

ISSN
1840-3999



UNIVERZITET U TRAVNIKU

UNIVERSITY OF TRAVNIK

U
N
I
V
E
R
Z
I
T
E
T
S
K
A

H
R
O
N
I
K
A

Br.
28

ČASOPIS UNIVERZITETA U TRAVNIKU vol. 14 br. 2

Travnik, decembar 2022.



UNIVERZITETSKA HRONIKA

IZDAVAČ

UNIVERZITET U TRAVNIKU

Za izdavača: Rasim Dacić, Rektor Univerziteta u Travniku

Glavni i odgovorni urednik: Fuad Bajraktarević

Tehnički urednik: Tarik Džambegović

Adresa: Aleja Konzula br. 5, Travnik

REDAKcioni ODBOR: Milenko Dostić, Rasim Dacić, Mujo Dacić, Sadik Bahić, Zećir Hadžiahmetović, Namik Čolaković, Jasna Bajraktarević, Mehmedalija Hadžović, Halil Kalač, Džemal Kulašin, Salim Ibrahimefendić, Amra Tuzović, Hrustem Smailhodžić, Hamid Drljević, Ismet Alija, Nihad Selimović, Hazim Selimović, Mensur Kustura

RECENZENTSKI ODBOR: Milenko Dostić, Rasim Dacić, Mujo Dacić, Zećir Hadžiahmetović, Namik Čolaković, Jasna Bajraktarević, Mehmedalija Hadžović, Halil Kalač, Džemal Kulašin, Halid Kurtović, Suada Dacić, Salim Ibrahimefendić, Mensur Kustura, Tonći Lazibat, Sasho Atanasoshi, Nikša Nikolić, Rade Stankić, Alberto Mattiacci, Marek Szarucki, Eduardo Tome

Lektor: Bojana Koroman

Tel/fax: +387 30/541-061; +387 61/172-158;

E-mail: casopis@fmpe.edu.ba

Štampa: Maestral Vision d.o.o. Travnik

Tiraž: 100 primjeraka

Travnik, decembar 2022.

ISSN: 1840 – 3999

COBBIS.BiH – ID

Indexed in: COBBIS.BiH (<http://www.cobis.ba>)

Indeks Copernikus

EBSCO

SADRŽAJ:

DRUŠTVENE MREŽE I NJIHOV UTICAJ NA PONAŠANJE POTROŠAČA	9
<i>Dalila Bašić</i>	
<i>Samir Smailbegović</i>	
<i>Željka Stanić</i>	
INFLACIJA KAO UZROK EKONOMSKE NESTABILNOSTI.....	21
<i>Maid Buljubašić</i>	
<i>Mirsad Isaković</i>	
<i>Amir Osmančević</i>	
PSIHOLOŠKI ASPEKTI POSLOVNOG PREGOVARANJA U FUNKCIJI WIN-WIN RJEŠENJA	29
<i>Elma Džananović</i>	
PSIHOLOŠKA OTPORNOST	37
<i>Nihad Softić</i>	
<i>Tena Čale</i>	
RAUNOVODSTVO GOODWILLA.....	53
<i>Nemanja Budimir</i>	
<i>Bogdanka Hercegovac</i>	
TERORIZAM U KRIVIČNOM ZAKONODAVSTVU BOSNE I HERCEGOVINE (KRIVIČNO PRAVNI ASPEKT).....	65
<i>Hašim Mujanović</i>	
DUHOVNA DIMENZIJA BORBE PROTIV KORONAVIRUSA	71
<i>Edin Burkić</i>	
ULOGA I POLOŽAJ OSOBA TREĆE ŽIVOTNE DOBI U POREĐENJU SA ZEMLJAMA U REGIONU	77
<i>Zineta Mulaosmanović</i>	
SAMOAKTUALIZACIJA I NARCIZAM.....	87
<i>Nihad Softić</i>	
ZADOVOLJSTVO PACIJENATA ZDRAVSTVENIM SISTEMOM U BOSNI I HERCEGOVINI	97
<i>Selma Lučkin</i>	
<i>Nerman Ljevo</i>	
UPRAVLJANJE PROCESIMA MENADŽERSKOG DELEGIRANJA NA NIVOU PRIMARNE ZDRAVSTVENE ZAŠTITE	103
<i>Selma Lučkin</i>	
<i>Amer Ovčina</i>	

RIJEČ UREDNIKA

Uvaženi čitaoci i saradnici našeg časopisa, zaista sam istinski sretan što ponovno hvatamo godišnji ritam izlaženja časopisa i time vam možemo pružiti uslugu kakva vam je od jednog naučnog i stručnog časopisa potrebna, a kakvu kao naši vjerni čitaoci zaslužujete i pretpostavljam očekujete.

Tim saradnika je na čelu s urednikom uložilo izniman trud da ovaj broj ima posebnu snagu i kvalitet, ali bez vaših radova ne bismo uspjeli i dobro je da smo dobili više radova nego što smo ih mogli objaviti. Nadam se da i vas iskreno raduje ovo saznanje i da će autori čiji radovi čekaju na objavu istih biti u narednom broju kao i njihove recenzije.

Prije svega bih zahvalio našim brojnim uglednim recenzentima koji su nam protekle godine posvetili dio svog dragocjenog vremena i truda da bi vaši radovi dobili potrebnu naučnu i stručnu ocjenu. Stoga im u svoje ime, u ime uredništva, i vjerujem da neću pogriješiti ako kažem, u vaše ime, najljepše zahvaljujem.

Nastavljamo sa prikupljanjem novih naučnih i stručnih radova i vjerujem da će vrlo brzo izaći i sljedeći broj.

Glavni i odgovorni urednik
Fuad Bajraktarević

DRUŠTVENE MREŽE I NJIHOV UTICAJ NA PONAŠANJE POTROŠAČA

SOCIAL NETWORKS AND THEIR INFLUENCE ON CONSUMER BEHAVIOR

Dalila Bašić
Samir Smailbegović
Željka Stanić

SAŽETAK

Eksplוזija razvoja društvenih mreža svakim novim danom rezultira promjenama u njihovoj percepciji kod ljudi, pa tako i kod potrošača. Životi ljudi (a koji su u konačnici i potrošači) postaju sve „virtuelniji“, učestalim korištenjem raznih društvenih mreža, bez kojih današnji život nije zamisliv. Društvene mreže predstavljaju glavni način komunikacije i razmjene informacija. Sam potrošač je društveno i kulturno biće, a istovremeno je individua za sebe. U radu će se posmatrati uticaj koji društvene mreže i njihovo svakodnevno korištenje imaju na ponašanje potrošača. Analizirati će se uticaj najčešće korištenih društvenih mreža (Facebook, YouTube, Instagram itd.) sa ciljem donošenja zaključaka o tome kako društvene mreže utiču na svijest i ponašanje potrošača.

Ključne riječi: društvene mreže, potrošač

ABSTRACT

The explosion of the development of social networks with each new day results in changes in their perception by people, including consumers. The lives of people (and ultimately consumers) are becoming more and more “virtual”, with the frequent use of various social networks, without which today's life is unimaginable. Social networks are the main way of communication and information exchange. The consumer himself is a social and cultural being, and at the same time he is an individual. The paper

will look at the impact that social networks and their daily use have on consumer behavior. The impact of the most frequently used social networks (Facebook, YouTube, Instagram, etc.) will be analyzed in order to draw conclusions about how social networks affect consumer awareness and behavior.

Keywords: social networks, consumer

UVOD

Eksplוזija razvoja društvenih mreža svakim danom rezultira promjenama u načinu ponašanja potrošača. Uspješne kompanije prate te promjene, prilagođavaju im se, aktivno kreiraju korištenje društvenih mreža i analiziraju reakcije konzumenata koji se nalaze pod uticajem društvenih mreža. Životi ljudi (pa tako i potrošača) i njihove aktivnosti postaju sve „virtuelnije“ učestalim korištenjem raznih društvenih mreža, bez kojih bi današnji život bio nezamisliv. Društvene mreže predstavljaju glavni način komunikacije i razmjene informacija, kako među pojedincima, tako i između ponuđača i potrošača roba i usluga. Ljudi svakodnevno koriste društvene mreže, bilo kao sredstvo komunikacije, zabave, provjeravanja novosti, informisanja o događajima i proizvodima ili uslugama i konzumacije istih.

