		zadnjerodeni	11.933*	.000
	srednjerodeni	zadnjerodeni	5.733*	.021
Perspektiva druge osobe	prvorodeni	zadnjerodeni	2.633*	.009
Empatijska fantazija	prvorodeni	jedinac	3.267*	.002
		srednjerodeni	2.267*	.029
		zadnjerodeni	3.333*	.001
Empatijska briga	prvorodeni	jedinac	1.700*	.036
		srednjerodeni	1.633*	.044
Lična nelagodnost	prvorodeni	jedinac	2.633*	.020
		zadnjerodeni	4.033*	.000
	srednjerodeni	zadnjerodeni	2.800*	.014

Rezultati Post Hoc testa prikazani u tabeli 4 (koja sadrži samo statistički značajne pokazatelje) pokazuju sledeće:

- ispitanici iz grupe prvorodeni ispoljavaju višu empatijsku regibilnost, sposobniji su da prihvate psihološkogledište druge osobe u svakodnevnom životu, skloniji maštanju, sanjarenju i uživljavanju u emocionalna stanja izmišljenih ličnosti od ispitanika iz ostalih grupa, imaju veću sposobnost saosećanja za druge u nevolji od jedinaca i srednjerodjenih i pokazuju značajno viši stepen lične nelagodnosti od ispitanika iz grupa jedinci i zadnjerodeni.
- ispitanici iz grupe srednjerodeni pokazuju višu empatijsku regibilnost i značajno viši stepen lične nelagodnosti od ispitanika iz grupe zadnjerodeni.

Na osnovu dobijenih rezultata u ovom istraživanju, možemo zaključiti da su prvorodeni najempatičniji, zatim srednjerodeni i jedinci i na kraju zadnjerodeni.

Sledeći nalaz se tiče razlika u izraženosti osnovnih varijabli s obzirom na pol ispitanika. Rezultati iz tabele 5 ukazuju da su ispitanici ženskog pola empatičniji od ispitanika muškog pola. Nisu ustanovljene razlike na skali generalnog samopoštovanja.

Tabela 5. Izraženost empatije i samopoštovanja s obzirom na pol ispitanika

Varijable	Pol	N	AS	SD	Sig
Ukupna	muški	60	83,02	11,145	0,000
empatija	ženski	60	90,28	8,199	
Globalno	muški	60	44,15	4,046	0,051
samopoštovanje	ženski	60	42,55	4,799	

Što se tiče kontrolne varijable socioekonomski status, rukovodili smo se subjektivnom procenom ispitanika, a klasifikovan je kao: prosečan, ispod proseka i iznad proseka. Najveći broj ispitanika, 51,7% je procenilo svoj socioekonomski status kao prosečan, 27,5% ispod proseka i 20,8% iznad proseka.

Obrazovanje roditelja ispitanika je klasifikovano na sledeći način: završena srednja škola, završena viša škola i završena visoka škola. Najviše je ispitanika čiji su roditelji završili srednju školu (65% majki i 54% očeva), a manji je procenat sa završenom višom školom (15% majki i 20,8% očeva) i sa fakultetom (20% majki i 25% očeva).

Tabela 6. Statistička značajnost razlika u empatiji i samopoštovanju na celom uzorku s obzirom na socioekonomski status i obrazovanje roditelja

Varijable	(I) smer (J) smer		Srednja razlika (I-J)	Sig
	Socioekonomski status			
Ukupna empatija	Ispod proseka	prosečan	7.823*	.000
		iznad proseka	7.442*	.005
Globalno	Iznad proseka	ispod proseka	5.793*	.000
samopoštovanje		prosečan	3.052*	.002
	Obrazovanje roditelja			
Globalno	Visoka škola (majke)	Srednja škola	2.532*	.015
samopoštovanje		Viša škola	.583	.671
Globalno	Visoka škola (oca)	Srednja škola	3.069*	.002
samopoštovanje		Viša škola	2.340*	.049

Viši stepen obrazovanja roditelja (završena visoka škola) i povoljniji socioekonomski status (iznad proseka) povezani su sa višim samopoštovanjem, dok je niži socioekonomski status (ispod proseka) kod naših ispitanika povezan sa globalno nepovoljnijim samovrednovanjem i višom empatijom. Ispitanici koji su svoj socioekonomski status procenili kao ispod prosečan, postigli su više skorove na skali empatije. Ispitanici čiji su majke i očevi završili visoku školu imaju viši stepen samopoštovanja u odnosu na ispitanike čiji su roditelji završili višu i srednju školu (tabela 6).

DISKUSIJA

Ponašanje dece je oduvek bila tema razgovora kako neposredne okoline tako i stručnjaka poput psihologa i sociologa. U novije vreme značajno je poraslo interesovanje za istraživanja o uticaju redosleda rođenja, pa se govori o tome da iskustva redosleda rođenja i pola utiču pre svega na naše socijalno ponašanje – na uloge supružnika, roditelja, prijatelja kao i na sve druge socijalne odnose u koje ulazimo, kao i da naš redosled rođenja u velikoj meri određuje kako se drugi članovi porodice odnose prema nama i kako nas tretiraju. To sa svoje strane utiče na to kako mi o sebi razmišljamo i kako se ponašamo prema drugim ljudima, kako u okviru svoje porodice tako i van nje.

Empirijski nalazi dobijeni u ovom istraživanju potvrdili su početna očekivanja o postojanju razlika u empatiji ali ne i u visini samopoštovanja. Utvrđena je statistički značajna razlika u empatiji između ispitanika različitog redosleda rođenja, u korist prvorodenih, dok razlike u visini samopoštovanja nisu značajne. Rezultati nam daju za pravo da zaključimo, da su prvorodeni empatičniji od jedinaca i kasnijerodenih. Moguće objašnjenje dobijenih rezultata je:

Prvorodeni u prvih nekoliko godina života primaju nepodeljenu pažnju i toplinu roditelja. Suštinska karakteristika roditeljstva je funkcija davanja, pružanja zaštite. U periodu koji je prethodio, mladi roditelji su bili ti koji su primali i uzimali, bili zaštićeni od svojih roditelja. Prelazak sa pozicije primaoca na poziciju davaoca podrazumeva dobro razvijenu sposobnost percepcije potreba drugog, empatiju, odsustvo egocentričnih i narcističkih potreba. Ovakve karakteristike ličnosti odražavaju se u punom svetlu u procesu vaspitavanja prvog deteta. Njemu se poklanja puna pažnja i ljubav, odgovara se na njegove želje. Ovo dete u procesu socijalizacije od roditelja i samo uči da raspoznaje tuđe želje i potrebe i da saoseća sa drugima. Roditeljska toplina i brižnost direktno se prenose na dete koje internalizuje takvo ponašanje, koje, kao takvo postaje deo njegovog ponašajnog obrasca. Osim toga, prvorodeni imaju iskustvo odrastanja sa braćom i sestrama i kroz brigu za mlađu braću/sestre uče da interpretiraju znakove koji ukazuju na emocije drugih, vežbaju svest o tuđim potrebama i osećajima, kao i uživljavanje u uloge drugih kako bi otkrili šta im je u određenom trenutku potrebno ili kako se osećaju. Često bivaju nagrađeni za takvu brigu o mlađem, što se može shvatiti kao potkrepljivanje razvoja onih ponašanja koja su posredovana upravo empatijom. Takođe, roditelji često podstiču uživljavanje starijih u ulogu mlađih kako bi podstakli razumevanje i toleranciju između braće/sestara.

Srednjerođeni imaju višestruku ulogu. Istovremeno su u ulozi starijeg i u ulozi mlađeg brata ili sestre. Dok im uloga starijeg pruža priliku za razvoj empatije, uloga mlađeg im omogućuje primanje brige i istovremeno učenje brizi za druge po njihovom modelu. S obzirom na to da okolina heterogena po godinama pospešuje razvoj empatijom posredovanih ponašanja to je slučaj i kod srednjerođene dece, jer su ona u položaju u kojem ta heterogenost najviše dolazi do izražaja. Sa druge strane, kako nisu iskusili, za razliku od prvorodenih, period nepodeljene ro-

diteljske pažnje, zbog opaženog manjka pažnje i zbog činjenice da zbog takmičenja za roditeljsku pažnju mogu razviti kompetitivni odnos prema braći sestrama, razvoj empatije kod njih je i inhibiran tim činiocima.

Jedinci kroz čitav život primaju nepodeljenu pažnju roditelja koji praktično ceo svoj vaspitački elan usmeravaju samo na njih. Pošto roditelji služe kao socijalizatori altruizma i podstiču razvoj empatije, viši nivo njihove pažnje i usredsređenosti rezultira većim nivoom empatije kod deteta. Ali njihove interakcije su više usmerene na odrasle pa su lišeni prilike za razvoj empatije koja nastaje kroz interakciju sa braćom / sestrama.

Zadnjerođeni uz toplinu i brigu roditelja uživaju i pažnju starije braće i sestara. Prema nekim istraživanjima (Rashba, 1975, prema Franić, 2006) oni primaju i više majčinske topline i kao odojčad i kao deca u periodu latencije, u odnosu na prvorodenu decu i jedince. Sa druge strane oni su uglavnom primaoci a ne davaoci brige. Dakle njima je uskraćeno jedno iskustvo koje pogoduje razvoju empatije.

Međutim u sličnom istraživanju Sanje Franić (ispitivana je povezanost redosleda rođenja, empatije i pola) razlike u rezultatima na skali emocionalne empatije prema redosledu rođenja nisu se pokazale statistički značajnima.

Što se tiče razlike u visini samopoštovanja, nisu nađene statistički značajne razlike u stepenu globalnog samopoštovanja kod osoba različitog redosleda rođenja. Ovi rezultati ukazuju na to da ispitanici iz četiri grupe formirane na osnovu redosleda rođenja, imaju razvijeno samopoštovanje u gotovo istoj meri. Ovo možemo dovesti u vezu sa teorijskim pretpostavkama i tvrdnjama o samopoštovanju. One se odnose na to da je za verovanje u sebe i pozitivnu sliku o sebi, kao preduslove samopoštovanja, potrebno da roditelji odigraju važnu ulogu. Naglašeno je da roditelji treba: da budu oslonac deci u toku razvoja, da ih ohrabruju u tome što njihova deca rade, da ih odgajaju s ljubavlju i poštovanjem, da pokazuju kako veruju u detetove sposobnosti, postavljaju im razumna pravila i očekivanja, da budu dosledni u svojim postupcima, da ih ne ismevaju, ne ponižavaju i fizički ne kažnjavaju. Verovatno su većina naših ispitanika imali kvalitetne odnose sa svojim roditeljima i kao krunu toga razvili zdravo samopoštovanje.

Dakle, našim istraživanjem nije pokazano da redosled rođenja utiče na samopoštovanje. Ovaj nalaz suprotan je početnim očekivanjima i nije u skladu sa tvrdnjom Adlera, koji je smatrao da jedinci i najstariji imaju najbolje, a srednjerođeni najslabije predispozicije da razviju visok nivo samopoštovanja. Moguće je i da razlike postoje ali nisu se pokazale zbog intervenišućih varijabli, zbog nedostataka metodološke prirode prisutnih u istraživanju. Jedan od njih je taj što smo ispitivali prvorodene, srednjerođene, zadnjerođene i jedince koji potiču iz različitih porodica. Možda bi se razlike pokazale da je istraživanje obavljeno na većem broju ispitanika.

Do sličnih rezultata su došli i Latković i saradnici u istraživanju na 477 studenata Medicinskog fakulteta. Ispitujući da li redosled rođenja i pol utiču na nivo samopoštovanja i uspeh na studijama, došli su do rezultata, koji su pokazali da redosled rođenja nije povezan sa samopoštovanjem koje osoba razvije tokom života.

Međutim, u nekim studijama je ipak dobijeno da redosled rođenja utiče na nivo samopoštovanja osobe. Sirsovo istraživanje (1957 prema Todorović, 2005) pokazalo je da deca sa višim samopoštovanjem dolaze iz manjih porodica, da su ranije rođena, da su njihovi odnosi sa roditeljima topliji nego kod dece sa nižim samopoštovanjem. Mlađu adultnu populaciju je ispitivao Hortvej (Hortway), uključivši 170 studentkinja i 142 studenta. Autor je utvrdio da, ukoliko u porodici ima samo dvoje dece, starije dete ima više samopoštovanja. Gejts i saradnici (Gates et al.) su, prateći grupu 404 dece starosti 7–12 godina, utvrdili da najstarija deca imaju više samopoštovanja od drugorođene i najmlađe dece. Gekas i Pazli (Gecas and Pasley) su ispitujući grupu adolescenata, utvrdili da prvorodena deca imaju veći stepen samopoštovanja od mlađe dece, dok su srednjerođena deca sa najmanje samopoštovanja. T. Falbo je ispitujući 841 studenta i 944 studentkinje, utvrdio da prvorodeni imaju značajno više samopoštovanja od najmlađih, dok se samopoštovanje kod jedinaca i srednjerođenih ne razlikuje u odnosu na ostale grupe. Svoje zaključke je objasnio time da se deca u porodici uglavnom porede među sobom, a ne sa roditeljima. Tako, najstarija deca se porede sa decom mlađom od sebe, od kojih su obično krupnija i sposobnija što utiče na veći stepen samopoštovanja. Isti ovi faktori dovode do razvoja nižeg samopoštovanja najmlađih, dok jedinci nemaju sa kim da se porede, što je u vezi sa postojanjem umerenog samopoštovanja kod ovih osoba (prema Latković i sar., 2009).

U našem istraživanju **pol** se pokazao značajnim faktorom uticaja na empatičnost. Ispitanice su emocionalno empatičnije od ispitanika bez obzira na to kojoj grupi pripadale. Ovaj nalaz ne iznenađuje jer brojni podaci iz savremene literature pokazuju da su žene empatičnije od muškaraca. Autori su pokušali da na različite načine objasne ovu pojavu. Hofman veću empatičnost žena u odnosu na muškarce objašnjava sklonošću nervnog sistema ka emocionalnom pobuđivanju, odnosno lakšim okidanjem emocionalnih reakcija kod žena dok ih npr. Lenon i Ajzenberg dovode u vezu sa socijalizacijom, polnom ulogom, statusom i očekivanjima koja se pripisuju svakom od polova. Proces socijalizacije usmerava žene da budu emotivnije i empatičnije za potrebe drugih. Široko je rasprostranjeno uverenje da su žene više emocionalne i brižne nego muškarci, odnosno da je brižnost za osećanja drugih tipično vezana za žensku ulogu (Stojiljković, 2009). Neki autori ovu pojavu objašnjavaju, naročito kod žena u ranijim godinama kao biološki zasnovanu tendenciju po kojoj se žena priprema za buduću ulogu davaoca nege.

Obrazovanje roditelja, koje je prema dosadašnjim sociološkim analizama jedan od najznačajnijih pokazatelja društvenog statusa, i **socioekonomski status** pokazali su se kao faktori značajno povezani sa visinom samopoštovanja naših ispitanika. Ispitanici, čiji su majke i očevi završili visoku školu, imaju viši stepen samopoštovanja u odnosu na ispitanike čiji su roditelji završili višu i srednju školu. Možda su i sami roditelji sa završenom visokom školom zadovoljniji sobom i imaju visoko samopoštovanje, a s obzirom na postojanje direktne veze između samopoštovanja roditelja i samopoštovanja njihove dece, to se odrazilo i na samopo-

štovanje njihove dece. Obrazovaniji roditelji više se zanimaju za uspeh deteta i više pomažu kod savlađivanja teškoća koje dete ima, kako u školi, tako i u životu. Manje obrazovani roditelji često svojoj deci ne mogu uspešno da pomognu, kako zbog raznih materijalnih problema, tako i zbog nedovoljnog znanja koje poseduju. Obrazovanje roditelja povezano je sa materijalnim statusom porodice, ali i sa pristupom vaspitavanju dece, pa roditelji koji su se ekonomski obezbedili i ostvarili uspešnu društvenu integraciju postaju poželjniji uzor za identifikaciju. Ekonomska oskudica stvara kod roditelja osećanje nesigurnosti koje se prenosi na decu.

Uopšteno govoreći viši stepen obrazovanja roditelja i povoljniji socioekonomski status povezani su sa višim samopoštovanjem. Dok je niži socijalno-ekonomski status kod naših ispitanika povezan sa globalno nepovoljnijim samovrednovanjem. Sa druge strane, kod ispitanika koji su procenili socioekonomski status svoje porodice kao ispod prosečan, izraženije su empatija, empatijska fantazija, empatijska briga i lična nelagodnost. Porast socioekonomskog statusa praćen je nižom empatičnošću. Osobe koje socijalne i ekonomske mogućnosti procenjuju kao više, finansijski su manje zavisne od drugih, za razliku od osoba nižeg socijalno-ekonomskog statusa, koji često zavise od tuđe pomoći pa bolje razumeju druge kada su u nevolji. Socijalni status je sastavni deo identiteta i osnova za poređenje sa drugima. Rezultati nekih istraživanja pokazuju da između socijalnog statusa i koncepta o sebi postoje značajne veze. Deo tih veza se ostvaruje direktno, dok je drugi deo posredovan vezama između socijalnog statusa i porodičnih odnosa. Različit socijalni status donosi razlike u stavovima prema vaspitanju dece i drugim elementima koji utiču na način podizanja dece, pa samim tim i na njihov razvoj. Nestimulativna okolina utiče na formiranje neadekvatne slike o svojim sposobnostima. U porodicama u kojima postoje povoljni materijalni uslovi, prisutni su i stimulativniji uslovi za razvoj dece.