Iz tog razloga, polazni problem ovog rada predstavlja utvrđivanje uticaja društvenih mreža na ponašanje potrošača. Analizirati će se uticaj nekoliko različitih društvenih mreža i to onih koje se najčešće koriste, kao što su Facebook, Instagram, Twitter, YouTube itd. i to na način sagledavanja

* - Fakultet za menadžment i poslovnu ekonomiju

količine, tj. kapaciteta njihovog korištenja, svrhe korištenja i načina na koji se vrši komunikacija preko tih mreža. Polazna osnova je da je svaki potrošač prvenstveno društveno i kulturno biće, ali je i individua za sebe, član je porodice, pripadnik eventualno neke grupe, kategorisan u određenu društvenu klasu, pripada određenoj naciji, rasi, vjeri, državljanin određene zemlje itd. Kada govorimo o društvenim mrežama onda trebamo naglasiti da su one noviji fenomen u internetskim sferama koji se konstantno mijenja, nadograđuje, prilagođava, a sve u svrhu pridobijanja što većeg broja korisnika. Riječ je zapravo o besplatnim online servisima koji stoje svojim korisnicima na raspolaganju. Aplikacije za društveno umrežavanje imaju jednu zajedničku karakteristiku: preduslov za povezivanje je izrada vlastitog profila koji mogu uključivati lične podatke, stepen obrazovanja, bračno stanje, interese, sklonosti i mnogo drugog. Ti podaci omogućavaju ponuđačima društvenih mreža relativno lagan pristup svakom pojedincu.

DRUŠTVENE MREŽE

Pojam društvene mreže postoji već više od pola vijeka, ali zbog ubrzanog razvoja web-sjedišta, ovaj termin je pretvoren u jedan od najkorištenijih i najznačajnijih internetskih pojmova. S obzirom da je čovjek društveno biće te da ga zanima komunikacija, društvene mreže su postale globalni komunikacijski fenomen. Promijenile su ljudsko shvatanje komunikacije: ljudi su nekada koristili internet da bi se informisali, nešto pročitali ili naučili, htjeli su nešto vidjeti. Internet je bio orijentisan na pasivno pregledavanje sadržaja. Danas se internet koristi prvenstveno jer se želi učestvovati u komunikaciji i biti dio nje.

Online društvene mreže možemo definisati kao uslugu zasnovanu na web-u koja omogućava pojedincima da izgrade javni ili polujavni profil unutar omeđenog sistema, artikulišu listu drugih korisnika sa kojima dijele vezu i gledaju i koriste vlastiti popis

veza i popise veza drugih unutar sistema.¹

Društvene mreže predstavljaju grupu korisnika sa zajedničkim interesima okupljenu oko nekog internetskog servisa uz aktivno sudjelovanje i stvaranje tih virtuelnih zajednica. Web-sjedišta za društveno umrežavanje primarno su fokusirana na stvaranje zajednice istomišljenika ili povezivanje određene grupe korisnika u prvom redu putem interneta.²

Društvene mreže su fenomen 21. vijeka. Predstavljaju besplatne online zajednice putem kojih korisnici dijele zajedničke interese i aktivnosti, te omogućavaju povezivanje i međusobnu komunikaciju korisnika. Ljudi se koriste društvenim mrežama kako bi se zbližili, povezali sa starim poznanicima i prijateljili ili upoznali sa novim, te kako bi podijelili i razmijenili razne informacije, iskustva, saznanja. U ekonomskom smislu, korisnici se povezuju s različitim ponuđačima roba i usluga kako bi bili informisani o istim, kako bi mogli da razmjenjuju iskustva vezana za korištenje roba i usluga i kako bi bili u privilegiji da dobiju „ličnog“ konsultanta. A sve u svrhu pridobijanja lojalnih korisnika (od strane ponuđača) i osjećaja bitnosti i važnosti (od strane korisnika), kako bi na kraju došlo do razmjene dobara na obostrano zadovoljstvo. Glavno obilježje svih društvenih mreža su univerzalna komunikaciona sredstva i tehnike, kao i zajednički interesi koji drže grupu zajedno.

Dakle, društvene mreže mogu biti pogodna prilika za poslovni svijet. Taj potencijal prepoznaju organizacije i osobe koje marketinške napore i aktivnosti usmjeravaju u stvaranje odnosa sa potrošačima putem društvenih mreža, jer one predstavljaju medij koji može prenijeti informacije brže,

1 Siniša Kušić, Online društvene mreže i društveno umrežavanje kod učenika osnovne škole: navike Facebook generacije, Časopis za teoriju i praksu odgoja i obrazovanja, Filozofski fakultet Osijek, broj 24, 2/2010, 2010., str. 104

2 Ružić, D., Biloš, A., Turkalj, D., E-marketing, 3. izmijenjeno i prošireno izdanje, Osijek, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2014., str. 86

lakše i jeftinije od ostalih vrsta medija (TV, novine, pisma itd.) i sve to u svrhu poboljšanja reputacije i stvaranja pozitivnog imidža. Također, različitim društvenim mrežama potrebno je pristupiti koristeći specifične marketinške tehnike, a kako bi se iz svega izvukla maksimalna korist za sve korisnike. Društvene mreže omogućavaju novi način komunikacije između prodavača (proizvođača) i potrošača, tj. između pružaoce i korisnika usluga, što je prouzrokovalo nove dimenzije u oglašavanju.

Društvene mreže moguće je koristiti od strane članova na brojne načine, počevši od izrade ličnih profila koji mogu biti javni (dostupni svima) ili ograničeni (samo određeni korisnici imaju pristup), zatim stavljanjem ličnih podataka, preferencija, sklonosti, interesnih područja, traženje prijateljstava, kontakata, različitih oblika komuniciranja, razmjene multimedijalnih sadržaja (muzike, fotografija, videozapisa), a sve to zavisi od vrste, tipa, složenosti aplikacije svake konkretne društvene mreže: društvene mreže se itekako razlikuju po mnogo čemu jedna od druge. Korisnici u zavisnosti od vlastitih potreba, očekivanja itd. biraju i preferiraju koju će mrežu koristiti. Uspjeh društvenih mreža zavisi, između ostalog, od opcije koju nude, te od broja korisnika. Rastom broja korisnika raste i vrijednost društvene mreže. A broj korisnika društvenih mreža raste svakim danom.

VRIJEDNOST DRUŠTVENIH MREŽA

Za određivanje popularnosti, vrijednosti društvenih mreža koriste se određeni statistički podaci, a najčešći je brojnost korisnika pojedine društvene mreže. Zbog nepreciznosti i neopouzdanosti, broj ukupnih registrovanih korisnika kao pokazatelj se više ne koristi, jer može sadržavati zastarjele podatke, kao što su neaktivni korisnici, višetruki profili itd. Precizniji pokazatelji koji se koriste su:

- broj aktivnih korisnika – aktivni korisnik je onaj koji se u posljednjih 30 dana barem jednom prijavio na društvenu

mrežu;

- broj jedinstvenih posjetilaca (engl. Unique visitor) – jedinstvenost posjetioca karakteriše unikatna IP adresa: bez obzira koliko puta posjetilac pristupi stranici, ukoliko je na istom uređaju i pregledniku, bilježi se kao jedan posjetilac.

Porastom broja aktivnih korisnika društvenih mreža, dolazi i do demografske promjene istih: u početku su društvene mreže popularnost prvenstveno stekle kod mlađih grupa, dok danas sve više privlače i zreliju populaciju.

OSNOVNA PODJELA DRUŠTVENIH MREŽA

Danas u svijetu postoji veliki broj aktivnih online društvenih mreža. Različite društvene mreže promovišu i različite oblike i vrste aktivnosti i interakcija. Upravo zbog različitih načina povezivanja korisnika i svrhe koja definiše jednu društvenu mrežu, većinu aktivnih društvenih mreža moguće je smjestiti u nekoliko opštih kategorija:³

- društvene mreže zajednica - kategorija društvene mreže zajednica obuhvata sva web sjedišta za društveno povezivanje čija je svrha olakšati korisnicima identifikovanje i širenje vlastitih društvenih mreža kroz postojeće kontakte, te pronalaženjem novih. Društvene mreže zajednica predstavljaju globalnu internetsku zajednicu na kojima korisnici mogu formirati manje grupe zasnovane na zajedničkim interesima ili demografskim osobenostima. Primjer takve mreže zajednica je MySpace⁴, dok neke druge društvene mreže zajednica ciljaju na specifične demografske grupe, kao što su Black Planet ili Asian Avenue, koje su usmjerene na etničke i rasne grupe. Društvena mreža zajednica

³ Ružić, D., Biloš, A., Turkalj, D., E-marketing, 3. izmijenjeno i prošireno izdanje, Osijek, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2014., str. 94

⁴ MySpace, dostupno na <https://sh.wikipedia.org/wiki/Myspace>, pristupljeno 17.02.2022.

predstavlja najbrojniju grupu društvenih mreža u koju svrstavamo neke od najpopularnijih društvenih mreža poput Facebook, Twitter i Google.