ZAKLJUČAK

Redosled rođenja, osim za blizance, predstavlja varijablu po kojoj se deca u porodici razlikuju. I kada su svi drugi uticaji isti, razvojne okolnosti kod drugog ili trećeg deteta su značajno različite od onih kod prvog deteta, jednostavno zbog prisutnosti još jednog deteta. Te razlike rastu i postaju složenije sa svakim novim detetom koje se rađa u porodici. Tako ponekad roditelji kažu: „Svako svoje dete smo gajili na potpuno isti način, a oni su toliko različiti“. Međutim, različit je rang među braćom i sestrama, različiti su uslovi (ekonomski, materijalni, emotivna atmosfera u porodici u kojima raste prvo i svako naredno dete). Ali, pre svega, različit je međusoban odnos roditelja kada gaje svoje prvo i svako sledeće dete.

Rezultati sprovedenog istraživanja ukazuju da postoji značajna razlika u empatičnosti kod osoba različitog redosleda rođenja, ali ne i u samopoštovanju. Utvrđen je trend opadanja empatičnosti sa promenom redosleda rođenja, što je dete dalje u redosledu rođenja, toliko je manje empatično. Ovaj trend opadanja

stepena izraženosti empatičnosti sa promenom redosleda rođenja, bi se mogao protumačiti time da prvorodena deca u prvom periodu života primaju nepodeljenu ljubav, pažnju i toplinu roditelja. To su neki od činilaca koji utiču na razvoj empatije, jer deca uče po modelu roditelja. Kasnije imaju priliku da brinu za mlađeg brata/sestru što takođe podstiče razvoj empatije. Prema svakom narednom detetu roditelji usmeravaju manje pažnje, stariji su i imaju manje vremena, pa ono u izvesnim momentima biva prepušteno samom sebi ili starijoj sestri ili bratu što se odražava između ostalog i na razvoj empatije.

Dakle, na osnovu naših rezultata, moglo bi se reći da je redosled rođenja, odnosno činjenica da li je neko prvorodeno ili dete rođeno posle druge dece, faktor koji utiče na empatičnost. Međutim ne možemo to sa sigurnošću tvrditi i generalizovati, kako zbog kontradiktornih rezultata dobijenih u različitim istraživanjima, tako i zbog teškoće da se redosled rođenja posmatra odvojeno od ostalih činilaca koji utiču na psihodinamski razvoj osobe, a bitni su za razvoj empatije i samopoštovanja.

Da li postoji i koliki je uticaj redosleda rođenja na samopoštovanje i empatiju?

Do izvesnijih odgovora na ova pitanja može se doći:

- o Repliciranjem ovakvog istraživanja (sa ili bez metodoloških varijacija)
- o Povećanjem veličine uzorka
- o Uključivanjem faktora kao što su: veličina i potpunost porodice, pol ostale dece, razlika u godinama između dece u porodici
- o Sprovođenjem longitudinalnog istraživanja unutar porodice.

Za sada redosled rođenja možemo posmatrati kao jedan deo u složenoj slagalici porodične dinamike. Kao jedan aspekt odnosa pored broja dece, razlike u godinama, polu...

Sposobnost gledanja sveta kroz „naočare“ drugih ljudi, a ne samo kroz svoje, daje bogat izvor nijansi u spektru ljudskih odnosa. Ima podataka koji pokazuju da su empatični ljudi uspešniji u poslu od onih koji su manje empatični. Kako se svaki posao, u manjoj ili većoj meri, sastoji od komunikacije i saradnje sa drugim ljudima, umeće da se dobro proceni kako je drugima u „njihovoj koži“, šta im smeta, šta žele, omogućava lakšu i bolju komunikaciju i pomaže da ne reagujemo neadekvatno. Empatija je značajna i kad su u pitanju partnerski odnosi. Kada smo u stanju da tačno doživimo ono što se dešava u drugima, onda smo u stanju da osobu i dobro i tačno razumemo. Tada je mogućnost nesporazuma manja.

Visoko samopoštovanje je veoma važan preduslov i pokazatelj uspešnog funkcionisanja pojedinca. Slika koju mladi imaju o sebi utiče na njihovo postignuće, obrazovne aspiracije, socijalne odnose i prihvatanje različitih društvenih uloga. Povoljan pojam o sebi je veoma važan i za mentalno zdravlje i pozitivan razvoj (naročito u periodu adolescencije). Najveći poklon koji možemo dobiti od roditelja je osećaj sopstvene vrednosti, jer vera u sebe je ključ za sticanje samopoštovanja. Pored porodice, kao prve sredine u kojoj se razvija dečje samopoštovanje,

predškolska ustanova ima takođe, veoma važnu ulogu, budući da predstavlja prvi oblik institucionalnog vaspitanja u kojem dete stiče svoja rana socijalna iskustva i razvija veštine. Deca u ovom uzrastu su najprijemčivija za usmereni vaspitni uticaj i tada bi pedagoško delovanje bilo od izuzetnog značaja.

Danas postoji mnogo knjiga, psiholoških i edukativnih radionica i seminara koje se na razne načine bave ljudima, osećanjima i odnosima među ljudima. One bi mogle biti od koristi svima onima (bilo da su prvorodeni, kasnijerodeni ili jedinici) koji žele da rade na svom samopoštovanju i empatiji.

LITARATURA

- Adler, A. (1984). *Poznavanje čoveka*. Beograd: Prosveta.
- Anđelković, V., Stojadinović, N., Stojiljković, S. (2009). Empatičnost nastavnika mladih sa poremećajima ponašanja. U: *Obrazovanje i razvoj* (zbornik radova). Niš: Filozofski fakultet, 175-197.
- Franić, S. (2006). *Ispitivanje razlika u empatiji obzirom na redoslijed rođenja ispol*, Diplomski rad, Filozofski fakultet, Zagreb.
- Hofman, M. L. (2003). *Empatija i moralni razvoj*. Beograd: Dereta.
- Lacković-Grgin, K. (1994). *Samopoimanje mladih*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Latković, O., Milekić, B., Stojiljković J. D., Zebić, M., Marić, P. N. (2009). Odnos redosleda rođenja, samopoštovanja i uspeha tokom studijamedicine. *Engrami*, Vol. 31, br. 1-2, 51-60.
- Opačić, G. (1995). *Ličnost u socijalnom ogledalu*. Beograd: Institut za pedagoška istraživanja.
- Todorović, J. (2005). *Vaspitni stilovi i samopoštovanje kod adolescenata*. Niš: Prosveta.

Tatjana Cvetković, Snežana Stojiljković

BIRTH ORDER, SELF-ESTEEM AND EMPATHY

Summary: Some authors point out that birth order is one of the factors of the formation of certain personality traits. The position of the child within the family and the relationship with siblings can affect the development of his sense of self-worth, self-esteem and self-confidence. Some studies suggest that the presence of siblings fosters the development of empathy and pro-social behavior.

This paper presents the results of research aimed at examining the differences in expression of empathy and self-esteem in people of different birth or-

der. The study included 120 subjects, 30 persons belonging to the categories of first-born, middle-born, last-born children and only-child. The following instruments were used: Global Self-Esteem Scale (Rosenberg) and the Interpersonal Reactivity Index (Davis' multidimensional conception of empathy). The results show that in the studied sample there was no statistically significant difference in self-esteem. It was found the difference in the expression of empathy: it is stronger in respondents of group first-born in relation to other groups. Also, according to findings, girls are more emphatic than boys. Parental education and socio-economic status (assessed by the respondents) have proven to be important factors associated with the level of self-esteem in the research sample.

Key words: birth order, empathy, self-esteem

Iva M. Petrović¹
 Ljubiša Zlatanović
 Univerzitet u Nišu
 Filozofski fakultet
 Milica M. Pavlović

POVEZANOST PROKRASTINACIJE I SAMOPOŠTOVANJA KOD STUDENATA

Sažetak: Oblik ponašanja u kome bez evidentnog, lako vidljivog, objektivnog razloga odlažemo nelagodne zadatke i akcije za kasnije, nazivamo prokrastinacija. Psiholozi često pominju prokrastinaciju kao mehanizam pomoću kog se ljudi bore sa anksioznošću vezanom sa otpočinjanje ili završavanje posla. Samopoštovanje se definiše kao rezultat formiranog pojma o sebi, odnosno vrednovanja i evaluacije sebe bilo na pozitivan, bilo na negativan način. Osnovni problem istraživanja bio je ispitivanje povezanosti nivoa samopoštovanja i sklonosti ka prokrastinaciji na studentskoj populaciji. Uzorak je činilo 100 studenata, oba pola (64 ispitanika ženskog pola i 36 muškog pola), završnih godina studija različitih fakulteta Univerziteta u Nišu. Rezultati su pokazali da postoji statistički značajna povezanost između prokrastinacije i samopoštovanja. Pol, red rođenja i dužina studiranja nisu bili u vezi sa opštom prokrastinacijom.

Gljučne reči: prokrastinacija, samopoštovanje, red rođenja, dužina studiranja, studenti

UVOD

Prokrastinacija predstavlja samoporažavajući neadaptivni obrazac ponašanja koji je označen kratkotrajnom dobrobiti, ali i značajnim dugoročnim gubicima. Iz ovog se može pretpostaviti da je prokrastinacija samosabotirajuća tendencija i da je praćena niskim samopoštovanjem.

Samopoštovanje se definiše kao rezultat formiranog pojma o sebi, odnosno vrednovanja i evaluacije sebe bilo na pozitivan bilo na negativan način. Sama reč „poštovanje“ u vezi je sa nagradom, značajem, kvalitetom, veličinom, vrednošću, cenjenjem nekoga, divljenjem nekome. Imati visoko samopoštovanje znači imati visoko mišljenje o sebi.

U ovom istraživanju nastojali smo da ispitamo da li visoko i nisko samopoštovanje može biti povezano sa preduzimanjem ili odlaganjem određenih akcija i zadataka.

¹ sweetsho@gmail.com

Prokrastinacija

Prokrastinacija predstavlja namerno odlaganje otpočinjanja ili završavanja nekog zadatka (Solomon & Rotblum, 1984). Najčešće se smatra *iracionalnim* ponašanjem odlaganja (Burka & Juen, 1982; Elis & Knaus, 1977). Kada takvo ponašanje počne da ometa svakodnevno funkcionisanje, prokrastinacija postaje hronična ili disfunkcionalna jer utiče na sposobnost za rad (McCown, Johnson & Petzel, 1989) i stvara psihološku i fizičku nelagodnost. Reč potiče od latinske reči *procrastinare* što znači *odložiti za sutra*.

Jedan od najznačajnijih svetskih istraživača i predavača o motivaciji i prokrastinaciji je Pirs Stil čije je istraživanje dovelo do otkrića da su impulsivnije osobe veći prokrastinatori. Ljudi koji deluju bez razmišljanja, koji ne mogu da stave svoje emocije pod kontrolu, koji reaguju impulsivno, skloniji su prokrastinaciji (Steel, 2007, 2010).

Ferari je izdvojio tri grupe prokrastinatora (Ferrari, 2000):

- **Izbegavajući prokrastinatori (Avoidal types)**, koji izbegavaju strah od neuspeha ili čak uspeha i veoma brinu o tome šta drugi misle o njima. Radije žele da drugi misle da im nedostaje trud i da su lenji nego da su nesposobni.
- **Adrenalinski zavisnici (Arousal types - thrill-seekers)** koji čekaju zadnji minut zbog euforije koju on nosi.
- **Prokrastinatori u odlučivanju (Descisional procrastinators)** su nesposobni da donesu odluku. Nedonošenje odluke ih oslobađa odgovornosti za ishod događaja.

Postoje dve osnovne vrste prokrastinacije: opstruktivna i produktivna prokrastinacija. Opstruktivna prokrastinacija se odnosi na sve negativne efekte preokrastinacije. Za razliku od opstruktivne, produktivna prokrastinacija predstavlja jedan drugačiji pogled na fenomen odlaganja. Naime, iako se prokrastinacija najčešće posmatra kao negativan fenomen, ona nekad može imati i pozitivne ishode. Ti pozitivni ishodi se teško prepoznaju i skriveni su, ali može se desiti da budu značajni (Pychyl et al., 2000). Prokrastiniranje nekad može dovesti do odlaganja rešavanja određenih problema koji se posle izvesnog vremena mogu sami od sebe rešiti, bez napora. Takođe, prokrastiniranjem se može izbeći obavljanje neprijatnih poslova, i ono može dovesti do uživanja u drugim stvarima. Izbegavanje stresa i anksioznosti kao i mogućnosti doživljavanja neuspeha, jedan je od pozitivnih efekata prokrastinacije. I naravno, dok se odugovlači, neke druge osobe mogu uraditi nešto umesto onih koji bi trebalo i oni mogu izbeći obaveze koje su im bile zadate.

Prokrastinacija i red rođenja

Smatra se da red rođenja ima veliku ulogu u različitim domenima života i ponašanja. Rezultati novijih istraživanja pokazuju da red rođenja pojedinca ima veze sa određenim crtama njegove ličnosti. Tako se može pretpostaviti da je i sklonost započinjanja i završavanja određenih aktivnosti veća ili manja u zavisnosti od reda rođenja.

Prvorođena deca, kroz borbu za pažnju razvijaju potrebu za postignućem i postizanjem uspeha u obrazovanju (Stöber & Joormann, 2001). Konflikt je nešto što prvorođena deca pokušavaju da izbegnu. Ako se pojavi situacija koja se ne može kontrolisati, njihova anksioznost raste, a oni traže sigurnost u drugim ljudima, imaju tendenciju da se više plaše nego drugi i osećaju da moraju da traže pomoć. U radnim situacijama najstarije dete u porodici obično je orijentisanije na zadatak i koncentrisano na posao više nego na društvene odnose. Budući da su prvorođena deca motivisana za postignuće, oni obično teško rade kada ne postoji mogućnost za napredovanje i zato u takvim situacijama često mogu pokazati sklonost ka odlaganju (Steel, 2007).

Drugorođena deca se lako prepoznaju. Često su sportisti zbog njihove potrebe za takmičenjem. Oni se osećaju kao da su u trci da dostignu napredak starijeg brata ili sestre a tako se i ponašaju, teže da nadmaše svoje starije braće i sestre i da ih pobede (Sapadin & Maguire, 1997). Zbog toga što njihov položaj uslovljava želju za takmičenjem, oni su predodređeni da budu uspešniji i talentovaniji, odnosno manji prokrastinatori. Druga - srednja pozicija se smatra najkomplikovanim od svih mesta rođenja. Budući da su zaglavljena u sredini mogu biti vrlo kompetitivni i doprinositi visokim uspesima u poslovnom i komercijalnom svetu.

Najmlađe dete se može smatrati „razmaženim“ – ljubimcem u porodici. Ono može postati glavni naredbodavac u porodici, jer očekuje da drugi preuzmu brigu o njemu. Najmlađe dete može izbeći obavljanje svojih zadataka i obaveza jer obično roditelji od njega manje zahtevaju. Zbog toga ima tendenciju da se oseća slabo i nemoćno i da veruje da ga drugi ne shvataju ozbiljno (Tice & Baumeister, 1997).

Uopšteno govoreći, kasnije rođena deca više su upućena na ljudske odnose i nisu tako okrenuti radu. Više su zainteresovani za održavanje dobrih odnosa sa ljudima, nego za postizanje profesionalnih uspeha. Određenom broju najmlađe dece nedostaje samopoštovanje i samopouzdanje jer se oni često osećaju inferiornim. Kasnije rođena deca smatraju se popularnijom i prihvaćenijom od vršnjaka. Za razliku od prvorođenih, više su socijalno orijentisani i manje osetljivi na socijalne pritiske (Tice & Baumeister, 1997). Oni mogu biti vedri, veseli i razigrani. Ako su zapostavljeni od roditelja i druge dece onda uglavnom pate od niskog samopoštovanja.

Jedinci dobijaju svu pažnju svojih roditelja i nikada ne moraju ništa da dele. Imaju bolje odnose sa svojim roditeljima nego većina dece u velikim porodicama. Verovatno će uspeti i da postignu ciljeve koje žele.

Ove karakteristike osoba, vezane za red rođenja, mogu se povezati sa tim da li će osoba više odlagati svoje obaveze ili ne. Prokrastinacija podrazumeva znanje da osoba treba da obavi neki posao a možda čak to i želi samo ne uspeva da motiviše sebe za obavljanje tog posla unutar očekivanog vremenskog okvira. Odugovlačenje obično podrazumeva odlaganje početka zadatka sve dok osoba ne iskusi nelagodnost zbog neobavljanja tog posla ranije. Poređenje različitih karakteristika prvorodenih, srednjerođenih, kasnije rođenih i jedinaca ukazuje da su prvorodeni i srednje rođeni više okrenuti radu i takmičenju, dok su kasnije rođeni više socijalno orijentisani i očekuju da ljudi rade stvari za njih. Ove karakteristike mogu ići u prilog razrešenja dileme da li će osoba odugovlačiti više ili manje.

Postoje mnoge osobine ličnosti karakteristične za red rođenosti zbog kojih bi se moglo pretpostaviti da on može imati značajnu ulogu u stepenu prokrastinacije. Logično bi bilo pretpostaviti da prvorodeni, srednjerođeni i jedinci neće pokazivati tako visok stepen prokrastinacije kao najmlađe dete. Prvorodeni mogu pokazati višu prokrastinaciju u odnosu na srednje rođene i jedince. Takođe, zadnje rođena deca će najviše odugovlačiti zbog njihovih karakteristika. Oni obično očekuju da drugi brinu o njima i nisu okrenuta radu. Najmlađoj deci nedostaje samopouzdanje jer takmičenje sa starijom braćom i sestrama čini da se osećaju inferiorno. Predviđa se da će srednjerođena deca pokazati najmanji stepen prokrastinacije jer su oni obično najkompetitivniji, što pridonosi uspehu. Oni takođe imaju više samopoštovanja, odgovorniji su i oslanjaju se na sebe, pa je tako najmanje verovatno da će odugovlačiti (Still, 2009).