- društvene mreže profesionalaca - društvene mreže profesionalaca mogu biti i podgrupa društvenih mreža zajednica, ali zbog velikog značaja su izdvojene u zasebnu grupu. Članove ovih zajednica povezuje jedan ili više specifičnih profesionalnih interesa. Primjer takve društvene mreže je LinkedIn⁵ koji predstavlja društvenu mrežu poslovnih profesionalaca.
- mreže za razmjenu multimedijalnih sadržaja - osnovna aktivnost mreža za razmjenu multimedijalnih sadržaja je objavljivanje vlastitih slika, videa i audio zapisa. Najpopularnija web stranica za ovakvu razmjenu je YouTube⁶. Popularna stranica za razmjenu grafičkog sadržaja je Instagram⁷.
- muzičke društvene mreže - muzičke društvene mreže mogle bi se svrstati u kategoriju mreža za razmjenu multimedijalnog sadržaja. Međutim, stručnjaci iz ove oblasti smatraju je posebnom kategorijom zbog velike popularnosti među korisnicima. Muzičke mreže su npr. Last.fm i SoundCloud⁸. Korisnici ovih mreža mogu dijeliti muziku s prijateljima, mogu pretraživati i slušati omiljene izvođače i njihove pjesme, mogu komentarisati i rangirati pjesme, te stvarati vlastitu listu izvođača (engl. playlist). S druge strane, na osnovu ocjena i komentara stranica dobiva informacije o ukusima korisnika i njihovim preferencijama, što koristi na više načina.
- mreže društvenog označavanja -

Bookmarkiranje je praksa spremanja web linkova (URL adresa) neke stranice u okviru web pretraživača. U nekim pretraživačima te oznake se nazivaju Bookmarks, a u drugim Favorites. Društveno označavanje se odnosi na spremanje tog istog web linka u popis na društvenu mrežu, odnosno na neko internetski dostupno javno mjesto, kako bi osim sastavljača popisa i ostali mogli vidjeti spremljeni popis. Prilikom spremanja web linka moguće je njihovo organizovanje te označavanje s ključnim riječima (tagovima). Ključne riječi kasnije olakšavaju pretraživanje sadržaja. Primjer mreže društvenog bookmarkiranja je Delicious.

- blogerske društvene mreže - terminološki gledano, riječ blog je skraćenica engleske riječi weblog, a definiše se kao „online dnevnik ili inforormativna web stranica koja prikazuje informacije obrnutim hronološkim redoslijedom, sa novijim postovima koji se prikazuju prvi.“⁹ Blogerske društvene mreže predstavljaju mreže koje okupljaju pojedince i njihove blogove. Na ovim mrežama umjesto uobičajenih profila, svaki korisnik vodi svoj blog koji piše i uređuje sa određenom tematikom po svom izboru. Stranice, kao što su npr. Livejournal ili Blogger, omogućavaju korisnicima pretraživanje drugih zanimljivih blogova, te njihovo dodavanje na listu svojih prijatelja. Također moguće je formiranje zajednica sa drugim blogerima.

POPULARNE DRUŠTVENE MREŽE

Od nastanka prvih društvenih mreža pa sve do danas, od prvih korisnika do današnjih miliona korisnika, društvene mreže mijenjaju svijet, utiču na društvene odnose te svakodnevne međusobne interakcije ljudi. Društvene mreže postale su neizostavan

⁵ About LinkedIn, dostupno na <https://about.linkedin.com/>, pristupljeno 17.02.2022.

⁶ O YouTubeu, dostupno na <https://www.youtube.com/int/hr/about/>, pristupljeno 17.02.2022.

⁷ Instagram, Wikipedia, dostupno na <https://sr.wikipedia.org/wiki/Instagram>, pristupljeno 17.02.2022.

⁸ About SoundCloud, dostupno na <https://soundcloud.com/pages/contact>, pristupljeno 17.02.2022.

⁹ Skrba, Anya, What is a Blog? – The Definition of Blog, Blogging and Blogger, 2019., dostupno na <https://firstsiteguide.com/what-is-blog/>, pristupljeno 18.02.2022.

dio svakodnevnog života. Uopšte postoji veliki broj aktivnih društvenih mreža, neke su popularnije, a neke manje poznate. Također, određene društvene mreže bilježe rast aktivnih korisnika, dok druge padaju u zaborav ili jednostavno ne uspiju ostati u tom mnoštvu društvenih mreža. Neke od važnijih, više korištenih društvenih mreža su:

- Facebook - društvena mreža Facebook najpopularnija je mreža današnjice. Pokrenuta je 2004. godine, a osnivači su Mark Zuckerberg, Eduardo Saverin, Andrew McCollum, Dustin Moskovitz i Chris Hughes. Osnovna ideja bila je stvoriti mrežnu lokaciju za povezivanje studenata Univerziteta Harvard, kako bi studenti mogli lakše komunicirati, objavljivati i razmjenjivati različite sadržaje. Inicijalni naziv Thefacebook.com dolazi od činjenice da je Zuckerberg htio postaviti slike studenata online, ali zbog zabrane pristupa službenim fotografijama od strane fakulteta, omogućio je otvaranje profila svima sa harvardskom e-mail adresom, te je time legalno zaobišao zabranu fakulteta. Ova ideja je vrlo brzo postala popularna i proširila se na još tri američka univerziteta. Godinu dana poslije popularnost joj je toliko narasla, pa je korištena na preko 800 američkih univerziteta brojeći tada već više od 5 miliona aktivnih korisnika. U avgustu 2005. godine mreža dobija naziv Facebook. Ova društvena mreža je u potpunosti besplatna za korištenje, a prihode ostvaruje od prodaje prostora za oglašavanje i reklamiranje, kao i od sponzora. Facebook pruža mogućnost izrade poslovnih profila, odnosno facebook pages. Te profile, odnosno stranice moguće je „lajkovati“ i pratiti njihove objave i sadržaje. Kompanije se putem poslovnih profila promoviraju i oglašavaju s namjerom privlačenja i animiranja potencijalnih kupaca. Facebook u martu 2017. godine bilježi 1,94 milijarde aktivnih mjesečnih korisnika i 1,28 milijardi aktivnih

dnevnih korisnika.¹⁰ Facebook danas predstavlja najpoznatiju i najprisutniju društvenu mrežu. Danas ova web stranica predstavlja najpopularnije mjesto za objavljivanje fotografija, sa više od 14 miliona novih dodanih fotografija dnevno. Facebook ima više od 350 zaposlenih, a uposlenicima pruža mnoge pogodnosti na poslu i ostale socijalne povlastice.¹¹ Popularnost facebook-a i dalje raste iz dana u dan. Od januara 2007. godine broj novih registracija je 250.000 dnevno, te se svakih 6 mjeseci broj aktivnih članova udvostruči.

- YouTube - društvena mreža YouTube je globalno najpopularnija mreža za razmjenu video sadržaja. YouTube je pokrenut u februaru 2005. godine ličnim sredstvima od strane trojice bivših uposlenika Paypal-a: Chad Hurley, Steve Chen i Jawed Karim. Popularnost YouTube je vrlo brzo rasla te ga je 2006. godine kupio Google za 1,65 milijardi američkih dolara. YouTube je servis namijenjen za objavljivanje, pregledavanje i dijeljenje video zapisa, kako profesionalnih tako i amaterskih video sadržaja, poput muzičkih spotova, isječaka ili cijelih emisija TV programa, korporativnih video sadržaja i oglasa, video blogova, obrazovnih videa i sl.¹² Svi posjetioci YouTube mogu slobodno pregledavati većinu sadržaja bez registracije, ali za objavljivanje vlastitog videa obavezno je biti registrovani korisnik. Od 2007. godine na YouTube je pokrenut partnerski program koji omogućava vlasniku objavljenog videozapisa da dijele prihod ostvaren od oglašavanja, pritom YouTube zadržava 45% prihoda. Taj program temelji se na

10 Company ino, Newsroom facebook, dostupno na <https://about.fb.com/news/>, pristupljeno 18.02.2022.

11 Studentski projekti DUM3, dostupno na https://pametne-kuce.zesoi.fer.hr/doku.php#radovi_prethodnih_generacija, pristupano 18.02.2022.

12 Ružić, D., Biloš, A., Turkalj, D., E-marketing, 3. izmijenjeno i prošireno izdanje, Osijek, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet Osijek, 2014., str. 104

Googleovoj AdSense platformi.¹³ Video zapisi mogu ostvarivati prihode ukoliko dostignu više od 10.000 pregleda, na način da pojedini pregled vrijedi određeni iznos. YouTube ima preko 1,5 milijardi korisnika, što je gotovo trećina svih ljudi koji koriste internet. Svakim danom se stavljaju milioni sadržaja te se generišu milijarde pregleda, a veliki broj pregleda dolazi sa mobilnih uređaja.¹⁴

- Instagram - Instagram je društvena mreža osnovana 2010. godine, a njeni osnivači su Kevin Systrom i Mike Krieger. 2012. godine Facebook je kupio Instagram za milijardu američkih dolara. Za razliku od ostalih društvenih mreža, Instagram je besplatna aplikacija namijenjena mobilnim uređajima, a njena namjena je dijeljenje fotografija i video poruka. Fokus na mobilne uređaje kod Instagrama je zbog njegove ideje da se fotografije i videa stavljaju u pokretu u stvarnom vremenu i svijetu. Prema podacima iz 2017. godine, Instagram broji preko 700 miliona mjesečnih aktivnih korisnika, te preko 400 miliona dnevnih aktivnih korisnika.¹⁵ Jedan od glavnih razloga popularnosti Instagrama je jednostavnost korištenja. Temelji se pretežno na dijeljenju fotografija i rjeđe videa, sa prijateljima, odnosno pratiocima (engl. follower-sima) i pruža mogućnost uređivanja slika različitim filterima.¹⁶ Također važan dio Instagrama

¹³ Google AdSense je usluga oglašavanja, odnosno platforma namijenjena korisnicima koji na Web stranicama prikazuju ciljane tekstualne, slikovne ili video oglase i u konačnici zarađuju postotak u skladu sa brojem klikova ili pregleda

¹⁴ Hutchinson, A., Mind-Blowing YouTube stats, facts and figures for 2017 (Infographic), Social Media Today, 2017, dostupno na <https://www.socialmediatoday.com/social-business/mind-87bilowing-youtube-stats-facts-and-figures-2017-infographic>, pristupljeno 18.02.2022.

¹⁵ Kishundat, Avi, 2018., A Brief History of Instagram and Its Rise to Fame, dostupno na <https://candybitsocial.com/news/history-of-instagram>, pristupljeno 18.02.2022.

¹⁶ Instagram filteri predstavljaju jedinstven način personalizovanja vlastitog sadržaja. Prije objave, fotografija se unutar aplikacije može urediti sa mnogobro-

su „hashtagovi“ (#hashtag) koji se koriste za označavanje i povezivanje uz određenu temu, te kasnije lakše pronalaženje fotografija. S obzirom na važnost vizualne prezentacije proizvoda, Instagram je koristan i u poslovnom svijetu. Fotografije su postale sastavni dio promocije. Zbog velike popularnosti, mnoge kompanije nastoje osnovati i održavati svoju instagram stranicu. Također, moguća je i saradnja sa korisnicima koji imaju više „followersa“, odnosno uticajnim osobama, tako što oni objavljuju fotografije sa njihovim proizvodima, reklamiraju ih. Kompanija ima promociju svojih proizvoda, a druga strana ostvaruje prihode.

- Twitter - Twitterjedinjenamrežanastala 2006. godine, osnivači su Jack Dorsey, Evan Williams, Biz Stone i Noah Glass. Twitter predstavlja microblogging servis s obzirom da se temelji na objavljivanju i primanju kratkih tekstualnih poruka, tzv. tweetova. Poruke, odnosno tweetove može se retweetati, odnosno proslijediti. Pojam tweet u prevodu znači cvrkut ptice, dok na Twitteru to označava poruku. Dužina poruke ograničena je na 140 znakova zbog prilagodbe SMS komunikaciji (inače, SMS poruka sadrži 160 znakova, no na twitteru je prvih 20 znakova ostavljeno za korisničko ime). Osim poruka, moguće je dijeliti slike, video zapise i linkove. Za objavljivanje tweetova potrebna je registracija, dok neregistrovani korisnici mogu samo čitati. Zbog jednostavnosti korištenja i povezivanja sa drugim društvenim mrežama poput Facebook-a, Twitter predstavlja idealnu mrežu za marketinške aktivnosti i prodaju. Objavom tweetova i korištenjem „hashtaga“ s ciljem kategorizovanja objavljenog sadržaja mogu se privlačiti ljudi na web stranice kompanije, promovisati novi proizvodi, provoditi kampanje i ostalo, te na taj

jnim ponuđenim filterima ili se prilikom fotografisanja unutar aplikacije kamera sadrži filtere za lica koji dodaju određene predmete poput naočala, kape i sl.

način poboljšati poslovne rezultate i jačati brand kompanije. Twitter broji 317 miliona mjesečnih aktivnih korisnika, dok je dnevnih aktivnih korisnika oko 100 miliona. 80% korisnika Twitteru pristupa putem mobilnih uređaja. Svakodnevno se tweeta 500 miliona puta. 79% profila je izvan SAD-a, od kojih top tri zemlje po broju korisnika su Brazil sa 27,7 miliona korisnika, Japan sa 25,9 i Mexico sa 23,5 miliona korisnika.¹⁷

- LinkedIn - LinkedIn je društvena mreža koju su pokrenuli Reid Homan, Allen Blue, Konstantin Guericke, Eric Ly i Jean-Luc Vaillant u Homanovoj dnevnoj sobi 2002. godine, a sa zvaničnim radom stranica je počela 2003. godine. Mreža je dizajnirana posebno za poslovnu zajednicu. Cilj je da se omoguću registrovanim korisnicima da uspostave mrežu poslovnih kontakata, te mogućnosti pronalazjenja posla ili dobre poslovne prilike. Korisnički profili sadrže poslovne informacije poput obrazovnih titula, prethodnih zaposlenja te radnog iskustva i vještina, interese i hobije, trenutno zaposlenje i sve ostalo vezano za poslovno okruženje. Poslovni subjekti imaju mjesto za izradu poslovnih profila, a korisnici mogu jednostavnije pronaći kompanije koje ih zanimaju. Poslovne organizacije kreiraju stranice za specifične aspekte vlastitog poslovanja (showcase stranice) uz mogućnost dijeljenja i interakcije s publikom.¹⁸ Microsoft je 2015. godine otkupio LinkedIn za 26,2 milijarde američkih dolara. LinkedIn ostvaruje prihode na osnovu sistema za pronalazak talenata, marketinškog sistema i sistema premium sadržaja. Sa više od 500 miliona registrovanih korisnika u više od 200 zemalja, LinkedIn predstavlja najveću

svjetsku poslovnu mrežu na internetu. Profesionalci se registruju na stranici po stopi od više od 2 nova člana po sekundi. Stranica je dostupna na 24 jezika. Kratko, LinkedIn je najveća svjetska društvena mreža koja okuplja ljude koji traže posao i kompanije koje traže uposlenike.¹⁹

- Pinterest - relativno mladu mrežu Pinterest lansirali su Ben Silbermann, Paul Sciarra i Evan Sharp 2010. godine kao beta verziju, dostupnu samo za pozvane članove, no kasnije je otvorena i za javnost. Danas mrežom upravlja Cold Brew Labs, a finansira je mala grupa investitora i preduzetnika. Mreža je zasnovana na ideji da jedna slika vrijedi više nego hiljadu riječi, te se naziva svjetskim katalogom ideja. Pinterest je osmišljen kao virtuelni pano koji korisnicima omogućava objavljivanje, odnosno prikazivanje omiljenih slika i videozapisa, a istovremeno i sakupljanje zanimljivog sadržaja na jednom mjestu, te kategorizovanje istog. Korisnici Pinteresta stvaraju vlastite kolekcije vizuelnog sadržaja tako da slike i videozapise pribadaju – pinuju na pano – pinboard. Slike su popraćene kratkim opisom i poveznicom koja vodi na izvorno mjesto sadržaja. Pinterest je mreža vrlo popularna među ženskom populacijom s obzirom da su 80% korisnika žene. Broj aktivnih mjesečnih korisnika iznosi 150 miliona, a katalog sadrži preko 75 milijardi ideja te ukupno više od milijardu panoa i više od 50 milijardi pinova.²⁰
- Google Plus - Google Plus (Google +) je društvena mreža kompanije Google, probna verzija pokrenuta je 2011. godine za odabrani broj ljudi, a 2012. godine postaje dostupna svima. Google + funkcioniše na sličnom principu kao ostale društvene mreže,

¹⁷ Aslam, S., Twitter by the numbers: Stats, Demographics & fun facts, Omnicore, 2017. dostupno na <https://www.omnicoreagency.com/twitter-statistics/>, pristupano 19.02.2022.

¹⁸ LinkedIn, Showcase pages, dostupno na <https://business.linkedin.com/marketing-solutions/linkedin-pages/showcase-pages>, pristupljeno 18.02.2022.

¹⁹ LinkedIn, dostupno na <https://sh.wikipedia.org/wiki/LinkedIn> pristupljeno 19.02.2022.

²⁰ Aslam, S., Twitter by the numbers: Stats, Demographics & fun facts, Omnicore, 2017., dostupno na <https://www.omnicoreagency.com/twitter-statistics/>, pristupano 19.02.2022.

ali se nastoji razlikovati time što ustupa transparentnost korisnicima u vidu dostupnosti sadržaja i načina interakcije. Također, svi Google servisi su integrisani, te se Google + alatna traka prikazuje povrhu svih ostalih servisa ukoliko je korisnik prijavljen sa Google profilom. Google + koristi Google pretraživač, Google profile i dugme Plus one (+1) koji se može uporediti sa Like-om na Facebooku.²¹

ZAKLJUČAK

Ono što je danas činjenica i što uopšte nije sporno je to da su društvene mreže sve rasprostranjenije, da se sve više koriste u svakodnevnom životu, da stalno raste broj korisnika društvenih mreža, pa samim tim i uticaj koje one imaju na stanovništvo raste. Različite su vrste uticaja koje društvene mreže imaju na svakodnevni život svakog od nas, priznali mi to ili ne: sociološki, emotivni, kulturološki, pa sve do ekonomskog uticaja. Društvene mreže i njihova upotreba mijenjaju naše stavove i odnose prema mnogim sferama života, utiču na njihove promjene i kreiraju ih neovisno od naše volje. Popularnost društvenih mreža raste od njihove pojave, te su postale sastavni dio života. Postojeće mreže se razvijaju i napreduju, a istovremeno se pojavljuju nove. Društvene mreže danas predstavljaju najpopularniji oblik komunikacije i zabave na internetu. Primjena društvenih mreža je raznovrsna, od omogućavanja raznih oblika i načina komunikacije, pružanja informacija, mogućnosti vlastitog predstavljanja, do pronalaska zaposlenja, te primjene marketinga kod poslovnih subjekata. U svemu tome, društvene mreže imaju i svoje pozitivne strane za sve nas, ali imaju i negativne.