Samopoštovanje

Samopoštovanje se definiše kao rezultat formiranog pojma o sebi, odnosno vrednovanja i evaluacije sebe bilo na pozitivan bilo na negativan način. Makdugal je 1908. godine uveo pojam samopoštovanja u psihologiju (prema Todorović, 2005) u okviru teorije o instinktima. Po ovoj teoriji, različiti instinkti (roditeljski, gregarni, instinkt samouništenja i dr.) se tokom razvoja vezuju za predmete ili osobe postajući posebne mentalne dispozicije – sentimente (roditeljski, patriotski, religijski i dr.). Ovi sentimente čine strukturalne jedinice ličnosti i organizuju se obično oko jednog glavnog sentimenta – samopoštovanja.

Po rođenju i tokom prve godine, dete nema razvijenu svest o sebi i ne razlikuje sebe od drugih. Sazrevanjem javljaju se uslovi za razvoj saznanja o sebi. Kada počne da stvara svoj sopstveni jedinstveni identitet, polako počinju da se pojavljuju osećanja prema sebi, osećanja samopoštovanja. Za osećanje samopoštovanja veoma je značajan način vaspitanja deteta tokom prve dve godine života. Pozitivna predstava o sebi razvija se iz pozitivnih povratnih reakcija koje pruža detetova najbliža okolina, njemu značajne osobe o njegovom sposobnostima i njegovom izgledu. To su rudimentarna saznanja i doživljavanja sebe koja su važna za osećanje sigurnosti i ljubavi, i nezavisna su od telesnih i bioloških funkcija (Todorović, 2005). Postojanje pozitivne predstave o sebi, uslovljava uspešno obavljanje zadataka koji su ispred nas i sprečava odlaganje.

Samopoštovanje ima ključnu ulogu u razvojnem procesu adolescenta (Baron, 1994). Opšta procena sopstvene vrednosti se dostiže u ranoj adolescenciji i ostaje relativno stabilna i trajna u periodu od nekoliko godina. U adolescenciji usled kognitivnog razvoja dolazi do povećanja svesti o sebi, o ličnim osobinama i stavovima koje drugi imaju o nama, što može rezultirati sa jedne strane nestabilnim samopoimanjem, a sa druge sniženim samopoštovanjem. Ovaj proces se čini da je posebno izražen kod ženskih osoba koje u ovom razdoblju pokazuju i povećanu svesnost o sebi i niže samopoštovanje (Vuli-Prtori, 2000). Na nižem uzrastu slika o sebi se izgrađuje uglavnom na temelju mišljenja drugih i upoređivanja s njima, dok u periodu adolescencije dolazi do pomaka sa eksternog na interno rasuđivanje, baziranu na sopstvenim mislima i osećajima. Procena sebe postaje sve apstraktnija i uopštenija, a u njima su prisutna i prošla stanja i anticipacija budućih stanja, za razliku od procena u mlađem dobu koje su vezane uz konkretne aktivnosti i neposrednu stvarnost (Lacković-Grgin, 1994). Razvojno razdoblje gde je promena u samopoštovanju posebno naglašena je adolescencija.

Osoba sa višim samopoštovanjem i bolje izdiferenciranom slikom o sebi biće suočena s potencijalno manjim brojem situacija koje mogu imati jake efekte na globalno samopoštovanje. U skladu s tim, ove osobe će se susretati sa manje stresnih situacija, pri čemu će se, najverovatnije, sa stresnom situacijom lakše suočiti i u datoj aktivnosti postići bolje rezultate, što će doprineti daljem učvršćivanju globalnog samopoštovanja (Opačić, 1995). Samopoštovanje može da varira u različitim situacijama jer samoprocena nije jednom za svagda utvrđena samoprocena i može se promeniti (Todorović, 2005).

Sapington (Rijavec, Miljković, 2003) daje pregled istraživanja povezanosti između visokog samopoštovanja i funkcionisanja u različitim područjima života. Osobe visokog samopoštovanja su boljeg fizičkog i psihičkog zdravlja, otpornije su na stres, zadovoljnije su svojim poslom, školom i ličnim životom, uverenije su da će njihovi naponi dovesti do uspeha; češće planiraju, učestvuju u raspravama, sarađuju sa drugima i postavljaju pitanja u školi; kompetentniji su u školi, na poslu i u različitim socijalnim situacijama; bolje su raspoloženi i manje depresivni; spremniji su da se suprotstavljaju drugima i lakše podnose kritiku; spremniji su da izraze svoje mišljenje; smatraju se srećnijima i zadovoljnijima od većine. Sve navedeno ima veliki uticaj na sklonost ka prokrastiniranju.

METODOLOŠKI PRISTUP

Osnovni problemi istraživanja su ispitati da li postoji i kakva je povezanost nivoa samopoštovanja i sklonosti ka prokrastinaciji na studentskoj populaciji; odnosno da li će smanjenje nivoa samopoštovanja biti praćeno porastom sklonosti ka prokrastinaciji, kao i da li postoji uticaj pola, dužine studiranja i reda rođenja na nivo sklonosti prokrastinaciji? Ciljevi su u skladu sa problemima istraživanja.

Teorijski *značaj* ovog istraživanja ogleda se u otkrivanju i objašnjavanju

veze koja postoji između prokrastinacije i nivoa samopoštovanja. Ispitivanjem ove povezanosti moglo bi se doći do raznih teorijskih saznanja o uticaju samopoštovanja na prokrastinaciju i do otkrivanja načina kojim bi se preventivno delovalo na pojavu prokrastinacije.

Varijable istraživanja su samopoštovanje, prokrastinacija, pol (muški-ženski), dužina studiranja (od 5 do 15 godina) i red rođenja (prvorođeni, drugorođeni i trećerođeni).

Uzorak je prigodan i čini ga 100 ispitanika oba pola (36 mladića i 64 devojaka) sa različitih fakulteta Univerziteta u Nišu. Ispitanici su ujednačeni po obrazovanju (svi su studenti, imaju završenu srednju školu).

Korišćena je *Lejeva skala* (Lay, 1986) *opšte prokrastinacije* koja sadrži 20 stavki sa petostepenom skalom za odgovore (1 -potpuno netačno; 5- potpuno tačno), *Rozenbergov upitnik samopoštovanja* koji se sastoji od pet stavki Likertovog tipa i *posebno kreirana lista pitanja za potrebe istraživanja* koja se sastoji od osam pitanja koji se tiču opštih podataka kao što su pol, obrazovanje, godina rođenja, red rođenja i sl. Na šest pitanja ispitanik odgovara dopisivanjem odgovora, a na preostala dva zaokruživanjem odgovarajućih alternativa.

Osnovne hipoteze

A. Postoji negativna povezanost nivoa samopoštovanja i sklonosti ka prokrastinaciji na studentskoj populaciji; odnosno kod osoba sa nižim samopoštovanjem biće veća sklonost ka prokrastinaciji.

B. Postoji statistički značajan uticaj reda rođenja, pola i dužine studiranja na nivo sklonosti ka prokrastinaciji.

Specifične hipoteze

(H1) Očekuje se viši nivo prokrastinacije kod žena.

(H2) Očekuje se viši nivo prokrastinacije kod ranije rođene dece.

(H3) Očekuje se viši nivo prokrastinacije kod studenata sa dužim stažom studiranja.

Korišćene su *Tehnike deskriptivne statistike* (aritmetička sredina, standardna devijacija) za utvrđivanje distribucije, odnosno izraženosti zavisnih i nezavisnih varijabli, *Korelativne tehnike* (Pirsonov koeficijent linearne korelacije) za utvrđivanje stepena povezanosti zavisne i nezavisne varijable i *Analiza varijanse* (ANOVA i MANOVA) za utvrđivanje značajnosti uticaja (efekata) nezavisnih varijabli na zavisne varijable.

Istraživanje je sprovedeno u Nišu, maja 2011. godine. U istraživanju je učestvovalo 100 studenata različitih fakulteta Univerziteta u Nišu (Filozofski, Ekonomski, Medicinski, Pravni, Elektronski, Građevinski, Arhitektonski...) koji studiraju duže od pet godina. Testovi su zadavani preko interneta. Ispitanicima je saopšteno da je ispitivanje anonimno. U odnosu na varijablu pol, u istraživanju je učestvovalo 36 muških ispitanika i 64 ženska ispitanika. Što se tiče reda rođenja u istraživanju

je učestvovalo 47 prvorodene dece, 46 drugorođene dece i sedmoro dece koji su treći po redu rođenja.

Osnovni cilj istraživanja bio je da se ispita postoji li veza između prokrastinacije i samopoštovanja kod studenata.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA I DISKUSIJA

Deskriptivna statistika

Tabela 1. Stepen izraženosti varijabli

	Pol	Red rođenja	AS	SD	N
Prokrastinacija	Muški	Prvo dete	59.94	11.60	18
		Drugo dete	51.53	13.72	15
		Treće dete	46.00	5.29	3
		Total	55.27	12.92	36
	Ženski	Prvo dete	51.46	11.66	28
		Drugo dete	54.62	12.60	32
		Treće dete	51.50	20.68	4
		Total	53.04	12.62	64
	Total	Prvo dete	54.78	12.25	46
		Drugo dete	53.63	12.90	47
		Treće dete	49.14	15.22	7
		Total	53.85	12.71	100
Samopoštovanje	Muški	Prvo dete	18.83	4.17	18
		Drugo dete	19.60	5.13	15
		Treće dete	20.00	3.46	3
		Total	19.25	4.46	36
	Ženski	Prvo dete	18.60	5.51	28
		Drugo dete	19.84	4.69	32
		Treće dete	17.75	5.79	4
		Total	19.17	5.09	64
	Total	Prvo dete	18.69	4.98	46
		Drugo dete	19.76	4.78	47
		Treće dete	18.71	4.71	7
		Total	19.20	4.85	100

U gornjoj tabeli date su aritmetičke sredine i standardne devijacije prokrastinacije i samopoštovanja u odnosu na neke od ispitivanih varijabli.

Prikaz rezultata prema hipotezama istraživanja

Osnovne hipoteze:

A. Prva hipoteza da postoji negativna povezanost nivoa samopoštovanja i sklonosti ka prokrastinaciji na studentskoj populaciji *je potvrđena* u celosti.

Osobe sa nižim samopoštovanjem pokazuju veću sklonost ka prokrastinaciji. Veza između nivoa samopoštovanja i izraženosti sklonosti ka prokrastinaciji ispitana je pomoću koeficijenta Pirsonove linearne korelacije. Obavljene su preliminarne analize koje zadovoljavaju pretpostavku o normalnosti, linearnosti i homogenosti varijanse. Dobijena je statistički značajna korelacija: $r = -0.378$, $n = 100$, $p < 0.001$. Niski nivoi samopoštovanja praćeni su visokom prokrastinacijom.

Tabela 2. Korelacije prokrastinacije sa samopoštovanjem, polom, redom rođenja i dužinom studiranja (na kraju teksta)

PROKRASTINACIJA		SAMPOŠTOVANJE	POL	RED ROĐENJA	DUŽINA STUDIRANJA
	Pirsonova korelacija	.380 **	-.085	-.098	.079
	Sig. (2-tailed)	.000	.402	.334	.435
	N	100	100	100	100

Dobijena korelacija je u skladu sa teorijom da se ljudi sa niskim samopoštovanjem često osećaju nesposobno i da se boje da će biti odbačeni ili ismejani. Zbog straha od daljeg neuspeha počinju da izbegavaju ili odlažu aktivnosti koje su zahtevne ili u kojima možda neće uspeti. Potvrđeno je da su ljudi sa niskim samopoštovanjem veoma nesigurni u sebe, skloni su prokrastinaciji i lakom odustajanju od zadataka. Studenti koji su skloni odlaganju obaveza i zadataka imaju potrebu za stalnim potvrđivanjem od drugih osoba, plaše se konflikata sa drugima, funkcionišu pod stalnim strahom od odbacivanja, ispunjeni su iracionalnim uverenjima, podložni su raznim vrstama strahova, nesigurni su, anksiozni, nervozni kada su sa drugim ljudima, imaju tendenciju da burno reaguju i lako se uvrede.

B. Druga opšta pretpostavka da postoji statistički značajan uticaj pola, reda rođenja i dužine studiranja na nivo sklonosti ka prokrastinaciji *nije potvrđena*.

Korelacije sa navedenim varijablama nisu statistički značajne. Trofaktorskom analizom varijanse istražen je uticaj pola, reda rođenja i dužine studiranja na nivo izraženosti sklonosti ka prokrastinaciji koja je merena Lejevom skalom opšte prokrastinacije (Lay, 1986). Varijabla dužina studiranja prethodno je podeljena u tri kategorije: 5-6 godina, 7-8 i preko 9 godina studiranja. Uticaj interakcije pola, reda rođenja i dužine studiranja na nivo prokrastinacije nije bio statistički značajan: $F(3, 83) = 0.150$, $p = 0.929$.

Tabela 3. Analiza varijanse uticaja pola, reda rođenja i dužine studiranja na nivo izraženosti sklonosti ka prokrastinaciji (na kraju teksta)

Zavisna varijabla: PROKRASTINACIJA

Izvor	Df	F	Sig.
Korigovan model	16	1.48	.12
Presek	1	716.13	.00
POL	1	.95	.33
RED ROĐENJA	2	1.95	.14
DUŽINA STUDIRANJA	2	4.11	.020 *

POL * RED ROĐENJA	2	2.40	.09
POL * DUŽINA STUDIRANJA	2	1.05	.35
RED ROĐENJA * DUŽINA STUDIRANJA	4	1.62	.17
POL * RED ROĐENJA * DUŽINA STUDIRANJA	3	.15	.92
Greška	83		
Total	100		
Korigovano - Ukupno	99		

R kvadrat = .222 (Prilagođeni Rkvadrat = .072)

Posebne hipoteze nisu potvrđene:

(H1) Očekuje se viši nivo prokrastinacije kod žena.

Hipoteza da postoji statistički značajna razlika u sklonosti ka prokrastinaciji kod studenata različitog pola *nije potvrđena*: $F(1,83) = 0.950$, $p = 0,332$ (nije statistički značajno).

Prepostavka je bila da će ženski ispitanici biti skloniji prokrastinaciji zbog pretpostavke da su žene sklonije depresiji i da su anksioznije. Međutim, hipoteza nije potvrđena. Nije lako predvideti uticaj pola na prokrastinaciju, jer muškarci i žene imaju slične rezultate na testu prokrastinacije. To potvrđuju i neka ranija istraživanja (Ferrari, 1999), koja daju različite rezultate po pitanju povezanosti pola i prokrastinacije. U istraživanju koje je sproveo Bembvenuti, regresionom analizom je utvrđeno da su žene sklonije odlaganju, ali da ta razlika u pogledu sklonosti ka prokrastinaciji nije velika. Istraživanje je pokazalo da će žene odlagati obaveze ukoliko će im to odlaganje pružiti veću šansu da postignu bolji uspeh (Sapadin & Maguire, 1997). Ova povezanost u znatnoj meri zavisi od *instrumenta* kojim se meri prokrastinacija. S obzirom na to da je ovde korišćen test *opšte* prokrastinacije, a istraživanje je sprovedeno na studentskoj populaciji, nije isključena mogućnost da ta razlika postoji i da možda muškarci, odnosno žene, u izvesnoj meri odlažu svoje obaveze. Međutim, rezultati nisu pokazali da se studenti i studentkinje značajno razlikuju u pogledu izraženosti dimenzije prokrastinacije. Empirijski dokazi o nepostojanju statističke razlike u izraženosti prokrastinacije u odnosu na pol potvrđeni su u našem prethodnom istraživanju takođe sprovedenom na studentima (Pavlović i sar., 2011a).

(H2) Očekuje se viši nivo prokrastinacije kod ranije rođene dece.

Ova hipoteza takođe *nije potvrđena*, tj. ne postoji uticaj reda rođenja na nivo sklonosti ka prokrastinaciji $F(1,83) = 1.950$, $p = 0,149$ (nije statistički značajno).

Ovo možemo objasniti malim i po redu rođenja neujednačenim uzorkom.

(H3) Očekuje se viši nivo prokrastinacije kod studenata sa dužim stažom studiranja.

Primenom korelativnih tehnika na uzorku studenata *nije dobijena statistički značajna povezanost* prokrastinacije i dužine studiranja. Statistički značajna povezanost između odlaganja obaveza i dužine studiranja nije nađena ni u našem prethodnom istraživanju, koje je takođe sprovedeno na studentima (Petrović i sar.,

2011). Međutim, urađena analiza varijanse sa tri kategorije dužine studiranja (5-6, 7-8 i preko 9 godina) pokazuje statističku značajnost: $F(2,83)=4,414$, $p=0,020^*$, gde vidimo da je prokrastinacija najviša kod studenata koji studiraju 7-8 godina.

Pretpostavka je bila da će studenti koji studiraju duže pokazati veću sklonost ka prokrastinaciji, da osobe koje studiraju duže od predviđenog roka, zapravo odlažu završetak studiranja u skladu sa opštom tendencijom odlaganja završetka zadataka. Time što percipiraju ispitne obaveze kao nepoželjne, stvaraju odbojan stav prema njihovom izvršavanju pa zato odlažu završetak studija. Postoje rezultati koji ukazuju na to da prokrastinacija utiče na izvršavanje određenih akademskih obaveza (dobijanje slabih ocena, odustajanje od izlaženja na ispite) i da prokrastinacija raste sa dužinom studija, tj. da bruceši prokrastiniraju najmanje, a studenti završnih godina najviše. Primenom korelativnih tehnika na uzorku studenata nije dobijena značajna povezanost prokrastinacije i dužine studiranja. Statistički značajna povezanost između odlaganja obaveza i dužine studiranja nije pronađena ni u našem prethodnom istraživanju koje je takođe sprovedeno na studentima (Pavlović i sar., 2011b).