Prednosti društvenih mreža

Neke od prednosti društvenih mreža su:

- dostupnost – društvene mreže su dostupne svima koji imaju pristup internetu 24 sata dnevno, uz to su besplatne te im je jednostavno pristupiti koristeći prijavu na stranici;
- jednostavnost za korištenje – svaka društvena mreža ima neke svoje karakteristike, a time i raspored i izgled same stranice. Međutim, vrlo su jednostavne za korištenje i nisu potrebne posebne upute i predznanja;
- komunikacija – društvene mreže promijenile su način komuniciranja, korisnicima omogućuju komuniciranje tekstualnim porukama, video pozivima, kroz komentarisane sadržaje itd.;
- povezanost – društvene mreže pružaju mogućnost povezivanja cijelog svijeta na jednom mjestu. U bilo kom trenutku, bez obzira na lokaciju, ljudi se mogu povezivati sa drugima na cijelom svijetu. Također, zbog ubrzanog načina života, društvene mreže omogućavaju jednostavnije održavanje kontakata između običnih ljudi, rodbine, prijatelja, poznanika, poslovnih partnera itd. kao i za upoznavanje novih;
- pripadnost – kroz komunikaciju i povezanost s drugim ljudima, pogotovo u slučajevima npr. poklapanja interesa ili hobija, stiče se osjećaj pripadnosti;
- pronalaženje osoba sa zajedničkim interesima – društvene mreže i društveno umrežavanje daje mogućnost „sretanja“ novih ljudi. Na društvenim mrežama moguć je pristup različitim zajednicama i grupama. Zajednice na društvenim mrežama povezuju ljude koji dijele iste ili slične interese i hobije, pruža im mogućnost rasprave i razmjene ideja, mišljenja, stavova, zadovoljstva/ nezadovoljstva nečim, itd.;
- pomoć – zbog jednostavnosti povezivanja i mogućnosti uključivanja u razne zajednice, ljudi mogu dijeliti svoje nedoumice ili probleme, te tražiti i dobiti

21 Karch, M., What is Google Plus also known as Google +?, Lifewire, 2017., dostupno na <https://www.lifewire.com/what-is-google-plus-definition-1616721>, pristupljeno 19.02.2022.

- neku vrstu pomoći (savjete, stručne pomoći);
- plemenite radnje – moguće je promovirati nevladine organizacije, razna udruženja, provoditi socijalne aktivnosti, kao što su skupljanje donacija za ugrožene;
 - informisanje – društvene mreže su izvor informacija. Korisnici imaju jednostavan i brz pristup informacijama i vijestima iz svih životnih segmenata i svih svjetskih dešavanja. Informacije se šire nevjerovatnom brzinom, njihova dostupnost je promptna, a doseg neograničen. Često su na društvenim mrežama dostupne i informacije i vijesti koje ne bi bile objavljene u zvaničnim medijima, a dolaze od samih korisnika s lica mjesta, nefiltrirane i istinite;
 - obrazovanje – društvene mreže pružaju mogućnost edukovanja u bilo kom području na razne načine (online edukacija, praćenje određenih osoba, stručnjaka, odnosno njihovih sadržaja);
 - zabava – pored mnogobrojnih mogućnosti koje nude društvene mreže, zabava je jedna od važnijih zbog kojih korisnici pristupaju mrežama, kako bi se opustili, pogledali neki zabavan sadržaj, te barem na kratko zaboravili na svakodnevne probleme;
 - svijest – društvene mreže kod ljudi stvaraju svijest o stvarima, tj. događajima prisutnim na internetu, te na taj način pomažu široj zajednici da se upozna sa novim i inovativnim stvarima, te da ih podrže i da se aktivno uključe;
 - pomoć u borbi protiv kriminala – korisnici društvenih mreža često ne razmišljaju o eventualnim posljedicama onoga što na njima objavljuju, pa se zna desiti da se oni koji se bave nekim nelegalnim radnjama „pohvale“ na internetu ili da čak i nude neke robe ili usluge iz domena kriminala, što stručnjacima, tj. sigurnosnim agencijama omogućava da uhvate takve osobe ili riješe neki slučaj;
 - oglašavanje ili promocija – pojavom društvenih mreža mijenja se ustaljeni način poslovnih modela: one omogućavaju različite prednosti u poslovanju kroz marketinške aktivnosti. Zahvaljujući društvenim mrežama u marketingu su se pojavile i razvile potpuno nove mogućnosti korištenja osnovnih elemenata marketinga – proizvoda (usluge), cijene, promocije i distribucije (tzv. 4P). Društvene mreže omogućavaju prvenstveno predstavljanje, promovisanje i oglašavanje proizvoda i usluga raznih kompanija, te njihovih službenih web stranica, ali i promovisanje i samih kompanija i drugih organizacija (kako profitnih tako i neprofitnih) širokoj publici, s obzirom da društvene mreže omogućavaju pristup velikom auditoriju različitih korisnika. Ovakvo oglašavanje ne iziskuje visoke troškove, što je posebno dobro za manje kompanije;
 - izvor informacija za kompanije – društvene mreže su važan izvor informacija za kompanije. Ovi izvori se mogu generalno podijeliti u dvije grupe: indirektni izvori informacija (saznanja o tržištu, trendovima, ponudama konkurencije itd.) i direktni izvori informacija (korisnici s kojima se stupa u neposredan kontakt i saznaje se o njihovim zadovoljstvima, potrebama, očekivanjima, reakcijama, mišljenjima o proizvodu itd.);
 - mogućnost digitalnog poslovanja – kompletno poslovanje pojedinih kompanija je moguće obaviti preko društvenih mreža (od pružanje intelektualnih usluga, pa do klasične prodaje proizvoda);
 - promocija vlastitog profila – osim promocije raznih poslovnih subjekata, moguća i vrlo česta je i promocija ličnih profila radi sticanja veće popularnosti, kako kod sportaša, umjetnika, muzičara itd. tako i kod „običnih“ ljudi.
- Nedostaci društvenih mreža**
- Unatoč brojnim prednostima, društvene mreže imaju i svoje nedostatke. Neki od

nedostataka društvenih mreža su:

- razotkrivanje – korisnici društvenih mreža na istim samovoljno, bez ikakve prisile odaju informacije o sebi, koje potom mogu biti iskorištene u razne svrhe: marketinške, kriminalne i dr. Odavanjem vlastitih podataka se pružaju informacije koje se mogu iskoristiti i za kontrolisanje (ponašanja, kretanja itd.). Tim podacima doznaju se navike, hobiji, socijalna, politička, polna orijentacija itd. Razotkrivanjem osobe gube moć samokontrole te su pogodne manipulacijama;
- gubitak privatnosti – dobrovoljnim odavanjem informacija na društvenim mrežama, osobe se odriču vlastite privatnosti. Također, nepromišljeno objavljivanje informacija na društvenim mrežama mogu iskoristiti kriminalci za svoje aktivnosti (klasičan primjer je „poziv“ kriminalcima da provale u stan objavljivanjem informacije o odlasku na godišnji odmor);
- manipulacija privatnim podacima u marketinške svrhe – marketinškim kompanijama društvene mreže su fantastičan izvor informacija koje one koriste u svom poslovanju (čest je slučaj trgovine ovim informacijama);
- anonimnost i virtualni identitet – određenim osobama anonimnost na društvenim mrežama pruža slobodu i priliku predstavljanja i komuniciranja pod lažnim identitetom, čime se otvara mogućnost konstruisanja virtuelnog identita, a kojem se dodaju lažna obilježja;
- virtuelni prijatelji ili avatari – virtuelnim prijateljima se smataju osobe koje su prijatelji samo u virtuelnom svijetu, odnosno na društvenim mrežama, bez stvarne prijateljske podloge i ne izražavaju nikakvu prisnost. Iako se društvenim mrežama pripisuje karakter društvenosti (to sugerira i sam naziv), one derogiraju tradicionalne oblike društvenosti, te dovode do asocijalizacije pojedinaca;
- drugi život (engl. second life) – drugi

život je sličan virtuelnoj stvarnosti, on pruža mogućnost bijega od realnosti: predstavlja vrhunac ljudskog otuđenja posredstvom društvenih mreža;

- usamljenost, izolovanost, socijalni eskapizam²² – društvene mreže mogu stvoriti fikciju pripadnosti nekome ili nečemu, gdje se čovjek osjeća kao dio zajednice, ali se istovremeno odvaja od društva i realnosti;
- otuđenje i svijet stranaca-kiborga²³ – mnoštvo korisnika na društvenim mrežama, te brojni virtuelni prijatelji i lažni identiteti dovode do stvaranja svijeta stranaca u kojem ljudi zanju sve manje jedni o drugima;
- zavisnost – pretjerana upotreba interneta i društvenih mreža može dovesti do zavisnosti. Zavisnost se manifestuje u pretjeranoj zaokupljenosti životom na društvenim mrežama, na kojima se provodi sve više vremena, te se zanemaruje lični život, društvene obaveze itd.;
- rizici na društvenim mrežama kao rizici globalnog informacijskog društva – prisutnost na društvenim mrežama otvara mogućnost raznih rizika kao što su krađa identiteta, prodaja privatnih podataka i dr.

Još neki od nedostataka vezanih za društvene mreže su:

- zlostavljanje – korištenje društvenih mreža može pojedince izložiti uznemiravanju ili neprikladnom kontaktu s drugima, odnosno pojedincima se može nanositi psihička bol kroz prijetnje i uvrede;
- pedofilija – javno objavljivanje fotografija maloljetnika može biti izloženo opasnosti od korištenja istih u pedofiliji;
- ljudsko zdravlje – dugotrajno sjedenje za računarom utiče na ljudsko tijelo, te se

²² Eskapizam je proces kojim se čovjek udaljava od stvarnog, realnog života radi izbjegavanja problema i pokušaja zaboravljanja neugodnih stvari ili događaja, odnosno diverzija uma k imaginarnim i ugodnim aktivnostima ili zabavi kao bijegu od rutine i realnosti

²³ Kiborg je hibridna humanoidna vrsta nastala spajanjem čovjeka i mašine

- ljudi sve više suočavaju sa zdravstvenim problemima;
- nepouzđane informacije – korisnici na društvenim mrežama imaju slobodu objavljivanja, te se time otvara mogućnost širenja lažnih ili nepouzđanih informacija koje se u veoma kratkom roku mogu proširiti do velikog broja ljudi;
 - hakiranje – svi podaci na internetu izloženi su riziku hakiranja, što može dovesti do finansijskih gubitaka, nanošenju štete u privatnom životu itd.
- LITERATURA**
- [1] About LinkedIn, dostupno na <https://about.linkedin.com/>
- [2] About SoundCloud, dostupno na <https://soundcloud.com/pages/contact>
- [3] Aslam, S., Twitter by the numbers: Stats, Demographics & fun facts, Omnicore, 2017., dostupno na <https://www.omnicoreagency.com/twitter-statistics/>
- [4] Company ino, Newsroom facebook, dostupno na <https://about.fb.com/news/>
- [5] Hutchinson, A., Mind-Blowing YouTube stats, facts and figures for 2017 (Infographic), Social Media Today, 2017, dostupno na <https://www.socialmediatoday.com/social-business/mind-87blowing-youtube-stats-facts-and-figures-2017-infographic>
- [6] Instagram, Wikipedia, dostupno na <https://sr.wikipedia.org/wiki/Instagram>
- [7] Karch, M., What is Google Plus also known as Google +?, Lifewire, 2017., dostupno na <https://www.lifewire.com/what-is-google+definition-1616721>
- [8] Kishundat, Avi, 2018., A Brief History of Instagram and Its Rise to Fame, dostupno na <https://candybitsocial.com/news/history-of-instagram>
- [9] Kušić Siniša, Online društvene mreže i društveno umrežavanje kod učenika osnovne škole: navike Facebook generacije, Časopis za teoriju i praksu odgoja i obrazovanja, Filozofski fakultet Osijek, broj 24, 2/2010, 2010.
- [10] MySpace, dostupno na <https://sh.wikipedia.org/wiki/Myspace>
- [11] O You Tubeu, dostupno na <https://www.youtube.com/int/hr/about/>
- [12] Ružić, D., Biloš, A., Turkalj, D., E-marketing, 3. izmijenjeno i prošireno izdanje, Osijek, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2014.
- [13] Skrba, Anya, What is a Blog? – The Definition of Blog, Blogging and Blogger, 2019., dostupno na <https://firstsiteguide.com/what-is-blog/>
- [14] Studentski projekti DUM3, dostupno na https://pametne-kuce.zesoi.fer.hr/doku.php#radovi_prethodnih_generacija

INFLACIJA KAO UZROK EKONOMSKE NESTABILNOSTI

INFLATION AS A CAUSE OF ECONOMIC INSTABILITY

Maid Buljubašić
Mirsad Isaković
Amir Osmančević

BORBA PROTIV INFLACIJE ĆE TRAJATI I U NAREDNOJ FISKALNOJ GODINI

Ovakav rast inflacije u svijetu nije zabilježen u zadnjih 40 godina. Jedini alat za borbu protiv inflacije je povećanje kamatnih stopa a obzirom na dosadašnje rezultate borba protiv inflacije nije ni izbliza na vidiku i očigledno je da će to potrajati jer inflacija perzistira. FED je ponovo povećao, četvrti put za redom, referentnu kamatu za 0,75 procentnih poena na nivo 3,75 do 4,00 posto, upozoravajuće je da je to najviši nivo od 2008 godine. ECB je treći put od ljeta povećao kamatne stope s ciljem borbe protiv inflacije, sada je ECB povećale svoje tri ključne kamatne stope i to isto koliko i FED, te najavila daljna povećanja kamata s ciljem sto bržeg vraćanja inflacije pod kontrolu ovo povećanje je nastupilo 2.11.2022 godine. Naravno da će poslije američkog FEDa početi uskladjivanje ECB (Evropske Centralne Banke). Ovo povećanje gotovo nikog neće ostaviti ravnodušnima. Očekivat je da će posljedice osjetiti cjelokupna svjetska privreda, pa naravno i privreda Bosne i Hercegovine. „To će natjerati Evropsku centralnu banku i druge vodeće svjetske banka, da koriguju kamatne stope“ i četvrti put. Posljedice će osjetiti i građani sa kreditima jer je za očekivat da će biti uskladjena kamata FED-a i ECB-a, a mi smo vezani sidrovalutom eura. ECB to mora uraditi, prosto da bi spriječila bjeg kapitala preko okeana, što je bio slučaj početkom krize.

Ovaj put, bjeg kapitala bi bio katastrofalan za evropu u ovom trenutku. ECB mora da reaguje promptno i uskladit kamatu sa SAD. Sada su na udaru prvo krediti u dolarima

a vrlo brzo će biti na udaru i krediti koji su eurima i KM. Obzirom da je dobar dio kredita Bosne i Hercegovine u dolarima jasno je da će obaveze Bosne i Hercegovine po ovom osnovu biti uvećane, imajmo na umu da ovo nije svakako kraj te je za očekivat nova korigovanja kamata. Nastavit će se muke ljudi koji imaju kredite sa promjenjivom kamatnom stopom.

Ovo povećanje svakako ima za posledicu dizanja kamata na oročene depozite a cilj je da građani masovnije počnu da oročavaju svoj novac u bankama ali su kamate još uvijek simbolične. Jedina prednost može biti sigurnost odnosno rizik da ih neko ne opljačka kod kuće. Mnogo toga trebaju banke uraditi da bi motivisali ljude da polažu novac u banku, još uvijek postoji dobar dio stanovništva koji želi novac držati novac na sigurnom mjestu i pod svojom kontrolom.

Glavni ekonomist ECB Philip Lane predlaže dodatno oporezivanje visokih prihoda i superprofita kako bi se finansirala pomoć za najugroženije u uslovima inflacije a izbjeglo povećanje javnog duga.

Zbog makroekonomskih razloga ali pravednosti, jer energetska šok pogadja ljude kroz rekordnu inflaciju, „vlade bi trebale pomoći domaćinstva i preduzeća koja najviše trpe“ rekao je član upravnog odbora ECB-a u intervjuu za austrijski dnevnik „Der Standard“ objavljenom u utorak.

INFLACIJA JE KARCINOM SVAKE EKONOMIJE

Posljednjih dvadeset godina akumulirana inflacija iznosi 57,5 % u eurozoni. Sta to znači ?

Ono što smo mogli kupiti 2000 godine za 100 eura, danas moramo platiti 157,50 eura

naravno ako je vjerovati zvaničnoj statistici EU. I upravo iz ovih razloga je inflacija najveći neprijatelj novčane štednje građana, obzirom da novac koji stoji na bankovnim računima ili u gotovini iz dana u dan gubi svoju vrijednost, bez obzira o kojoj se fiji valuti radi.

Inflacija je gotovo uvijek prisutna u ekonomiji, iako je zadnju godinu znatno izraženija a time i vidljivija nego inače. Centralne banke gotovo u svim zemljama svijeta rade na tome da postoji tzv planirana inflacija ali na relativno niskom nivou jer postoji uvjerenje da to doprinosi ekonomskom rastu i smanjenju nezaposlenosti. Međutim, baš zbog toga pate novčane štednje građana jer inflacija obezvrjeđuje njihovu kupovnu moć. Gotovo je sigurno da će ovaj trend biti prisutan i u budućnosti.