ZAKLJUČAK

Za prokrastinatore karakteristična je iracionalna percepcija vremena koje je fragmentirano u kratke intervale. Ovakvo doživljavanje vremena olakšava odlaganje zadatka koji treba da se obavi. Od zadatka se ne odustaje, ali pri odabiru aktivnosti koju će osoba obavljati u sledećem kratkom vremenskom intervalu pojedinac, opravdavajući se upravo kratkotrajnošću aktivnosti, odabira „kratkotrajni užitek“ umesto konkretnog zadatka koji ga čeka. Ova se odluka temelji na uverenju kako zadatak može da pričeka tih nekoliko minuta provedenih u obavljanju ugodnije aktivnosti, odnosno prokrastiniranja, i to bez приметних negativnih posledica na obavljanje samog zadatka. Međutim, sve to rezultira stalnim odlaganjem obavljanja inicijalnog zadatka.

Samopoštovanje je veoma važno za doživljaj sebe, interpersonalne odnose i uopšte najrazličitije domene života mladih osoba. Kao visoko ili nisko izraženo, ostavlja trajne posledice za ceo kasniji život pojedinca i u velikoj meri određuje njegov tok. Predstavlja ličnu procenu vrednosti koja je izražena u stavu koji pojedinac ima o samom sebi. Njime se iskazuje do koje mere pojedinac sebe smatra sposobnim, značajnim, uspešnim i kompetentnim.

U ovom istraživanju pokazalo se da je nivo samopoštovanja povezan sa tendencijom odlaganja započinjanja i završavanja određenih aktivnosti i to na taj način da su osobe sa višim samopoštovanjem pokazivale manju tendenciju da odlažu određene aktivnosti za razliku od osoba sa nižim samopoštovanjem kod kojih je ispitivana tendencija odlaganja izraženija.

LITERATURA

- Baron P. H. (1994). Self-esteem, ingratiation and evaluation of unknown others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 36-45.
- Burka, J. B. & Yuen, L. M. (1982). Mind games procrastinators play. *Psychology Today*, 44, 32-34.
- Ellis, A. & Knaus, W. J. (1977). *Overcoming procrastination*. New York: Institute for Rational Living.
- Ferrari, J. R. (1999). Self-handicapping by procrastinators: Protecting self-esteem, social-esteem, or both? *Journal of Research in Personality*, 25, 245-261.
- Ferrari, J. R. (2000). *Procrastination as a Self-Handicap for Men and Women*. Chicago: DePaul University.
- Fiore, N.A. (2001). *How to Manage the Procrastination of Others & Yourself*. San Francisco Chronicle.
- Janković, V., Hranj Z., Krišto I. (2009). *Prokrastinacija i internet*. Fakultet elektrotehnike i računarstva, Unska 3, 10000 Zagreb, Hrvatska
- Knaus, W. J. (2003) *The Procrastination Workbook*. New Harbinger Publications, U.S.
- Lacković-Grgin, K. (1994). *Samopoimanje mladih*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- McCown, W. G., Johnson, J. L. & Petzel, T. (1989). Procrastination: A principal components analysis. *Personality and Individual Differences*, 10, 197-202.
- Opačić, G. (1995). *Ličnost u socijalnom ogledalu*. Beograd: Institut za pedagoška istraživanja.
- Pavlović, M., Petrović, I. i Zlatanović, Lj. (2011a). Odnos prokrastinacije, bazičnih crta ličnosti i zadovoljstva životom. Rad saopšten na *Naučno-stručnom skupu psihologa Srbije* u Novom Sadu, 268-269.
- Pavlović, M., Petrović, I. i Zlatanović, Lj. (2011b). Odnos prokrastinacije sa samoeфикасношću, optimizmom-pesimizmom i zadovoljstvom životom. Rad saopšten na *Danima primenjene psihologije* u Nišu, 24-25.09.2011.
- Pavlović, M., Zlatanović, Lj. i Petrović, I. (2011). Odnos prokrastinacije, samoeфикаsnostii tendencije upoređivanja sa drugima. Rad saopšten na 59. *Naučno-stručnom skupu psihologa Srbije* u Sokobanji, 01-04.06.2011.
- Petrović, I., Pavlović, M. i Zlatanović, Lj. (2011). Odnos prokrastinacije, perfekcionizma i optimizma/pesimizma. Rad saopšten na 59. *Naučno-stručnom skupu psihologa Srbije* u Sokobanji, 01-04.06.2011.
- Pychyl, T. A., Lee, J. M., Thibodeau, R. & Blunt, A. (2000). Five days of emotion: An Experience sampling study of undergraduate student procrastination. *Journal of Social Behavior and Personality*, 56-71.
- Rijavec, M., Miljković, D. (2003). *Vodič za preživljavanje u školi*. Zagreb: IEP.
- Sapadin, L. & Maguire, J. (1997). *It's about Time!: The Six Styles of Procrastination and How to Overcome Them*. Penguin Group USA.
- Solomon, L. J. & Rothblum, E. D. (1984). Academic procrastination: Frequency and cognitive-behavioral correlates. *Journal of Counseling Psychology*, 31, 503-509.

- Steel, P. (2007). The natural of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of queinntessential self-ragulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65-94.
- Steel, P. (2010). *Procrastination Equation*. Murdoch Books Pty Li.
- Stöber, J. & Joormann, J. (2001). Worry, procrastination, and perfectionism: Differentiating amount of worry, pathological worry, anxiety, and depression. *Cognitive Therapy and Research*, 25(1), 49-60.
- Tice, D. M. & Baumeister, R. F. (1997). Longitudinal study of procrastination, performance, stress, and health: The costs and benefits of dawdling, *Psychological Science*, 8, 454-458.
- Todorović, J. (2005). *Vaspitni stilovi roditelja i samopoštovanje adolescenata*. Filozofski fakultet u Nišu, Niš: DIGP „Prosveta“.
- Vuli-Prtori, A. (2000). *Struktura anksioznosti i depresivnosti u djece: Provjera hijerarhijskog modela. Doktorska disertacija*. Zagreb: Filozofski fakultet.

Iva M. Petrović, Ljubiša Zlatanović, Milica M. Pavlović

RELATION BETWEEN PROCRASTINATION AND SELF-ESTEEM IN STUDENTS

Summary: Procrastination is a form of behavior which is characterized by delaying actions and tasks for later without any specific objective justification which leads to feelings of personal discomfort. Psychologists often refer to procrastination as a mechanism that people use to struggle with anxiety related issues to starting or finishing work. Procrastination is a phenomenon that takes us to the maximum satisfaction today, this moment, and ignores the fact of long-term consequences.

Self-esteem is defined as the result of established self-recognition, and evaluation and assesment of oneself, in a positive or a negative way. The word „respect“ is in relation with the significance, quality, greatness, value, appreciation and admiration of someone. Having high self-esteem means having a high opinion of oneself.

The main problem of the research is examining the influence and relation between self-esteem and tendency to procrastination among student population. The sample consisted of 100 final year students of both sexes (64 females and 36 males) from different faculties in Niš. The results showed a statistically significant relationship between procrastination and self-esteem. Sex, birth order and length of study were not related to the general procrastination. We can conclude that self-esteem has an impact on tendency to delay planned tasks and responsibilities.

Key words: procrastination, self-esteem, birth order, length of study, students

Ђорђе М. Видановић¹
Универзитет у Нишу
Филозофски факултет

„ЈА“ И ДИМЕНЗИЈА ПОКАЗНОСТИ КОД ВИТГЕНШТАЈНА

Сажетак: Уколико пођемо од претпоставке да постоје показни индекси-кали (ово, то, тамо) који се разликују од правих индексикала као што су „ја“, „сада“, „овде“, онда је могуће схватити и Витгенштајнову анализу првог лица у којој он говори о „ја“ као о субјекту, али и о употреби „ја“ у дискурсу, када оно постаје објекат. На тај начин Витгенштајн је покушао да објективизује субјективитет, тврдећи да би требало да користимо фразу „оно мисли“ уместо „ја мислим“.

Овакво размишљање о субјективитету код Витгенштајна проистекло је из његове дискусије о немогућности партикуларних и субјективних (приватних) језика и приватних и субјективних искустава, и, како он каже, у таквим случајевима „ја“ заправо није поседник доживљених сензација или искустава. Витгенштајн покушава да закључи какав показни чин је прави, односно чиста остензија, и долази до закључка да је тако нешто немогуће због неизбежне нормативности у људском друштвеном окружењу (што се најбоље види у његовим *Филозофским истраживањима*).

Како су норме у бити правила мора се прво доћи до стандарда прихватаљивости и тачности. Због тога Витгенштајн напушта показност као параметар у семантичкој анализи и постаје све више „прагматички“ усмерен, трагајући за значењем у језичкој употреби.

О истом проблему, само са другачије тачке гледишта, писао је и Рајхенбах говорећи о тзв. виртуелним рефлексивним индексикалима, што је нама омогућило да, користећи Рајхенбахову идеју, размотримо и појам првог лица и поставимо претпоставку да постоје дистални показни елементи, демонстративи, као и прави или проксимални показни елементи или индексикали.

Овим се бавио и Витгенштајн на радикалан начин, тако што је желео да разграничи употребу субјекта („ја“) и објекта („ја“) без обзира на формалну истоветност њихових експонената. Међутим, Витгенштајнов приступ усмерен ка објективизацији подразумевао је избегавање субјективитета и приватних искустава, као што је већ наведено, и тако дошао до проблема раздвајања субјекта и објекта који вековима представља суштински проблем у епистемологији. Стога, када бисмо прихватили његов објективистички приступ проблему свести то би подразумевало и укидање лично доживљеног или квалија, чему се у последње време

¹ djordje.vidanovic@filfak.ni.ac.rs

најубедљивије и најаргументованије супротстављао Дејвид Чалмерс, чије основне идеје се и представљају на крају, како би се видео неуспех Витгенштајновог подухвата.

Кључне речи: „ја“, субјективитет, квалија, индексикали, Витгенштајн

А. Неуспех у употреби појма показности приликом семантичког тумачења услед нормативности која прати показност

Показност је важна димензија значења код људи. На било које постављено питање у вези са значењем неког ентитета људима је најједноставније да покажу на њега и тако објасне о чему се ради. Овако одређена карактеристика показности је у прошлости умногоме и помагала и одмагала испитивачима било језика и значења у њему, било философа и психолога који су покушавали да открију симболичку важност чина показивања код људи, и нагласе у којој мери је такав чин истовремено и тренутак самосвести („ово сам **ја**, делатник, а **ово (оно, тамо)** друго је предмет на који указујем“). Свакако треба имати у виду и важан феномен истовременог поимања субјективитета и осећај одвојености објекта који опажамо или њиме манипулишемо у датом тренутку.

У философији је показност обично позната као **остензивна дефиниција** и њу је описао можда као први Свети Августин, још у 4. веку наше ере, што се може показати у често цитираном одељку из његових *Исповести*², онеме који *Лудвиг Витгенштајн* неколико пута „призива“ говорећи да је *Св. Августин* прикладно описао наш интуитивни доживљај процеса усвајања језика. Тако *Витгенштајн* каже да је *Августин* нагласио важност учења имена за ствари као што су, рецимо, „шећер“, „сто“, „човек“, али не и за другачије ентитете попут деиктичких „данас“, „сутра“, или логичких конектора као што су „не“ и „али“. Без обзира на недостатке, истиче *Витгенштајн*, ради се о природном процесу именовања ствари који би могао да представља суштину природе нашег језика³ Треба уочити модалност ове Витгенштајнове идеје и претпоставити да је, на неки начин, он имплицирао да **остензија** за лаичку

2 „Cum ipsi (maiores homines) appellabant rem aliquam, et cum secundum eam vocem corpus ad aliquid movebant, videbam, et tenebam hoc ab eis vocari rem illam, quod sonabant, cum eam vellent ostendere. Hoc autem eos velle ex motu corporis aperiebatur: tamquam verbis naturalibus omnium gentium, quae fiunt vultu et nutu oculorum, ceterorumque membrorum actu, et sonitu vocis indicante affectionem animi in petendis, habendis, rejiciendis, fugiendisve rebus. Ita verba in variis sententiis locis suis posita, et crebro audita, quarum rerum signa essent, paulatim colligebam, measque jam voluntates, edomito in eis signis ore, per haec enuntiabam“ (Augustine, Confessions, I. 8.). У: Warner (1963, p. 1).

3 „These words, it seems to me, give us a particular picture of the essence of human language. It is this: the individual words in language name objects - sentences are combinations of such names. - In this picture of language we find the roots of the following idea: Every word has a meaning. This meaning is correlated with the word. It is the object for which the word stands“ (§ 1) (*Wittgenstein*, 1953/2009, y: Hacker, 2009).

теорију значења значи појавну истину око које постоји комунално слагање (*sensus communis*). Касније, током осамдесетих и деведесетих година прошлог века, говорило се о симултаним објашњењима у оквиру научне парадигме и парадигме тзв. „пучке психологије“ која је, изгледа, од показности направила опште место и заједнички садржалац различитих описа човековог сазнања.

Свакако, већ је у овом периоду свога рада Витгенштајн **имао значајне примедбе** на улогу показности и оstenзивне дефиниције, и таква његова критика била је у складу са постепеним процесом у његовој философији током кога је одбацивао свој логички атомизам и „сликовну теорију значења“.

Витгенштајн наглашава да показне дефиниције заправо не поседују привилегован статус у односу на остале дефиниције, па зато и не могу да представљају основе значења у језику, посебно због тога што их људи често погрешно тумаче, а ово води лошој комуникацији. Тако, уколико објашњава-те реч „сунђер“ и показујете на сунђер који се налази на дну школске табле, онда је сасвим вероватно да постоји неколико тумачења у вези са тим на шта се ваш чин показивања односи: на сам сунђер, на дно табле, на рупичастост сунђера или на његову влажност, па чак, могуће је, и на оближњу креду, итд.⁴

Витгенштајнова критичка анализа процеса оstenзије објашњава да постоје два дела у таквом чину показивања, и то један који је гестовно деик-тичан (показан), и други који има језички образац типа „ово је...“, „то је ...“, итд. У вези са тиме, он се пита шта, уистину, можемо сматрати правим показним чином, односно чином оstenзије: да ли само гест показивања или и одређе-ни простор на кога се показује, али уводи и нове, неочекиване, али логички замисливе елементе попут присутних облика, претпостављене тежине, ми-риса, звукова или темпоралних одређења, часа, минута или секунде, па чак и пратећих активности или догађаја.⁵

Баш у складу са својом променом размишљања у односу на човекову епистемологију, Витгенштајн све више размишља о социјалном окружењу у *Философским истраживањима*. Такав оквир га нагони да сам појам оstenзив-ности доживљава као **нормативни чин**. Ако је нешто нормативно, мора бити и врста **правила** као и она која се примењују у било коме језику, и за које постоје стандарди прихватљивости и тачности. Јер, како људи могу да схвате идеју о следећој нетачној и неприхватљивој реченици

(1) *Тај нежења тражи капут своје жене.

ако већ не поседују нормативно знање о томе какве језичке конструк-ције су прихватљиве и тачне?

Како показне дефиниције нису дескриптивне, тј. индикативне, и не по-казују стање које **јесте**, већ су нормативне, па описују какво би стање ствари требало или могло да буде, онда се могу да лоше тумаче, што значи да нам не пружају тачну слику односа стварности и језика. Другим речима, семантика

4 „An ostensive definition can be variously interpreted in every case“ (Wittgenstein, 1953/2009, §28).

5 „And what does ‘pointing to the shape’, ‘pointing to the colour’ consist in? Point to a piece of paper. - And now point to its shape - now its colour - now its number (that sounds queer) - How did you do it?“ (Wittgenstein, 1953/2009: § 33) (Wittgenstein, 1953/2009, y: Hacker, 2009).

не сме да користи показност као неко мерило или помоћни конструкт у трагању за референцијалним значењем.

Тако Витгенштајн полако мења своју парадигму и од формалисте који трага за кристалном чистотом истине (често коришћена фраза у опису прве фазе његових трагања, отеловљених у *Логичко-философском трактату*), постаје „прагматичан“ и социјално-омеђен, јер га недостаци показне дефиниције терају да закључи да је чак и таква, интуитивно атрактивна, опција недовољна за тачан опис света. Углавном због своје нормативности која нам диктира **само то како се треба понашати у складу са нормама**, и како у складу са истим нормама протумачити неко значење.

Б. Витгенштајн и рефлексивна или повратна показност и појам субјективитета

О показним елементима, тј. деиктичким симболима, Рајхенбах је говорио као о виртуелним рефлексивним појавама у језику (Reichenbach, 1947). Његово виђење се многим чинило неразумљивим и опскурним зато што је подразумевало двоструку виртуелну референцу - данас би се, заправо, о истом феномену могло говорити као о двоструком „појмовном сажимању“ (*conceptual blending*).

У сваком случају, „виртуелни рефлексивни“ показни елемент се генерички може представити као **X - ЕНТИТЕТ** где је X експонент за „овај, онај, тај“. У таквим случајевима „ентитет“ увек самопоказује на себе:

(2) Ова столица је врло неудобна.

У (2) „столица“ показује „сама на себе“, односно, формално гледајући, показни елемент „ова“ има празну семантичку вредност зато што већ реферира на столицу која, у међувремену, реферира на себе, и тако даље **ad nauseam**, у овом малом, и зачараном, кругу референције.

Ако за тренутак помислимо шта се дешава са појмом сопства, односно са „ја“ у оваквим случајевима онда је јасно да „ја“ увек говори о ономе који говори, тј. о ономе који изговара **X**, и то **сада** на Рајхенбаховој временској скали и да су његово **P** (тачка референције) и **C** (тачка изговореног сегмента) истоветни по своје семантичком садржају у односу на **E** (актуелни догађај).