ECB (Evropska centralna banka) još uvijek u svojim aktima navodi da planirana godišnja stopa inflacije u sklopu monetarne politike iznosi 2% kako bi se održavala stabilnost cijena, ekonomski rast i otvaranje novih radnih mjesta. ECB kao alat za sprečavanje inflacije nominalno koristi kamatnu stopu. Međutim, mora se priznat da je ovaj alat prilično stidljivo upotrebljavan dok je američki FED to uradio na vrlo agresivan i brutalan način.

U stvarnosti je vidljivo da stopa inflacije izmiče kontroli, a kako stoji i na samoj Web stranici ECB-e previsoka inflacija je veliki problem s kojim se treba tek mnogo ozbiljnije suočiti.

Ako zamislimo, da bi se izrazito optimistični planovi o prosječnoj inflaciji od 2% ostvarili, to bi značilo da kumulativna inflacija doseže 50% u samo 20 godina, a za 35 godina penje se za vrtoglavih 100%.

To bi značilo da će tada euro vrijediti dvostruko manje nego danas. To je dakle pod pretpostavkom da inflacija bude u prosjeku 2% a ne viša.

Međutim, imajući u vidu činjenicu da je prošli mjesec inflacija u eurozoni bila na granici dvocifrene stope odnosno 9,9% te da je euro ove godine izgubio preko 15% vrijednosti u odnosu na dolar te da Evropi i dalje prijeti

energetska kriza i nadolazeća recesija u 2023 godini, pojavio se pesimizam. Ova analiza se bazira na pretpostavci da će euro uopšte postojati za nekoliko desetina godina, što je takodje upitno jer se radi o fiat valuti. A još ozbiljni problem je što eurozoni čini skup prilično heterogenih ekonomija, time i njene članice imaju različite ekonomske interese, što veliki broj analitičara vidi kao pokazatelj neizvjesnosti i predznak mogućih fragmentacija u budućnosti.

Štediša u Bosni i Hercegovini imaju percepciju da je euro zbog nekog razloga sigurniji, međutim radi se o tragičnoj miskoncepciji. Fakat je da su kamatne stope na bankovnu štednju i oročene depozite izrazito niske kreću se približno 0,02%. Oduzmimo od toga stopu inflacije u eurozoni od 9,9% ili možda stopu inflacije u Bosni i Hercegovini od 16,7% i vrlo brzo zaključujemo da smo po dospelju kamata na našu štednju zapravo siromašniji u kupovnoj moći nego u predhodnom periodu. Zaključak može biti i da je situacija puno povoljnija, odnosno kamatna stopa od 0,02% bila bi bezvrijedna čak da inflacija je na planskom nivou od 2%. Ovaj fenomen vrijedi kako za euro i konvertibilnu marku, tako i za sve ostale valute na svijetu. Još jedna važna činjenica je da štednja u eurima nas nemože spasiti od globalnih recesija, činjenica da euro slabi u odnosu na dolar i ostale svjetske valute čini i konvertibilnu marku barem za stopu inflacije u eurozoni slabijom, iako je naš problem očigledno puno kompleksniji jer je inflacija gotovo dva puta veća nego prosječna u EU. Ovdje moramo imati na umu da je u istoriji preko 80% fiat valuta u nekom trenutku doživjelo kolaps, najčešće kroz hiperinflaciju ili ukinute političkim dekretom. Iz svega navedenog, očigledno je da je bankovna štednja u eurima ili konvertibilnoj marki neisplativ izbor štednje koji ne štiti vrijednost imovine na dugi rok. Ovih dana je Bosna i Hercegovina prodala 40.000 unci zlata (32.000 = jedna tona), a akteri tog događaja su opravdavali postupak sa izjavom da se zlatom ne štiti od inflacije, a niti u jednom trenutku nisu

rekli da se možda radi o loše struktuiranom potfoliju ili se moglo bolje investirati umjesto 70% devizni rezervi koje su plasirane u vrijednosne papire zdravih ekonomija a pokazalo se da je moglo i drugčije. Posebno ovaj podatak dolazi do izražaja kada znamo da za prvih osam mjeseci ove godine kapitel CB je pao za 262 miliona KM. Napraviti ćemo neke usporedbe jer smo počeli sa podatkom da inflacija kumulativno u Evropi za zadnjih 20 godina iznosi 57,5%.

Cijena zlata u zadnjih 20 godina je kumulativno porasla za 440%, gledano u eurima, a ovaj trend bio je najizraženiji tokom kriznih perioda od 2008 do 2011 godine kada je cijena zlata porasla za 200% te 2020 kada je rast iznosio 30%. Kako sada stvari stoje nema razloga da ovaj trend ne nastavi i u budućnosti, posebno ako imamo u vidu da je po svim pokazateljima pred nama upravo još jedna globalna recesija.

Na trenutak cu se vratiti na prodaju zlata iz CB Bosne i Hercegovine, niko ne osporava da to pravo nema CB ali dali je javnost dobila transparentno razloge takvog postupka. Posebno ako imamo na umu da su sve svjetske valute bile vezane uz neku robu a najčešće je to bilo zato i srebro. To je u praksi značilo da CB koje izdaju monetu imaju opipljivu vrijednost, u ekonomskoj literaturi poznato pod terminom „zlatnog standarda“. Današnji monetarni sistem je u potpunosti baziran na fiat novcu, novcu bez stvarnog opipljivog pokrića.

Zlato i srebro investicijski su instrumenti koji imaju zaštitu uštedževine od inflacije kao i svih vrsta nestabilnosti u dužem periodu. Investitori plemenite metale tradicionalno smatraju utočištem očuvanja vrijednosti od inflacije te zato treba očekivat veći rast potražnje. Glavni direktor investicija Ruperta Thompson iz Kingswodu, za australski News, kaže „ postoje nagovještaji da će se cijena zlata dodatno povećavati u narednih 5 godina zbog sve veće potražnje a ponuda je sve oskudnija“. Podjsjećam da je Australija jedan od vodećih proizvođača ovog plemenitog metala, proizvodi oko 10 % ukupne svjetske proizvodnje.

Nesmiemo zanemariti još jednu vrlo interesantnu činjenicu koja kaže da je Svjetsko vijeće za zlato saopštilo da su banke širom svijeta u prvm kvartalu ove godine povećale svoje zlatne rezerve za čak 84 tone, kupujući gotovo duplo više zlata nego u predhodnom kvartalu. Velike svjetske CB su nagomilale ogromne količine zlata tek sad mogu kupiti CB iz manjih ekonomija. Egipat je povećao svoje rezerve za 44 tone, Turska je od početka godine kupila 37 tona, Indija je povećala svoje zalihe i u ovom trenutku iznose 760 tona. Interesantno je da je Rusija posljednjih nekoliko godina gomilala zlato, nebitno koja cijena i trenutne rezerve su 2.300 tona, što je čine petom zemljom u svijetu odmah iza Italije i Francuske koje imaju 2.400 tona. Zahvaljujući ovim zalihama zlata Rusija je uspjela stabilizirati (barem trenutno) nacionalnu valutu rubalj, kojem je samo prije nekoliko mjeseci prijetio potpuni slom. Dakle svi kupuju zlato a CB Bosne i Hercegovine je prodala.

Zbog toga je prodaja zlata CB Bosne i Hercegovine nejasna te ako imamo na umu činjenicu da cijelo vrijeme posluje sa dobiti, koja je usput rečeno u odnosu na 2016 i 2017 čak 15 puta manja, ipak je dobit, te u izvještaju CB za 2021 godinu ne stoji čak ni uvodna riječ menadžmenta CB. Mislim da je to po prvi put, a ona je važna i poželjna. Tako se nije moglo ni naslutiti ništa o prodaji zlata i sličnih postupaka.

Nezaboravimo da je inflacija karcen svake ekonomije a investicijsko zlato zaštita uštedževine i imovine u dužem periodu.

Imajući sve ovo u vidu, javnost očekuje da odgovorni daju istinito i transparentno obrazloženje.

INFLACIJA U BIH

Suočeni sa rastom geopolitičkih tenzija, dužinom ratnih sukoba u Ukrajini i sankcijama koje ograničavaju ekonomske tokove došlo je do znatnog poremećaja na globalnom robnom i finansijskom tržištu. Ugroženi su lanci snabdjevanja za koje se očekivalo da će tokom ove godine poslije

pandemijske krize se vratiti u normalne tokove a ne produžiti odnosno postati još izraženiji.

Dvije sukobljene zemlje su veliki proizvođači žitarica, metala i minerala te nafte i prirodnog gasa, imajući to na umu nije ni čudo da su ovi strateški proizvodi dostigli istorijski najviše cijene ili ih čak premašili.