Треба запазити да, заправо, постоје два типа показности у језику који се, до сада, нису уочавали. Постоје **прави, или дистални**, показни елементи, демонстративи, као што су „овај“, „тај“, „онај“, и **прави, или проксимални**, показни елементи, индексикали, који не могу бити виртуелни, као што су то „ја“ и „сада“. Треба уочити могућности брисања показних елемената који имају чврсту везу са објектом на који реферирају, па се могу сматрати виртуелним, док то није могуће са проксималним показним елементима који не поседују други елемент претходне формуле (**ентитет**).

Другим речима, код демонстратива семантички садржај је објекат на

koji se ukazuje ili pokazuje, dok je kod indeksikala semantički sadržaj deo samosvesti i nije, ili ne mora biti komunalno definisan (primera ima mnogo, ali je najbolje to dokazati potpunom otvorenosti multiplex referencijalnosti zamene **ja** koja će u svakom trenutku (T) označavati drugi doгађај (E) u odnosu na to ko je izgovorio to „ja“ (C)).

Kako se ovim problemima bavio Vитгенштајн? Као прво, он је поставио за свој циљ да разграничи употребу субјекта („ja“) и коришћење објекта („ja“), без обзира на истовестност њихових експоната.

Витгенштајн је покушавао да избегне разговор о такозваним квалијама, заправо о искуствима о којима говоре они који их доживљавају, и о чијем опису многи философи говоре као о епистемолошки привилегованим исказима („јер нико не може имати исте или чак сличне сензације као искуственик, тј. делатник“; на пример исказ

(3) Боли ме зуб

у себи поседује јединственост субјективног доживљаја која је непоновљива и потпуно недељива).

Према Витгенштајну такви лични (или „приватни“ догађаји и сензације) не могу бити привилеговани зато што примарност таквог искуства не имплицира да субјективитет значи и посед нечега што је субјективни доживљај. Философ Џорџ Мур је написао да је Витгенштајн у својим предавањима на Кембриџу током 1930-33. године говорио да „исто као што ниједан (физички) део ока није укључен у процес перцепције, исто тако ни Его није укључен у мишљење или процес зубобоље“. Током истог периода, који је био само прелаз између *Логичко-философског трактата* и каснијих *Философских истраживања*, Витгенштајн је додао и, касније често цитирану, и погрешно схваћену идеју о томе да би требало да кажемо „Оно мисли“ уместо „Ја мислим“. Свакако, на сличан начин, уместо да говоримо о зубобољи у првом лицу, као да је поседујемо, било би нужно казати, истиче Витгенштајн у исто време, да „има нечега што је слично зубобољи“.⁶

Можемо се, за мало, вратити почетку овог рада и подсетити се да смо поменули поделу на субјекат и објекат која је донела епистемолошки расцеп који треба објаснити, али не нужно постулирањем искључиво монизма или дуализма, тј. материјалистичке или дуалистичке теорије о духу, у којој би, с једне стране, дух био заправо само варијанта различитих физичких стања, или самосвојни елемент који може бити пратећа појава неког физиолошког скупа елемената. Уколико бисмо прихватили Витгенштајнов „објективистички“ приступ проблему свести и субјективитету онда бисмо дошли у чудну ситуацију да треба „укинути“ појам квалија и самосвест и искуство доживљеног. У методолошком смислу бисмо се вратили опису човековог сазнања као нечему што је могуће описати на редуктиван и бихејвиоралан начин, а тако што, поготово данас, научна је и сазнајна јерес. Следећи ову нит размишљања, до-

6 Ова сећања Џорџа Мура и његов опис Витгенштајнових предавања у том периоду наводи Сол Крипке у својој књизи о Витгенштајновим правилима, види Крипке (1982, р. 123).

лазимо до тачке на философском путу Лудвига Витгенштајна, тачке на којој је застао пред проблемом који је, уистину, вековима представљао непремошћиву препреку за многе. Данас бисмо, највероватније, такву препреку назвали „сложеним проблемом свести“ (*the hard problem of consciousness*), по савременом аустралијско-америчком философу Дејвиду Чалмерсу који је ову вековну загонетку описао у својој књизи *Свесни ум: у потрази за фундаменталном теоријом*, 1996. године (Chalmers, 1996). Он наглашава да редуктивистичко објашњење свести, ка коме је тежио и Витгенштајн, није могуће и да искључиво материјалистички контекст није довољан за решење сложеног проблема свести. Чалмерс у својој књизи предлаже специфичну верзију вештачке интелигенције као модел како би проблем свести могао да смести у оквир савремене квантне механике, и тако је, евентуално, објасни. Идеја Дејвида Чалмерса у суштини допушта једну врсту материјалистичког приступа објашњењу духа, јер у њој постоји **нужна логичка** веза између датог физичког процеса и субјективног доживљаја појединца. Без обзира на умерени функционалистички материјализам, ова логичка веза је само *a posteriori*, што значи да објашњење какво нуди Чалмерс није целовито, иако логички гледајући на онтолошке елементе објашњења нема неслагања пошто су оба феномена у истом типу епистемолошког окружења.

Чалмерсово „разрешење“ сложеног проблема свести (кога сам у претходним радовима називао можда и помало рогобатно „тврдим проблемом свести“) избегава ноторно грубу редукцију, и омогућава опстајање интимних доживљаја, тј. квалија, као и непосредних, личних, проживљавања. Чалмерс наглашава да је упутније истицати управо **епистемички аспект** интеракције између физичког и духовног, а не **онтолошку** природу интимних и субјективних доживљаја стварности (квалија).

ЛИТЕРАТУРА

- Chalmers, D. (1996). *The Conscious Mind: In Search of a Fundamental Theory*. Oxford University Press.
- Hacker, P. M. S. and Schulte, J. (Eds. and trans.) (2009). *Philosophical Investigations, 4th edition*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Kripke, S. (1982) *Wittgenstein on Rules and Private Language: An Elementary Exposition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Reichenbach, H. (1947). *Elements of Symbolic Logic*. New York: Macmillan & Co.
- Warner, R. (1963). *The Confessions of St. Augustine*. New York: Penguin Books.

„I“ AND THE ASPECT OF OSTENSION IN WITTGENSTEIN

Summary: If we start out from the premise that there are demonstrative indexicals such as „this, that, there“ etc. that differ from real indexicals such as „I“ and „now“ then it is possible to understand Wittgenstein's analysis of the first person where he treats „I“ as a subject that turns into an object when in use. He actually tries to „objectivize“ subjectivity using the idea that „I think“ should be restructured into „it thinks“.

Wittgenstein seems to have drawn on his ideas about the impossibility of private languages and subjective experiences and claims that in such cases the „I“ would not possess the experienced phenomena. Wittgenstein was bent on finding out what type of ostension is the right one or pure ostension and came to the conclusion that such acts are impossible due to the inevitable normativity in the human social environment (which is quite obvious in his *Philosophical Investigations*). Since norms are only rules one has first to establish the standards or criteria of acceptability and correctness. Due to this, Wittgenstein rejects ostension as a parameter in the semantic analysis of language and takes a „pragmatic“ turn, in a quest for meaning in language use.

The same issues, only in a different light, were targeted by Reichenbach when he addressed the so-called token reflexives and we used this idea of his to analyse the problem of the first person and postulate the existence of distal and proximal indexicals (demonstratives and indexicals). Wittgenstein, too, in a different manner tackled this problem more explicitly planning to delineate the use of „I“ as subject and object, despite the formal equivalence of their exponents.

As already stated, this approach that tended towards objectivization implied avoidance of subjective and personal and private sensations and which lead to the division of the subjective and objective (*Subjekt-Objekt Spaltung*). Therefore, even if we accepted his objectivist treatment of consciousness that would involve the abandonment of qualia or the personal, which has recently been opposed most vocally and successfully by David Chalmers in his study of the 'Conscious Mind', offsetting all the pitfalls of the Wittgensteinian enterprise.

Key words: I, subjectivity, qualia, indexicality, Wittgenstein

LATENTNA STRUKTURA STAVOVA STUDENATA PREMA INTEGRACIJAMA BIH U EVROPSKU UNIJU

Sažetak: Predmet istraživanja je ispitivanje latentne strukture stavova BiH građana prema EU integracijama. Cilj istraživanja je da se faktorskom analizom rezultata, koji su dobijeni na skali za ispitivanje opšteg stava BiH građana prema EU integracijama, utvrde latentne dimenzije stava koji BiH građani imaju prema EU integracijama.

Uzorak istraživanja činilo je 110 ispitanika, uglavnom studenata, stanovnika opštine Pale. Za ispitivanje opšteg stava prema EU integracijama primjenjena je petostepena skala, sačinjena od 30 tvrdnji, konstruisana za potrebe istraživanja. Metrijske karakteristike skale su zadovoljavajuće.

Pomoću Bartleovog testa (Bartlett's Test of Sphericity=1661.993, Sig.=,000) ustanovljeno je da ima smisla primjenjivati metodu glavnih komponenti, dok vrijednost KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) iznosi 0,843. Izdvojeno je 7 faktora koji objašnjavaju 71,06% ukupne varijanse iz kojih se može izvesti zaključak da BiH građani imaju ambivalentan stav prema EU integracijama. Sa jedne strane ispitanici priželjkuju integraciju BiH u EU, nadaju se privrednom, socijalnom i političkom razvoju, dok se sa druge strane plaše da će izgubiti nacionalni identitet i sumnjaju u obećanja EU i političara o stabilnosti i napretku koje bi integracije trebale donijeti.

Ključne riječi: stavovi, latentne dimenzije, integracija BiH u EU

UVOD

Stav predstavlja tendenciju, pozitivnog ili negativnog, reagovanja na pojavu na koju se odnosi. Ukoliko znamo kakve stavove pojedinac ima, utoliko ćemo moći predvidjeti kakve će akcije on preduzeti u smjeru postizanja određenog cilja. Stav prema nekoj pojavi uključuje tri komponente, kognitivnu, afektivnu i konativnu. Kognitivna komponenta uključuje znanja, shvatanja, vrijednosti koje pojedinac ima o nekoj pojavi, afektivna komponenta obuhvata naš emocionalni odnos prema pojavi o kojoj imamo stav, ono kako mi doživljavamo tu pojavu (prijatnu, neprijatnu, simpatičnu i sl.), dok konativna komponenta uključuje spremnost pojedinca da preduzme akcije u smjeru pojave prema kojoj ima stav (Rot, 2010).

Olport ističe da su stavovi mentalno i neuralno stanje spremnosti, organizovano u iskustvu, koje ima direktan ili djelimičan uticaj na reakcije individuumu prema svim objektima i situacijama na koje se odnosi (prema Krneta, 2004).

¹ patrona123@gmail.com

Evropska unija (skraćeno: EU) je unija (zajednica) dvadeset osam evropskih država. Unija je oformljena pod sadašnjim imenom Ugovorom o Evropskoj uniji (poznatijim pod imenom Mاستrihtski ugovor) 1992. godine.

Posledice Drugog svjetskog rata, brojne ljudske žrtve i ratna razaranja, primoravaju čelnike evropskih država da se okrenu saradnji koja ima za cilj unapređenje života Evropljana. Prvi ovakav savez bio je Savijet Evrope, osnovan 1949. godine. Na inicijativu Roberta Šumana, 1951. osnovana je prva (od 3) evropske zajednice – Evropska zajednica za ugalj i čelik.

Dva ugovora potpisana u Rimu, predstavljaju posle Evropske zajednice za ugalj i čelik, prve ugovore zasnovane na nacionalnom nivou zato što je donošenje odluka povjereno organu višem nego što su vlade država članica. Ugovorima u Rimu (1957) pod zajedničku kontrolu i u službu mira i napretka stavljena je potencijalno najdestruktivnija i najopasnija sila, atomska bomba i osnovana Evropska zajednica za atomsku energiju (EUROATOM) i, drugim ugovorom, Evropska ekonomska zajednica (EEZ). Njome su, za potpisnice, stvoreni zajedničko evropsko tržište, carinska unija, ukinuta su ograničenja uvoza i izvoza i omogućeno slobodno kretanje ljudi i kapitala. Vidjevši veliku korist od ovakve saradnje, EEZ se proširuje na 12 članica. Ovih dvanaest država Ugovorom u Mاستrihtu (1992) stvara Evropsku uniju. Od tada je bilo još tri proširenja EU. Proces je zaokružen 2000. godine Ugovorom u Nici po kome Unija i njenih 27 članica danas funkcioniše (Džombić, 2010).

Država Bosna i Hercegovina (BiH) je nekadašnja republika SFR Jugoslavije. Nakon rata i raspada SFRJ, njene bivše republike upadaju u duboku političku, ekonomsku i socijalnu krizu. Izlaz iz te krize ove države nadaju se da će postići integracijom u Evropsku uniju. Članstvo u Evropskoj uniji sa jedne strane nosi niz pogodnosti. Prije svega Šengenski sporazum koji omogućava zajedničko tržište, slobodno kretanje robe, ljudi i kapitala. Ovaj sporazum omogućava ne samo da su izbrisane vize i pasoške kontrole svih vrsta već i same fizičke granice: neko ko danas automobilom prelazi od Austrije do Španije, na primjer, najverovatnije neće ni znati kad je prešao iz jedne države u drugu. Državljeni zemalja EU dakle moraju da pokažu pasoš ili ličnu kartu samo ako prelaze granicu između dvije evropske države brodom ili avionom – ako putuju automobilom treba da imaju dokumenta sa sobom, ali su samo u rijetkim slučajevima podvrgnuti bilo kakvoj kontroli.

Sa druge strane, Evropska unija od Bosne i Hercegovine očekuje da ispuni niz zahtjeva kao što su ustavne reforme, konkretno sprovođenje presude Sejdić i Finci, a za promjenu Ustava BiH neophodna je dvotrećinska većina iz oba entiteta u Predstavničkom domu Parlamentarne skupštine BiH. Evropa ne bi trebalo da čeka dotle, dok se ova zemlja izvuče iz svojih ekonomskih i političkih problema, već da joj na sve moguće načine pomaže, tako što će stvarati integracione stepene, koje će ovu zemlju osvajati i na taj način se u etapama podizati ka vrhu. Osim ovoga se moraju poštovati kriterijumi ravnopravnosti, ravnomerne podjele pomoći, nedjeljivosti Evrope na sektore ili zone, a BiH bi morala da uloži maksimum napora za ostvarenje predevropske integracije.

Iako većina medija u zemlji obično plasira informacije koje su afirmativno usmjerene prema EU integracijama, može se uočiti kako su građani prilično skeptični po pitanju EU integracija, da smatraju da je to nedostižan, neisplativ cilj, da će se EU raspasti prije nego što BiH postane njena članica. U prilog ovakvog mišljenja svakako ide i situacija koja se odvija u samoj „Euro zoni“. Problemi su prije svega ekonomske prirode, nestabilnost valute euro, loše ekonomsko stanje Grčke, Španije, Italije, širenje dužničke krize i sl.

Predmet i cilj istraživanja

Kao što je u prethodnom razmatranju naglašeno, članstvo BiH u EU ima svojih pozitivnih, ali i negativnih implikacija. U tom kontekstu, korisno bi bilo utvrditi faktore koji su u vezi sa stavom građana BiH prema EU integracijama.

Prema tome, predmet istraživanja je definisan kao ispitivanje latentne strukture stavova prema EU integracijama, dok je cilj istraživanja da se faktorskom analizom rezultata, koji su dobijeni na skali za ispitivanje opšteg stava prema EU integracijama, utvrde latentne dimenzije stava koji ispitanici imaju prema EU integracijama.

Uzorak istraživanja

Uzorak na kome je realizovano ovo istraživanje po svojoj prirodi je prigodni. Uzorkom je obuhvaćeno 110 ispitanika, studenata Univerziteta u Istočnom Sarajevu. Struktura uzoraka kada su u pitanju socijalno-statusna obilježja prikazana je u tabeli 1.

Tabela 1. Struktura uzorka ispitanika

Varijabla	Kategorije	Frekvencije	Procenti
Pol	muški	19	17.3
	ženski	91	82.7
	ukupno	110	100.00
Starosna dob	do 22 godine	74	67.3
	preko 22	36	22.7
	ukupno	110	100.00
Zanimanje	student	93	84.5
	ostalo	17	15.5
	ukupno	110	100.00
Stručna sprema	osnovno i srednje	65	59.1
	više i visoko	45	40.9
	ukupno	110	100.00
Porijeklo	selo i mali grad	64	58.2
	veliki grad	46	40.9
	ukupno	110	100.00

Metode, tehnike i instrumenti istraživanja

U istraživanju su korištene dvije metode i to empirijsko neekseprimetnalni metod i metod teorijske analize. Od postupaka za obradu podataka korištena je faktorska analiza i to analiza glavnih komponenti, za skalu stavova prema integraciji u EU, pomoću koje je veći broj manifestnih sveden na manji broj latentnih faktora. Kao kriterij za zadržavanje, odnosno odbacivanje broja glavnih komponenti korišten je Kajzerov kriterij i Skri test prema kojima su zadržane samo one komponente koje imaju karakteristične korijene veće od 1.

Metrijske karakteristike skale su zadovoljavajuće. Pouzdanost je utvrđena na osnovu vrijednosti Kronbah alfa koeficijenta (Cronbach's alpha =0.940). Diskriminativnost je provjerena pomoću Item-total korelacije, a pregledom rezultata ustanovljeno je da postoji jedna tvrdnja koja nema zadovoljavajuću diskriminativnu vrijednost, pri čemu je izostavljena iz skale. Valjanost je izračunata preko faktorske analize, te je utvrđeno da je prvi faktor zasićen sa većinom tvrdnji (20/29), pri čemu se može reći da skala ima zadovoljavajuću konstruktnu valjanost.

Rezultati istraživanja

Sa ciljem utvrđivanja i analiziranja latentne strukture skale stavova građana BiH prema EU, urađena je faktorska analiza pomoću koje su identifikovani faktori, odnosno pomoću koje je veći broj manifestnih varijabli u skali sveden na manji broj latentnih faktora koji objašnjavaju veći dio varijanse opaženih varijabli.

S obzirom na to da je za faktorsku analizu korištena korelaciona matrica sa jedinicama u glavnoj dijagonali, primjenjena je metoda glavnih komponenti. Pomoću ove metode izdvojeni su faktori sa karakterističnim vrijednostima i utvrđen je procenat učešća izdvojenih faktora u totalnoj varijansi.

Na osnovu Bartletovog testa (Bartlett's Test of Sphericity=1661.993, Sig.=,000) testirano je da li ima smisla primjenjivati analizu glavnih komponenta. Dobijena je vrijednost KMO=0.843(Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy - mjera reprezentativnosti mjerenih varijabli za univerzum varijabli koje se odnose na dato područje) i kako je veća od 0.80, zaključak je da je moguće i da ima smisla raditi analizu glavnih komponenti.

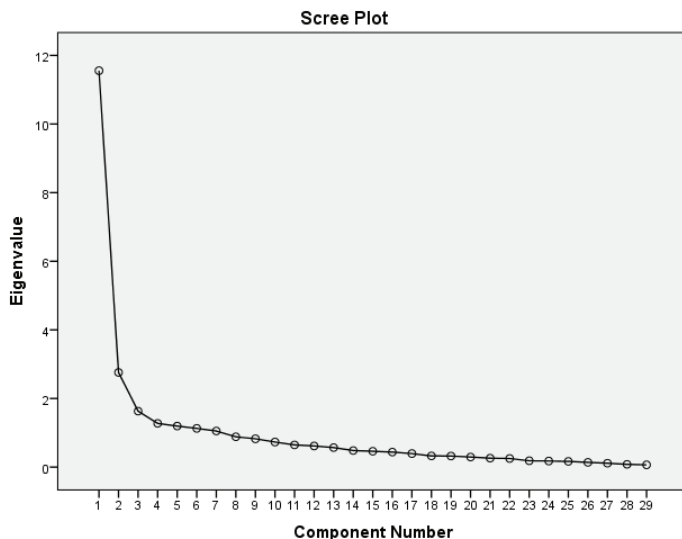
Prema Kajzerovom kriteriju za zadržavanje odnosno odbacivanje broja glavnih komponenti, prva komponenta objašnjava najveću proporciju ukupne varijanse, čime se postiglo da 7 izdvojenih faktora objašnjavaju maksimalnu količinu totalne varijanse. Vrijednost karakterističnog korijena za svaki faktor te objašnjenje doprinosu svakog faktora kada je u pitanju zasićenje totalne varijanse prikazana je u tabeli 2.

Tabela 2. Izdvojeni faktori sa karakterističnim korjenom

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	11.556	39.847	39.847	11.556	39.847	39.847
2	2.759	9.512	49.359	2.759	9.512	49.359
3	1.630	5.620	54.979	1.630	5.620	54.979
4	1.273	4.390	59.369	1.273	4.390	59.369
5	1.196	4.123	63.492	1.196	4.123	63.492
6	1.128	3.889	67.381	1.128	3.889	67.381
7	1.051	3.625	71.006	1.051	3.625	71.006
8	.883	3.044	74.050			
9	.824	2.842	76.892			
10	.730	2.516	79.408			
11	.646	2.229	81.636			
12	.616	2.123	83.760			
13	.567	1.957	85.716			
14	.481	1.660	87.376			
15	.461	1.588	88.964			
16	.436	1.502	90.466			
17	.394	1.357	91.823			
18	.326	1.124	92.947			
19	.322	1.111	94.058			
20	.293	1.009	95.067			
21	.259	.894	95.962			
22	.251	.864	96.826			
23	.185	.638	97.464			
24	.176	.609	98.072			
25	.166	.571	98.643			
26	.136	.470	99.113			
27	.112	.388	99.501			
28	.079	.273	99.773			
29	.066	.227	100.000			

Faktorskom analizom izdvojeno je 7 faktora koji zadovoljavaju gore pomenuti Kajzerov kriterij za zadržavanje izdvojenih komponenti, odnosno, prvih 7 faktora imaju karakteristični korijen veći od 1. Međutim, kako Kajzerov kriterij pokazuje tendenciju hiperfaktorizacije, odnosno previše glavnih komponenata postaje značajnim, kao kriterijum za zadržavanje, odnosno odbacivanje glavnih komponenti korištena je i Katelova grafička metoda Skri-test. Prema ovoj metodi, poslednja značajna glavna komponenta je ona nakon koje dolazi do naglog

smanjenja u opadanju svojstvenih korjenova (λ_j). Rezultati Skri-testa prikazani su grafikonom 1. Analizom grafikona možemo zaključiti da se u osnovi skale za ispitivanja stavova prema EU integracija Bosne i Hercegovine nalaze dva značajna faktora, odnosno latentne dimenzije, dok ostali faktori nisu značajni.



Grafikon 1. Skri-test

Iz tabele 2 možemo uočiti da prvi izdvojeni faktor objašnjava najveći dio totalne varijanse i to 39.847%. Drugi izdvojeni faktor objašnjava 9.512%. U skladu sa dobijenim rezultatima, latentna struktura manifestnih varijabli stavova građana BiH prema EU integracijama zasićena je najviše prvim dominantnim faktorom, što se može vidjeti i iz matrice faktorskih zasićenja izdvojenih komponenti koja je prikazana u tabeli 3. Prilikom statističke obrade podataka zadržane su i u matrici prikazane korelacije između pojedinih faktora i svake varijable sa izdvojenim faktorima veće od 0.30.

Tabela 3. Matrica faktorskih zasićenja

Tvrdnje	Faktori	
	1	2
Ulaskom u EU, BiH će imati stabilniju političku situaciju.	.805	
Javno bih podržao reforme koje zahtjeva EU.	.776	
Integracijom u EU stabilizovaće se politička situacija u BiH.	.761	
EU je garancija ljudskih prava, te stoga u EU integracijama BiH treba stremiti.	.754	
EU je nešto čemu BiH treba da stremiti.	.753	
BiH po svaku cenu treba članstvo u EU.	.749	
Ulaskom u EU BiH će doživjeti ekonomski preporod.	.743	
Učestvovao bih u programima promovisanja BiH integracija u EU.	.740	

Ulaskom u EU, u BiH će se više uvažavati načela demokratije.	.735	
Volio/la bih da BiH postane članica EU.	.726	
Učinio bih sve što je u mojoj moći da ubrzam članstvo BiH u EU.	.718	
Integracijom u EU BiH će imati izlaz na svjetsko tržište.	.714	
Spreman sam prihvatiti sve promjene koje donosi članstvo BiH u EU.	.708	
Ulaskom u EU BiH će ekonomski ojačati.	.697	
Integracija u EU može donijeti samo sreću građanima BiH.	.695	
Ulaskom u EU, u BiH će vladati prava manjina, te sam za to da BiH postane članicom EU.	.692	
Integracija BiH u EU će mi omogućiti da srećnije živim.	.670	
Imam odbojnost prema integraciji BiH u EU.	.600	.347
Ulaskom u EU smanjiće se broj neprijatelja BiH.	.598	
EU nije potrebna građanima BiH.	.580	.516
EU će omogućiti građanima BiH da ostvare više ljudskih prava.	.541	
Stanovnici država evropskog kontinenta koji nisu članice EU su građani drugog reda i zato sam da BiH postane članica EU.	.516	
Ulaskom u EU možemo izgubiti sve naše tradicionalne vrijednosti.	.355	.668
Integracija BiH u EU će samo omogućiti strancima bespravnu eksploataciju naših prirodnih resursa.		.642
BiH će od integracije u EU imati više štete nego koristi.	.421	.592
Ne vidim svrhu zasto bi težili EU integracijama, jer sve možemo postići sami ukoliko se pravilno organizujemo.		.551
Kada dođe vrijeme da BiH postane članicom EU, EU će prestati da postoji, zato sam protiv toga da BiH troši uzalud energiju u tom smjeru.	.442	.469
Kada bi BiH ušla u EU to bih odmah iskoristio da odem da živim u neku drugu zemlju, članicu EU.		-.428
Zadovoljan sam politikom koja BiH vodi u pravcu EU integracija.	.318	-.429

Analiza sadržaja prikazanih faktora i stepena povezanosti među njima pokazuje da se veći broj stavki u okviru izdvojenih faktora podudara, tj. da izdvojeni faktori na tim ajtemima imaju karakteristični korijene veće od 0.30, pa se mogu klasifikovati u različite faktore. To znači da učešće manifestnih varijabli koje se preklapaju mogu služiti za objašnjenje sadržine više faktora.

Tvrđnje koje sačinjavaju prvi faktor, **Afirmativan odnos prema EU integracijama**, koji objašnjava 39.847 % varijanse, date su u tabeli 4 zajedno sa prikazanim faktorskim zasićenjima.

Tabela 4. Tvrdnje i faktorska zasićenja prvog faktora

Varijable	r
1) Ulaskom u EU, BiH će imati stabilniju političku situaciju.	.805
2) Javno bih podržao reforme koje zahtjeva EU.	.776
3) Integracijom u EU stabilizovaće se politička situacija u BiH.	.761
4) EU je garancija ljudskih prava, te stoga u EU integracijama BiH treba stremiti.	.754
5) EU je nešto čemu BiH treba da stremiti.	.753
6) BiH po svaku cijenu treba članstvo u EU.	.749
7) Ulaskom u EU BiH će doživjeti ekonomski preporod.	.743
8) Učestvovao bih u programima promovisanja BiH integracija u EU.	.740
9) Ulaskom u EU, u BiH će se više uvažavati načela demokratije.	.735
10) Volio/la bih da BiH postane članica EU.	.726
11) Učinio bih sve što je u mojoj moći da ubrzam članstvo BiH u EU.	.718
12) Integracijom u EU BiH će imati izlaz na svjetsko tržište.	.714
13) Spreman sam prihvatiti sve promjene koje donosi članstvo BiH u EU.	.708
14) Ulaskom u EU BiH će ekonomski ojačati.	.697
15) Integracija u EU može donijeti samo sreću građanima BiH.	.695
16) Ulaskom u EU, u BiH će vladati prava manjina, te sam za to da BiH postane članicom EU.	.692
17) Integracija BiH u EU će mi omogućiti da srećnije živim.	.670
18) Imam odbojnost prema integraciji BiH u EU.	.600
19) Ulaskom u EU smanjiće se broj neprijatelja BiH.	.598
20) EU nije potrebna građanima BiH.	.580
21) EU će omogućiti građanima BiH da ostvare više ljudskih prava.	.541
22) Stanovnici država evropskog kontinenta koji nisu članice EU su građani drugog reda i zato sam da BiH postane članica EU.	.516

Sve tvrdnje koje su pozitivno formulisane prema integraciji Bosne i Hercegovine u Evropsku uniju imaju pozitivne i visoke korelacije sa ovim faktorom. Ispitanici imaju pozitivan i integrisan stav (afektivna, konativna i kognitivna komponenta stava) prema ulasku BiH u EU. Oni očekuju da će nakon ulaska u EU BiH imati stabilniju političku i razvijeniju ekonomsku situaciju, bolje pravno uređenje u kojem će se poštovati načela demokratije i koje će svakom građaninu omogućiti da srećnije živi. Stoga su spremni podržati reforme i založiti lični trud kako bi omogućili i ubrzali proces EU integracija. Tvrdnje pod rednim brojem 18 i 20 negativno su formlisane prema članstvu BiH u EU. One, takođe imaju visoke i pozitivne korelacije sa prvim faktorom. Njihov sadržaj u suprotnosti je sadržaju koji čini ostatak faktora tako da je njihov položaj u odnosu na ostatak faktora otežano interpretirati. Ove dvije tvrdnje, iako u nešto manjoj, u značajnoj su korelaciji sa drugim faktorom koji je negativno orijentisan prema integraciji BiH u EU. Priroda faktorske analize je takva da je vrlo teško dobiti kristalno čiste faktore, odnosno la-

tentne dimenzije koje imaju jednostavnu strukturu tako da je njihova interpretacija bude nedvosmislena. Ipak, može se konstatovati da je 20 tvrdnji koje upućuju na pozitivan stav prema EU integracijama od ukupno 22 koje zasićuju faktor dovoljno da bi se prva latentna dimenzija definisala kao „**Afirmativan odnos prema EU integracijama**“.

Faktor, **Negativan odnos prema EU integracijama**, objašnjava 9,512%. Ovu latentnu dimenziju sačinjava 7 tvrdnji koje su prikazane u tabeli 5 zajedno sa njihovim faktorskim zacićenjima.

Tabela 5. Tvrdnje i faktorska zacićenja drugog faktora

Varijable	r
1) Ulaskom u EU možemo izgubiti sve naše tradicionalne vrijednosti.	.668
2) Integracija BiH u EU će samo omogućiti strancima bespravnu eksploataciju naših prirodnih resursa.	.642
3) BiH će od integracije u EU imati više štete nego koristi.	.592
4) Ne vidim svrhu zasto bi težili EU integracijama, jer sve možemo postići sami ukoliko se pravilno organizujemo.	.551
5) Kada dođe vrijeme da BiH postane članicom EU, EU će prestati da postoji, zato sam protiv toga da BiH troši uzalud energiju u tom smjeru.	.469
6) Kada bi BiH ušla u EU to bih odmah iskoristio da odem da živim u neku drugu zemlju, članicu EU.	-.428
7) Zadovoljan sam politikom koja BiH vodi u pravcu EU integracija.	-.429

Analizom tabele 5 može se uočiti da prvih pet tvrdnji koje su negativno formulisane prema integracijama Bosne i Hercegovine u Evropsku uniju imaju pozitivne korelacije sa drugim faktorom. Ispitanici smatraju da bi integracija u EU donijela više štete nego koristi jer bi narodi u BiH izgubili svoj nacionalni identitet, strancima samo omogućila bespravnu eksploataciju prirodnih resursa, da napredak i razvoj države možemo ostvariti i sami bez strane pomoći ukoliko bi se pravilno organizovali. Oni nisu zadovoljni politikom koju BiH vodi u pravcu EU integracija, te smatraju da bi se EU kao zajednica mogla raspasti prije negoli BiH postane njenom članicom.

DISKUSIJA

Narod koji živi na prostorima Bosne i Hercegovine kroz istoriju stavljan je u brojna iskušenja kada je morao da donosi političke odluke koje su imale velikog uticaja na slijed događaja koji su se odvijali u kasnijem životu tog naroda (Krnetić, 2006). Jedno od takvih iskušenja za Bosnu i Hercegovinu predstavlja i proces EU integracija. Za sva društva u tranziciji, kakvo je i naše, jako je bitno da se ne naprave ishitreni potezi i propusti kao posledica težnje da se što prije oslobodimo političkih i kulturnih uticaja iz prošlosti. Promjene i reforme koje EU postavlja kao uslov Bosni i Hercegovini trebalo bi analizirati i procjenjivati ali ne samo prema

onome čemu težimo i šta želimo da postignemo, nego i prema dostupnim materijalnim, kadrovskim, socijalnim i političkim mogućnostima. Jedan pokušaj takve analize je upravo ovaj rad kome je osnovni cilj ispitati latentne dimenzije stavova prema EU integracijama.

Iz rezultata faktorske strukture stavova prema EU integracijama jasno se mogu uočiti kognitivna, konativna i emocionalna komponenta stava i uočiti da je taj stav podjeljen i ambivalentan. Sa jedne strane, na osnovu sadržaja stavki koje čine kognitivnu komponentu, ispitanici očekuju da će EU integracije popraviti njihov socijalni status, te su spremni da se angažuju kako bi podržali EU integracije, što se može zaključiti na osnovu sadržaja stavki koje čine konativnu komponentu stava. Članstvom u EU oni očekuju da će se popraviti politička situacija, ostvariti ekonomski razvoj i postići bolje demokratsko i pravno funkcionisanje države. Očekuju društveni sistem u kojem će svaki pojedinac biti u mogućnosti da ostvari svoja građanska prava.

Sa druge strane, ispitanici su u neku ruku skeptični kada su u pitanju iskrene namjere i angažovanje Evropske unije u cilju pomoći i razvoja Bosne i Hercegovine. Plaše se da bi stranci mogli bespravno eksploatisati prirodne potencijale i resurse, te da će integracijom u EU izgubiti sebe, svoj identitet i da će se „stopiti sa drugima“. Takođe, smatraju da napredak i razvoj države možemo ostvariti i sami, bez uplitanja sa strane ukoliko bi se pravilno organizovali. Oni nisu zadovoljni politikom koju BiH vodi u pravcu EU integracija, iskazuju pesimizam tako što smatraju bi se EU kao zajednica mogla raspasti prije negoli BiH postane njenom članicom.

Rezultate istraživanja moguće je interpretirati u kontestu opšteg političkog stanja u državi kada je u pitanju proces evropskih integracija. Naime, u Bosni i Hercegovini su aktivne različite političke struje koje djeluju kroz isto tako različite i nerijetko ortodoksno suprostavljene političke partije. Svaka od ovih političkih partija ima sebi svojstven program i ciljeve djelovanja koji se odnose, pored ostalog, na EU integracije. Prema rezultatima istraživanja dr Srđana Puhala, koje je sprovedeno od 29. oktobra do 19. decembra 2013. godine na uzorku od 144 poslanika u entitetskom i u državnom parlamentu Bosne i Hercegovine, zaključeno je da ulazak Bosne i Hercegovine u EU bezuslovno podržava 77,8% poslanika, dok 16,7% to podržava, ali pod određenim uslovima, dok je protiv ulaska u EU svega 2,1% ispitanika. Takođe, podrška EU integracijama je veća kod poslanika iz Federacije BiH u odnosu na poslanike iz Republike Srpske, koji češće taj ulazak uslovljavaju određenim ustupcima (prema Padalović, 2014). Pošto rukovodstvo države nema jasan i integrisan stav o tome da li BiH treba postati članicom EU, nesigurnost se prenosi i na građane. Oni, sa jedne strane podržavaju ulazak BiH u EU jer se nadaju da će kvalitet njihovog života da raste približavanjem Evropskoj uniji, dok sa druge strane, pitaju se da li su u mogućnosti zadovoljiti zahtjeve koji se pred njih postavljaju i koja je cijena EU integracija po Bosnu i Hercegovinu.

ZAKLJUČAK

Ovo istraživanje treba shvatiti kao trenutni prikaz istraživane pojave u momentu istraživanja. Ono nije u mogućnosti da odgovori na sva pitanja koja se tiču problema BiH integracija u EU. Osnovni nedostatak ovog istraživanja predstavlja uzorak koji je prigodni te ne dozvoljava generalizaciju rezultata na populaciju građana. Stoga bi bilo interesantno nastaviti istraživanja ovog problema korištenjem neke od tehnika slučajnog uzorkovanja kako bi se analiziralo raspoloženje građana kada su u pitanju EU integracije. Na taj način bi trebalo da se razvije konstruktivan plan buduće političke akcije u cilju stvaranja pogodnijih uslova za ugodan i kvalitetan život građana u Bosni i Hercegovini.

LITERATURA

- Krnet, D. (2004). *Vrijednosti u svjetlu društvenih promjena*. Banja Luka: Oslobođenje.
- Krnet, D. (2006). *Interaktivno učenje i nastava*. Banja Luka: FPDN.
- Đžombić, I. J. (2010). *Evropska unija, prošlost, sadašnjost budućnost*. Sarajevo: Biblioteka Stručna knjiga.
- Rot, N. (2010). *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Stojanović, S. (1995). *Propast komunizma i razbijanje Jugoslavije*. Beograd: „Filip Višnjić“.
- Padalović, E. (2014). Poslanici u BiH sebe vide kao nemoćne, a o Evropskoj uniji najviše znaju iz medija; Buka; 16,7 2014; adresa: <http://www.6yka.com/novost/58853/poslanici-u-bih-sebe-vide-kao-nemocne-a-o-evropskoj-uniji-najvise-znaju-iz-medija->

Đorđe M. Petronić

LATENT STRUCTURE OF THE STUDENTS' ATTITUDE TO INTEGRATION OF BIH IN THE EU

Summary : The subject of this research is to investigate the latent structures of BiH citizens' attitude towards the EU integrations. The aim of the research is to find out the latent dimensions of the attitude that citizens of BiH have towards the EU integrations by uses of the factorial analysis of the results that were obtained through the scale constructed for the assessment of the general attitude of the BiH citizens towards the EU integrations.

The research sample consisted of 110 examinees, the citizens of Pale municipality. Five point grade scale, comprising 30 statements and construed for the purpose of this research was used to assess the general attitude towards the

EU integrations. The metric characteristics are satisfactory.

By use of Bartlett's Test (Bartlett's Test of Sphericity=1661.993, Sig.=,000) it was established that the uses of the main component method is acceptable, while the value of KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) is 0,843. Seven factors that explain 71,06% of the overall variance were singled out and on the basis of these it can be concluded that the citizens of BiH have got the ambivalent attitude towards the EU integrations. On one hand, the examinees are wishing for the integration of BiH in the EU, and they hope for the economic, social and political development, while, on the other hand, they are afraid of losing the national identity and they are doubtful about the promises that the EU and politicians give about stability and progress that the integrations should bring.

Key words: attitudes, latent dimension, integration of BiH in the EU

LATENTNA STRUKTURA STAVOVA MLADIH PREMA KONZUMIRANJU DUVANSKIH PROIZVODA

Sažetak: Problem istraživanja se odnosi na ispitivanje stavova mladih prema konzumiranju duvanskih proizvoda, dok je cilj da se faktorskom analizom rezultata, koji su dobijeni na skali za ispitivanje opšteg stava prema konzumiranju duvanskih proizvoda, utvrde latentne dimenzije stava koji studenti imaju prema konzumiranju duvanskih proizvoda. Uzorak istraživanja činilo je 90 studenata Filozofskog fakulteta u Istočnom Sarajevu. Primjenjena je petostepena skala za ispitivanje opšteg stava prema konzumiranju duvanskih proizvoda, konstruisana za potrebe istraživanja. Metrijske karakteristike skale su zadovoljavajuće. Korišteni statistički postupak je faktorska analiza i to metod glavnih komponenti.

Pomoću Bartleovog testa (Bartlett's Test of Sphericity=713,392, Sig.=,000) ustanovljeno je da ima smisla primjenjivati metodu glavnih komponenti, što potvrđuje i vrijednost KMO Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy koja iznosi 0,793. Izdvojeno je 5 faktora koji objašnjavaju 63,14% ukupne varijanse. Na osnovu stavki koje su izdvojene u pojedinačnim faktorima, moguće je zaključiti da mladi imaju razvijenu svijest o štetnosti duvanskih proizvoda. Pokazalo se da imaju uglavnom negativne emocije prema osobama koje konzumiraju duvanske proizvode. Takođe, pokazuju spremnost na angažovanje u smjeru promocije štetnosti duvanskih proizvoda.

Cljučne riječi: stavovi, latentna struktura, konzumiranje duvanskih proizvoda, studenti

Pojmovna određenja

Pušenje i zavisnost od duvanskih proizvoda

Istraživanje je dio šire empirijske studije koja se bavi ispitivanjem rasprostranjenosti konzumiranja duvanskih proizvoda među mladima, sa ciljem smanjenja broja konzumenata cigareta, uz poseban osvrt na populaciju adolescenata, koji su ujedno, u našoj zemlji, najrizičnija grupa. Jedan od problema studije se odnosio i na ispitivanje stavova mladih prema konzumiranju duvanskih proizvoda.

Pušenje je način konzumiranja duvana uzimanog u obliku cigara (umotanih u duvanov list), cigareta (malenih cigara umotanih u papir), cigarilosa, i pomoću lule. Drugi oblik konzumacije duvana je žvakanje i šmrkanje. Duvan je hiljada-

¹ igor.vujovic86@gmail.com

ma godina korišten kao medicinsko sredstvo, a informacije koje pruža zvanična istorija kažu da je kultivisan i korišten još 6000 godina prije nove ere. Pušenje je među raznim staroameričkim kulturama bilo uobičajeno i u prvom je redu imalo obredno značenje. Prvi podaci o pušenju zapisani su u dnevniku Kristofora Kolumba 6. decembra 1492. godine gdje je opisano kako Indijanci motaju list duvana i pale ga s jedne strane, a s druge uvlače dim u pluća te ga potom izdišu. Prvi pušači u Europi su Kolumbovi mornari, a Španci prvi Evropljani koji 1595. godine uzgajaju duvan u svojim prekomorskim kolonijama te ga uvoze u Evropu pod imenom „*ŹtobaccoŹ*“. U razdoblju od 1600. do 1700. godine, pušenje se proširilo Evropom.

Većina pušača su do izvesne granice zavisnici od duvana, mada intenzitet zavisnosti može da varira. Pušač se klasifikuje kao „zavisnik“ kada mu je potrebna cigareta bez obzira na situaciju i kada je njegovo ponašanje uslovljeno sadržajem cigarete, te ne može da se odupre pušenju čak i kad zna da ono može da mu nanese štetu.

Zavisnost se definiše kao: a) psihička (psiho-socijalna), b) fizička. Psihička zavisnost je stanje u kojem nikotin izaziva osjećaj zadovoljstva i nagon za povremenim ili trajnim uzimanjem, kako bi se izazvalo zadovoljstvo ili otklonile nelagodnosti. Psihička zavisnost kod pušača se javlja kao nesposobnost da psihičku napetost kontroliše bez nikotina.

Fizička zavisnost je prilagođenost na nikotin, koja se ogleda u izrazitim smetnjama ako se prekine njegovo uzimanje. U tom slučaju dolaze do izražaja fizičke smetnje uslijed metaboličkih poremećaja radi nedostatka nikotina.

Stavovi

Stavovi su tendencije da se bilo pozitivno, bilo negativno reaguje prema određenim osobinama, objektima ili situacijama (Morgan, 1956: Rot, 2003). Pec ističe da je stav stečena, relativno trajna i stabilna organizacija pozitivnih ili negativnih emocija, vrednovanja i reagovanja prema nekom objektu (Pec, 2005).

Socijalni stavovi se formiraju u socijalnoj interakciji, imaju dispozicioni karakter, predstavljaju spremnost da se reaguje na određeni način u socijalnoj situaciji, imaju vrijednosnu dimenziju tj. odražavaju afektivan odnos između pojedinca i pojave, koji se može iskazati na kontinuumu prihvatanja i neprihvatanja i povezani su sa ponašanjem tj. neposredno ili posredno utiču na akcije pojedinca usmjerene prema nekoj pojavi (Krnet, 2005). „Samim tim što predstavljaju relativno trajnu tendenciju emocionalnog, vrijednosnog i akcionog odnosa prema ljudima i pojavama, stavovi imaju dinamično dejstvo, tj. djeluju kao motivi i utiču na naše ponašanje“ (Dunđerović, 2005: 136).

Stavovi obuhvataju tri komponente: kognitivnu, emocionalnu i konativnu. Kognitivnu komponentu stava čine shvatanja i znanja o objektima prema kojima stav postoji. Da stavovi sadrže emocionalnu komponentu znači da uvijek uključuju osjećanja u vezi sa objektom prema kome postoji stav. Objekat nam se sviđa ili

ne sviđa, prijatan nam je ili neprijatan, volimo ga ili ne volimo. Konativna komponenta stava sastoji se da se učini nešto u odnosu na objekat prema kome imamo stav, da se pristupi akciji u vezi sa tim objektom, da se pomogne da se nešto prema čemu imamo pozitivan stav razvije, a da se suzbije nešto prema čemu imamo negativan stav (Rot, 2003). Postoji više podjela stavova. Najčešće se stavovi dijele na lične i socijalne. Lični stavovi su oni koji su karakteristični samo za određenog pojedinca. Socijalnim stavovima nazivaju se stavovi koji su zajednički za veći broj osoba.

METODOLOŠKI PRISTUP

Problem i cilj istraživanja

Problem istraživanja je ispitati stavove mladih prema konzumiranju duvanskih proizvoda, sa ciljem da se smanji broj konzumenata. Istraživanje je usmjereno posebno na adolescentsku populaciju jer se oni smatraju najrizičnijim kada je ovaj problem u pitanju.

Cilj je da se faktorskom analizom rezultata, koji su dobijeni na skali za ispitivanje opšteg stava prema konzumiranju duvanskih proizvoda utvrde latentne dimenzije stava koji studenti imaju prema konzumiranju duvanskih proizvoda.

UZORAK

Uzorak ispitanika činilo je 90 studenata Filozofskog fakulteta Univerziteta u Istočnom Sarajevu i to studenti na studijskim programima za: psihologiju, srpski jezik i književnost, engleski jezik i književnost, žurnalistiku, matematiku i računarstvo, filozofiju i istoriju. U uzorku je 35,56% ispitanika muškog pola i 66,33% ispitanika ženskog pola. Anketirani su ispitanici prve (31,11%), druge (32,22%), treće (26,67%) i četvrte (7,78%) godine studija. Što se tiče zastupljenosti ispitanika u odnosu na uzrast, u uzorku 37,78% ispitanika ima ispod 20 godina, 62,10% ispitanika ima iznad 20 godina.

Metode, tehnike i instrumenti istraživanja

U istraživanju su korištene dvije metode i to empirijsko neekseprimetnalni metod i metod teorijske analize. Od postupaka za obradu podataka korištena je faktorska analiza i to analiza glavnih komponenti, pomoću koje je veći broj manifestnih sveden na manji broj latentnih varijabli.

Primjenom analize glavnih komponenti, analizirana je kompletna varijansa opaženih varijabli što objezbjeđuje objašnjenje maksimalnog dijela preostale varijanse. Na taj način se postiže da sljedeća komponenta objašnjava manju

proporciju od prethodno objašnjene, čime se uz minimalan broj komponenti objašnjava maksimalna količina totalne varijanse manifestnih vrijednosti. Time je veliki broj manifestnih varijabli sveden na manji broj glavnih komponenti, kao latentnih struktura, a kao kriterij za zadržavanje, odnosno odbacivanje broja glavnih komponenti korišten je Kajzerov kriterij, prema kome se zadržavaju samo one komponente koje imaju karakteristične korijene veće od 1.

Za ispitivanje stavova prema konzumiranju duvanskih proizvoda korištena je petostepena skala Likertovog tipa konstruisana za potrebe istraživanja. Skala se u početku sastojala od 80 stavki. Nakon preliminarnog istraživanja i konsultacije sa ekspertima u skali su zadržane 23 tvrdnje. Raspon odgovora se kreće od 1 (uopšte se ne slažem) do 5 (u potpunosti se slažem) za svaku pojedinačnu tvrdnju. Prilikom konstrukcije vodilo se računa da sve tri komponente stava budu zastupljene.

Valjanost skale je ispitana pomoću faktorske analize (konstruktna valjanost). Pregledom rezultata ustanovljeno je da prvi izdvojeni faktor obuhvata sve tvrdnje, što upućuje na zaključak da sve stavke mjere istu pojavu, te da je valjanost skale zadovoljavajuća.

Pouzdanost skale je utvrđena pomoću Kronbah alfa koeficijenta koji se izvodi na osnovu utvrđivanja unutrašnje konzistencije cijelog testa. Vrijednost Kronbah alfa koeficijenta za skalu za ispitivanje stavova prema konzumiranju duvanskih proizvoda iznosi ,898, što ukazuje na visoku pouzdanost ovog mjernog instrumenta.

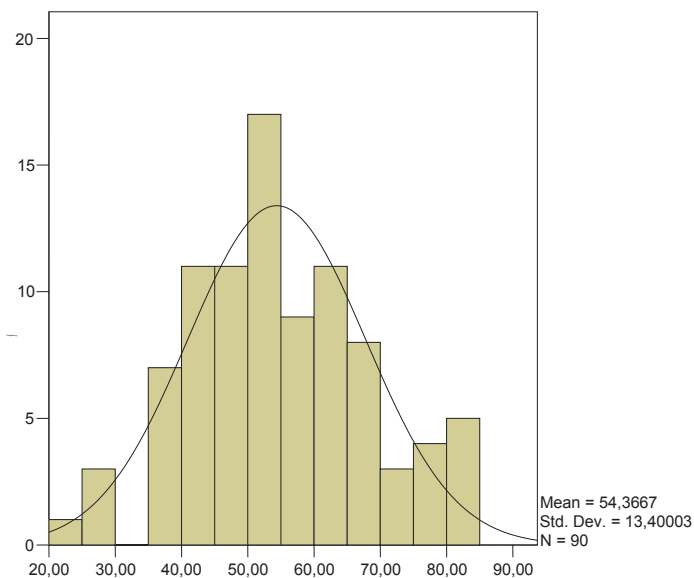
Diskriminativnost skale utvrđena je tako što je izračunata korelacija između ocjena na svakoj tvrdnji i ukupnog zbira ocjena svih tvrdnji (item-total korelacija). Sve stavke u skali imale su koeficijent korelacije veći ,30 što ukazuje na zadovoljavajuću diskriminativnost.

Kada je u pitanju *objektivnost skale* za ispitivanje stavova studenata prema konzumiranju duvanskih proizvoda, može se reći da je konstrukcijom i primjenom instrumenta obezbjeđena objektivnost koja zavisi i od ispitanika i od samog ispitivača.

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Analizirajući dobijene rezultate na skali za ispitivanje stavova prema konzumiranju duvanskih proizvoda, može se izvesti zaključak da ispitanici manifestno, u najvećem broju, imaju ambivalentan stav što je prikazano grafikonom 1. Takođe raspon aritmetičkih sredina, odgovora na pojedinačnim stavkama kreće se od 1,41 do 4,42. Teorijski raspon skorova na cjelokupnoj skali je od 23 do 115, a u ovom istraživanju taj raspon se kreće od 23 do 81.

Kao što je već navedeno ispitanici imaju ambivalentan stav iako boljim uviđom u rezultate može se uočiti da ispitanici nešto više naginju ka negativnijem stavu.



Grafikon 1. Distribucija rezultata na skali stavova prema konzumiranju duvanskih proizvoda

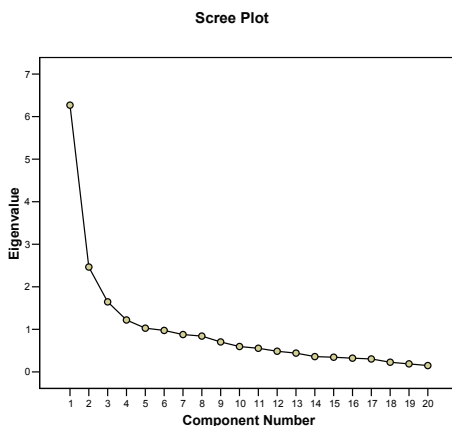
Sa ciljem utvrđivanja i analiziranja latentne strukture stavova studenata prema konzumiranju duvanskih proizvoda, urađena je faktorska analiza pomoću koje su identifikovani faktori koji leže u osnovi međusobne povezanosti varijabli, kao i njihove povezanosti sa drugim faktorima. Drugim riječima, veći broj manifestnih varijabli u skali sveden je na manji broj latentnih faktora koji objašnjavaju veći dio varijanse opaženih varijabli.

Na osnovu Bartletovog testa (Bartlett's Test of Sphericity=713,392, Sig.=,000) testirano je da li ima smisla primjenjivati analizu glavnih komponentata. Dobijena je vrijednost KMO=,793 (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy – mjera reprezentativnosti mjerenih varijabli za univerzum varijabli koje se odnose na dato područje). Iz navedenih podataka moguće je zaključiti da ima smisla raditi faktorsku analizu.

Primjenjen je Kajzerov kriterij za zadržavanje, odnosno odbacivanje broja glavnih komponenti. Prema ovom kriteriju prva komponenta objašnjava najveću proporciju ukupne varijanse, čime se postiglo da 5 izdvojenih faktora objašnjava 63,14%. Vrijednost karakterističnog korijena za svaki faktor i objašnjenje doprinosi svakog faktora u objašnjenju totalne varijanse prikazana je tabelom 1, te pomoću skri-test grafikona.

Tabela 1. Izdvojeni faktori sa karakterističnim korijenom

Faktor	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	6,269	31,347	31,347	6,269	31,347	31,347	4,588
2	2,464	12,321	43,668	2,464	12,321	43,668	3,958
3	1,646	8,230	51,898	1,646	8,230	51,898	4,370
4	1,220	6,099	57,997	1,220	6,099	57,997	2,170
5	1,028	5,139	63,137	1,028	5,139	63,137	2,756
6	,975	4,874	68,010				
7	,878	4,389	72,399				
8	,842	4,209	76,608				
9	,704	3,519	80,128				
10	,596	2,982	83,109				
11	,555	2,777	85,886				
12	,486	2,428	88,314				
13	,441	2,205	90,519				
14	,360	1,799	92,318				
15	,344	1,722	94,040				
16	,323	1,614	95,655				
17	,304	1,522	97,177				
18	,227	1,135	98,312				
19	,188	,941	99,254				
20	,149	,746	100,000				



Slika 1. Skri-test

Faktorskom analizom izdvojeno je 5 faktora koji zadovoljavaju gore pomenuti Kajzerov kriterij, jer prvih pet faktora ima karakteristični korijen veći od 1.

Prvi izdvojeni faktor objašnjava najveći dio totalne varijanse i to 31,35%. Drugi izdvojeni faktor objašnjava 12,32%, treći faktor objašnjava 8,23% varijanse dok poslednja dva faktora objašnjavaju 6,10% i 5,14% ukupne varijanse. U skladu sa dobijenim rezultatima, latentna struktura manifestnih varijabli stava studenata prema konzumiranju duvanskih proizvoda zasićena je najviše prvim dominantnim faktorom, što se može vidjeti i iz tabele faktorskih zasićenja izdvojenih komponenti (tabela 2). Prilikom statističke obrade podataka zadržane su i u matrici prikazane korelacije između pojedinih faktora i svake varijable sa izdvojenim faktorima veće od ,35.

Tabela 2. Matrica faktorskih zasićenja

Varijable	Faktori				
	1	2	3	4	5
22. Pušači će lakše podleći i drugim porocima.	,783				
6. Ne razumijem ljude koji svjesno narušavaju svoje zdravlje konzumiranjem cigareta.	,778		,614		
13. Uključio bih se u akciju strogog kažnjavanja onih koji krše zabranu pušenja	,710		,524		,647
12. Konzumiranje cigareta smiruje i opušta.	,701		,354	,354	
16. Zalažem se za poskupljenje duvanskih proizvoda, jer su štetni.	,677				
10. Pušači mi se gade.	,674		,353		,507
1. Pušenje u trudnoći škodi razvoju djeteta.		,843			
3. Katran, kao osnovni sastojak cigareta ima kancerogeno dejstvo.		,831			
2. Pušenje izaziva rak pluća.		,808	,453		
4. Konzumiranje cigareta sužava krvne sudove.		,753	,407		
20. Učinio bih sve što je u mojoj moći da moja djeca ne postanu pušači.		,469	,421		,439
14. Učestvovao bih u obavještanju javnosti o negativnom dejstvu pušenja.	,376		,828		,377
18. Svaki pušač koji osjeti i najmanje zdravstvene tegobe, treba da prestane da puši.	,455	,426	,713		
23. U razgovoru sa bliskim osobama uvijek sam spreman ukazati im na štetnost pušenja.	,625		,703		
7. Pušenje šteti ne samo pušačima, već i osobama u njihovom okruženju.		,616	,626		
17. Spreman sam posjećivati predavanja o štetnim posledicama konzumiranja cigareta.	,498		,619		,457
9. Pušači izgledaju kao ljudi sa više samopouzdanja.				,857	
11. Pušači su društveniji i lakše sklapaju nova poznanstva.				,811	
5. Pušenje smanjuje rizik od nastanka Parkinsonove i Alchajmerove bolesti.					,803
19. Štetnost cigareta je više medijska propaganda nego što postoji realna opasnost.					,563
				,533	

Faktor 1 – imenovan je kao **nerazumijevanje i neodobravanje** (afektivna komponenta stava). Ovim faktorom objašnjeno je 31,35% varijanse. Sadržaj faktora se odnosi na nerazumijevanje i neodobravanje konzumiranja duvanskih proizvoda, kao i na to da ispitanici imaju negativne emocije koje ispoljavaju prema konzumentima duvanskih proizvoda. S obzirom na to da objašnjava najveći udio totalne varijanse, ovaj faktor objedinjuje i najveći broj stavki. Sadržaj stavki koji čine ovaj faktor prikazan je u tabeli 3.

Tabela 3. Manifestni pokazatelji prvog izvojenog faktora

Tvrdnje	r
Pušači će lakše podleći i drugim porocima.	,783
Ne razumijem ljude koji svjesno narušavaju svoje zdravlje konzumiranjem cigareta.	,778
Uključio bih se u akciju strogog kažnjavanja onih koji krše zabranu pušenja.	,710
Konzumiranje cigareta smiruje i opušta.	,701
Zalažem se za poskupljenje duvanskih proizvoda, jer su štetni.	,677
Pušači mi se gade.	,674

Faktor 2 – imenovan je kao **svijest o štetnosti duvanskih proizvoda** (kognitivna komponenta stava). Faktor 2 objašnjava 12,32% varijanse. Analizom stavki koje su prikazane u tabeli 4 može se uočiti to da student imaju razvijenu svijest o štetnosti duvanskih proizvoda.

Tabela 4. Manifestni pokazatelji drugog izdvojenog faktora

Tvrdnje	r
Pušenje u trudnoći škodi razvoju djeteta.	,843
Katran, kao osnovni sastojak cigareta ima kancerogeno dejstvo.	,831
Pušenje izaziva rak pluća.	,808
Konzumiranje cigareta sužava krvne sudove.	,753
Učinio bih sve što je u mojoj moći da moja djeca ne postanu pušači.	,469

Faktor 3 – imenovan je kao **spremnost na angažovanje i promociju** (konativna komponenta stava). Ovaj factor objašnjava 8,23% varijanse. Sadržaj stavki koji je prikazan u tabeli 5, upućuje na to da su student spremni da promovišu štetnost pušenja i da pomognu osobama u svom okruženju da prestanu konzumirati duvanske proizvode.

Tabela 5. Manifestni pokazatelji trećeg izvojenog faktora

Tvrdnje	r
Učestvovao bih u obavještanju javnosti o negativnom dejstvu pušenja.	,828
Svaki pušač koji osjeti i najmanje zdravstvene tegobe, treba da prestane da puši.	,713
U razgovoru sa bliskim osobama uvijek sam spreman ukazati im na štetnost pušenja.	,703
Pušenje šteti ne samo pušačima, već i osobama u njihovom okruženju.	,626
Spreman sam posjećivati predavanja o štetnim poslasticama konzumiranja cigareta.	,619

Faktor 4 – imenovan je kao **socijalna komponenta** (u smjeru poboljšanih socijalnih kontakata). Ovim faktorom je objašnjeno 6,10% varijanse. Na osnovu analize tvrdnji koje obuhvata ovaj factor može se reći da student smatraju da pušači djeluju kao ljudi sa više samopouzdanja i da lakše sklapaju poznanstva. Na to jasno ukazuju tvrdnje iz tabele 6.

Tabela 6. Manifestni pokazatelji četvrtog izvojenog faktora

Tvrdnje	r
Pušači izgledaju kao ljudi sa više samopouzdanja.	,857
Pušači su društveniji i lakše sklapaju nova poznanstva.	,811

Faktor 5 – imenovan je kao **prenaglašenost štetnosti duvanskih proizvoda**. Ovim faktorom objašnjeno je 5,14% varijanse. Iz sadržaja tvrdnji koje obuhvata ovaj faktor može se vidjeti da studenti smatraju da postoji prenaglašena medijska propaganda o štetnosti duvanskih proizvoda. To se posebno ogleda u tvrdnji „štetnost cigareta je više medijska propaganda nego što postoji realna opasnost“. Tvrdnje grupisane u okviru petog faktora prikazane su u tabeli 7.

Tabela 7. Manifestni pokazatelji petog izvojenog faktora

Tvrdnje	R
Pušenje smanjuje rizik od nastanka Parkinsonove i Alchajmerove bolesti.	,803
Štetnost cigareta je više medijska propaganda nego što postoji realna opasnost.	,563

Na osnovu sadržaja koji je prikazan u matrici interkorelacija među izdvojenim faktorima (tabela 8), uočljivo je da prvi izdvojeni faktor imenovan kao *afektivna komponenta stava* pozitivno korelira ostala tri izdvojena faktora, pri čemu je korelacija sa trećim izdvojenim faktorom koji je imenovan kao *konativna komponenta stava* najveća i iznosi ,496.

Faktor imenovan kao *kognitivna komponenta stava*, takođe pozitivno korelira sa svim izdvojenim faktorima, ali je vrijednost korelacije sa petim izdvojenim faktorom imenovanim kao *prenaglašenost štetnosti duvanskih proizvoda* najmanja i iznosi ,197.

Faktor imenovan kao *konativna komponenta stava*, ujedno i treći izdvojeni faktor, najveću korelaciju ima sa faktorom afektivna komponenta stava, zatim sa faktorom imenovanim kao kognitivna komponenta stava ,384, dok najmanju korelaciju ima sa četvrtim izdvojenim faktorom imenovanim kao socijalna komponenta stava ,103.

Socijalna komponenta stava, kao četvrti izdvojeni faktor nisko pozitivno korelira sa sva četiri ostala faktora, pri čemu je korelacija sa trećim faktorom najmanja i to ,103.

Peti faktor koji je imenovan kao *prenaglašenost štetnosti duvanskih proizvoda*, najveću korelaciju ima sa prvim faktorom i to ,409, dok najmanje korelira sa faktorom koji je imenovan kao socijalna komponenta stava, koeficijent korelacije iznosi ,133.

Tabela 8. Matrica interkorelacija među izdvojenim faktorima

Faktori	afektivna komponenta stava	kognitivna komponenta stava	konativna komponenta stava	socijalna komponenta	prenaglašenost štetnosti duvanskih proizvoda
afektivna komponenta stava	1,000	,202	,496	,128	,409
kognitivna komponenta stava	,202	1,000	,384	,219	,197
konativna komponenta stava	,496	,384	1,000	,103	,296
socijalna komponenta	,128	,219	,103	1,000	,133
prenaglašenost štetnosti duvanskih proizvoda	,409	,197	,296	,133	1,000

ANALIZA NALAZA

Analizirajući dobijene rezultate u cjelini, moguće je izvesti zaključak da ispitanici u manifestnom prostoru pokazuju ambivalentan stav prema konzumiranju duvanskih proizvoda, međutim, na osnovu sadržaja izdvojenih faktora, koji su identifikovani analizom glavnih komponenti, može se zaključiti da studenti latentno imaju negativan stav prema konzumiranju duvanskih proizvoda.

Analizom stavki iz prvog faktora može se uočiti da ispitanici imaju negativne

emocije prema pušačima i to u smjeru nerazumijevanja i neodobravanja, ali i pored toga smatraju da konzumiranje duvanskih proizvoda smiruje i opušta.

Na osnovu sadržaja stavki iz drugog izdvojenog faktora, uočljivo je da studenti imaju visok stepen obavještenosti o štetnosti duvanskih proizvoda. Takođe, u ovaj faktor ulazi i tvrdnja „učinio bih sve što je u mojoj moći da moja djeca ne postanu pušači“. Ovo se može objasniti time što većina ispitanika ne bi htjeli da njihova djeca ugrožavaju svoje zdravlje konzumiranjem duvanskih proizvoda.

Analizom sadržaja stavki trećeg faktora, možemo da zaključimo da su studenti spremni da na različite načine promovišu štetnost konzumiranja duvanskih proizvoda. Između ostalog, spremni su da bliskim osobama ukažu na štetnost pušenja, te da posjećuju predavanja i uključuju se u različite akcije koje promovišu štetnost konzumiranja duvanskih proizvoda. Takođe, spremni su da promovišu štetnost pušenja, ne samo iz razloga što pušači narušavaju svoje zdravlje, već i zdravlje ljudi u svom okruženju.

Na osnovu stavki iz četvrtog faktora uočljivo je da ispitanici latentno ocjenjuju pušače kao socijalnije i ljude sa više samopouzdanja. Ovo bi moglo biti važno iz razloga jer vjerovatno većina adolescenata počinje sa konzumiranjem cigareta upravo iz ovih razloga.

Analizom stavki petog faktora vidi se da ispitanici smatraju da postoji prenaplašenost štetnosti duvanskih proizvoda po zdravlje jer smatraju da konzumiranje cigareta smanjuje rizik od nastanka Alchajmerove i Parkinsonove bolesti. Takođe smatraju da je medijska propaganda protiv pušenja prenaplaštena i da ne postoji tako velika realna opasnost od konzumiranja duvanskih proizvoda.

ZAKLJUČAK

Na osnovu stavki koje su izdvojene u pojedinačnim faktorima, moguće je zaključiti da mladi imaju razvijenu svijest o štetnosti duvanskih proizvoda (kognitivna komponenta stava). Pokazalo se da imaju uglavnom negativne emocije prema osobama koje konzumiraju duvanske proizvode (afektivna komponenta stava). Takođe, pokazuju spremnost na angažovanje u smjeru promocije štetnosti duvanskih proizvoda (konativna komponenta stava). Uprkos negativnom stavu, ipak latentno opažaju da je konzumiranje duvanskih proizvoda bitan socijalni faktor međuljudskih odnosa, kao i to da medijska kampanja protiv pušenja prenaplašava negativne posljedice konzumiranja duvanskih proizvoda.

Iako se radi nereprezentativnosti uzorka ne mogu izvoditi generalizacije, ipak se na osnovu dobijenih rezultata može vidjeti da mladi imaju razvijenu svijest o štetnosti duvanskih proizvoda. U tom kontekstu se može izvesti generalni zaključak da je istraživanjem ostvaren osnovni cilj, te da dobijeni rezultati svakako mogu biti dobra osnova za dalja istraživanja.

Osnovno ograničenje ovog istraživanja je, kako je već navedeno, nereprezentativan uzorak i nemogućnost generalizacije podataka na opštu populaciju mladih, a još manje na populaciju građana BiH u celini. Takođe, ovde je jedino ko-

rišten postupak faktorske analize, a to nam pruža samo jedan pogled na stanje. U budućim istraživanjima dobro bi bilo istražiti kako to da konzumiranje duvanskih proizvoda i dalje predstavlja kod nas društveno poželjno ponašanje, te istražiti koje su mane kampanja protiv konzumiranja duvanskih proizvoda, pa ih ispitanici ne shvataju ozbiljno i smatraju da su pretjerane.

LITERATURA

- Dunđerović, R. (2005). *Osnovi psihologije menadžmenta*. Novi Sad: Fakultet za menadžment.
- Fulgosi, A. (1979). *Faktorska analiza*. Zagreb: Školska knjiga.
- Krneta, D. (2005). *Socijalna psihologija*. Banja Luka: Fakultet za poslovni inženjering i menadžment.
- Pec, B. (2005). *Psihologijski rječnik*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Rot, N. (2003). *Osnovi socijalne psihologije*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

Igor R. Vujović

LATENT STRUCTURE OF THE ATTITUDES TOWARDS TOBACO PRODUCTS IN YOUTHS

Summary: The research problem is related to the examination of the attitudes of young people towards the consumption of tobacco products, while the goal of the factor analysis results, which were obtained on a scale to examine the general attitude towards the consumption of tobacco products, was to establish latent dimensions of attitude that students have towards the consumption of tobacco products. The study sample consisted of 90 students of the Faculty of Philosophy in East Sarajevo. It is applied a five-point scale for testing the general attitude towards the consumption of tobacco products, designed for research purposes. Psychometric properties of the scale were satisfactory. As statistical procedures, they were used a factor analysis and principal components method.

Using Bartlett's Test of Sphericity=713,392, Sig. = ,000, showed that it makes sense to apply the method of principal components, which confirms the value of KMO - Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy, which

is 0.793. It is highlighted that 5 factors explain 63.14% of the total variance. Based on the items that are allocated to individual factors, it is possible to conclude that young people have the awareness of the harmful effects of tobacco products. It is shown that our examinees have the most negative emotions towards people who consume tobacco products. Also the results show a willingness of the examinees to engage in the direction of promoting the harmfulness of tobacco products consists.

Key words: attitude, latent structure, the consumption of tobacco products, students

РАД, ЛИЧНОСТ И ДРУШТВО
ТЕМАТСКИ ЗБОРНИК РАДОВА

Издавач

ФИЛОЗОФСКИ ФАКУЛТЕТ
УНИВЕРЗИТЕТА У НИШУ

За издавача

Проф. др Горан Максимовић, декан

Лектор

Марија Николић

Корице

Дарко Јовановић

Прелом

Дарко Јовановић

Формат

17 x 24 cm

Тираж

200 примерака

Штампа

SCERO PRINT

Ниш 2014.

ISBN 978-86-7379-339-9