Ovakve tržišne cijene zajedno sa ekonomskim sankcijama znatno utiču na svjetski privredni rast a prvenstveno privrednog rasta euro- zone

Imajući ovo u vidu neminovno je da će Bosna i Hercegovina morati revidirati svoje makroekonomske projekcije inflacije (12,3%) i deficita tekućeg računa platnog bilansa a projekciju rasta BDP znatno smanjiti.

Euro-zona se suočava sa najvišom stopom bazne inflacije od njenog osnivanja a u velikom broju zemalja srednje i jugoistočne Evrope dostigla je dvocifrene brojeve. U većini zemalja i dalje raste iznad očekivanja. Neprekidan rast cijena pojačao je pritisak na Evropsku centralnu banku da po prvi put u zadnjih deset godina poveća kamatnu stopu. Iz ECB su planirali da u junu povećaju kamatne stope kako bi oslabili pritisak na cijene. Voodeći ekonomista ECB, Philip Lane upozorava da bi trebalo oprezno pristupiti podizanju kamatnih stopa , te predlaže povećanje u julu za 0,25% i septembru takodje za 0,25%. Možda je dobra stvar što ovo povećanje kamatnih stopa u našoj zemji možemo očekivati tek po završetku ove fiskalne godine.

Od relevantnih institucija u Bosni i Hercegovini nismo dobili informaciju šta se poduzima na smanjenju tekuće (medjugodišnje)inflacije, koje su mjere poduzete ili koje se namjeravaju poduzeti ? Gradjani nisu uočili djelovanje izvršne vlasti na cijene hrane i energenata na domaćem tržištu, povećanje ponderisane kamatne stope, referentne stope i sl.

Činjenica da rast cijena primarnih proizvoda, energenata kao i uvozna inflacija još dugo će vršiti inflatorni pritisak na ekonomiju naše zemlje. Potrebno je takodje

kreditnu aktivnost znatno ubrzati u odnosu na predhodne fiskalne godine te namjenski ih usmjeriti u proizvodnju i finansiranje investicija i potrošnje.

Rast kreditnih aktivnosti doprinosi i očuvanju bankarskog sektora kao i kvalitetu njihove aktive posebno ako se radi osmanjenju problematičnih kredita u ukupnim kreditima. Ono što fiskalna vlast treba uraditi je da gradjane podrži i oslobodi ih odredjeni fiskalnih i parafiskalnih nameta, akcize na gorivo barem na godinu dana staviti a/a, kao i poreza na dobit i dohodak. Država mora svojim gradjanima omogućiti da lakše podnesu ovaj teret . Pritom da se odrekne svojih neprirodno dodatno ubranih poreza sa kojim se hvali umjesto da ih usmjeri na socijalna davanja koja su neophodno potrebna sve većem broju gradjana.

Centralna banka Bosne i Hercegovine morala bi izaći sa revidiranom projekcijom privrednog rasta Bosne i Hercegovine, obzirom da su najznačajnije međunarodne institucije revidirale globalna ekonomska kretanja. Naime, vrlo je važno šta nas očekuje do kraja godine odnosno projekcija rasta ili pada bruto domaćeg proizvoda. To su učinili Međunarodni monetarni fond (MMF), Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) i Consensus Forecasts-e.

Ključni faktor revizije naniže projekcije realnog rasta BDP su međunarodna kretanja, negativni efekti ratnog sukoba na tlu evrope i procjene nižeg privrednog rasta u zoni eura i zemljama okruženja. No problem inflacije nije samo u međunarodnom geopolitičkom trenutku, već i u činjenici da nemamo dugoročne ekonomske politike koje bi trebale biti implementirane kroz proces reformi. Domaća privreda mora imati bolji pristup finansijskim resursima pod puno povoljnijim uslovima, zaposlenost mora rapidno rasti u protivnom inflatorni pritisak će biti ogroman. Dali vlast može izvršiti u kratkom vremenu ovakav ozbiljan zaokret ? Nemoguće je da uvoz energenata (pre svega nafte i derivata) kao posljedica rasta uvoznih cijena ne odrazi se na povećanje deficita

tekućeg računa i pojačane deprecijacijske pritiske na deviznom tržištu, naravno da i drugi faktori utiču na pritiske ove vrste kao npr, povećana averzija prema riziku u uslovima prisutne neizvjesnosti na međunarodnom tržištu, kao i u jednom period rast tražnje građana za efektivnim stranim novcem. CBBiH je dužna osigurati monetarnu stabilnost i stabilnost domaće valute, što je naravno od presudnog značaja. Svakako bi i u narednom periodu trebalo pomno pratiti faktore koji utiču na inflatorna kretanja. Neophodno je na vrijeme donositi odluke i korake kako bi se vratili u održiv cilj, stope inflacije i cjenovna i finansijska stabilnost u srednjoročnom periodu uz rast zaposlenosti i povoljnom investicionom ambijentu. Posebno bi bilo značajno za vladajuću strukturu, jer mjere koje bi pravovremeno donijeli mogle bi imati izuzetan efekat, kao npr podići garantovane plate radnicima posebno u realnom sektoru, subvencionirati i zaštititi ugroženo stanovništvo, posebno bolesne, penzionere i one koji su u socijalnoj potrebi a stalno i permanentno raditi na jačanju kupovne moći i standarda građana.

ŠTEDNJA JE DOBRA NAVIKA ALI DA LI UVIJEK I RACIONALNA

Ovih dana obilježavamo nepunih 100 godina od Prvog međunarodnog kongresa štediša održanog 1924 godine u Italiji. Cilj je bio očuvanje postojećih resursa matrijalnih dobara i novca. Pod štednjom svakako ne podrazumjevamo samo novac, već i štednja energije, plina, kiseonika, vode, poljoprivredni proizvoda i sl. Zbog same godišnjice bazirat ćemo se na štednju novca.

U javnosti često dominira mišljenje da je štednja u banci potpuno sigurna, međutim istorija nas uči da to nije uvijek tako. Istina je da je štednja u banci daleko najpopularniji oblik štednje u Bosni i Hercegovini što potvrđuje činjenica da depoziti stanovništva kod komercijalnih banaka iznose 14,22 milijarde KM.

Štednja u banci ustaljen je oblik štednje naših građana koji se koristi već dugo, ali u zadnje vrijeme primječen je trend sve veće štednje u KM a na štetu deviznih sredstava, i vrlo interesantna pojava povlačenja novčanih sredstava s banaka te prebacivanje tog novca u druge oblike štednje.

Analitičari navode tri razloga za takve promjene

Jedan je, što može doći do problema kod držanja novca u bankama, jer leži u tzv funkcionalnom bankarstvu, sistemu koji koriste sve moderne zapadne banke.

Frakcionalno bankarstvo podrazumjeva to da banka drži samo mali dio (eng. fraction) depozita građana u svojim trezorima, dok većinu njihovog novca plasira dalje kroz kredite i druge finansijske instrumente.

Primjer, ako u banci držite 10.000 KM, vjerovatno je banka 8.000 vaših KM plasirala na tržište, dok kod sebe drži samo 2.000 KM. Ako bih ste kojim slučajem zatražili isplatu svih svojih 10.000 KM, banka bi vam to isplatila, uz predhodnu najavu ali bi taj iznos namirila uzimanjem novca drugih štediša.

Takav sistem funkcioniše sve dok veći broj štediša ne poželi istovremeno povući svoj novac s banke, a takvi je situacija u našoj bližoj i daljoj istoriji bilo mnogo. U takvoj situaciji dolazi tzv. Navala na banke (eng. bank run) i banka jednostavno nema dovoljno novca da sve isplati, zbog čega dolazi do propasti banke i uštedjevina mnogih građana.

Mnogi misle da takav scenarij danas nije moguć, ali sve veća nestabilnost na tržištu takav scenarij ne čini nemogućim, a istorija nam pokazuje da banke nisu imune na loše poslovanje (sjetimo se samo u posljednjih nekoliko godina, tri banke su likvidirane)

Upravo zbog tog, svaka država ima odredjeno osiguranje kojim štedišama osigurava štednju do nekog iznosa. U Bosni i Hercegovini je osiguran depozit do 50.000 KM. Sama činjenica da svoju štednju predaju na milost i nemilost, mnoge štediše stavlja u dilemu od deponovanja veće količine novca u bankama. Drugi razlog je, inflacija kojoj se ne nazire kraj (rapidno raste) i značajno umanjuje

vrijednost, odnosno kupovnu moć našeg novca. Za isti iznos novčanih sredstava moguće je kupiti sve manje usluga i proizvoda, a novac deponovan na štednim ulozima nije izuzet od toga. Ako uzmemo ponovo 10.000 KM uštedjenih prije deset godina i stavljenih na bankovnih račun danas vrijede barem 23% manje nego tada, naravno ako je vjerovat službenim brojkama o inflaciji. Mnogi smatraju da je stvarna inflacija još veća. Zbog toga držanje veće količine novca u bankama dugoročno nije isplativo baš zbog inflacije, a to posebno dolazi do izražaja u vremenima poput ovog u kojem se nalazimo kada inflacija probija istoriske granice.

Treći razlog je i najbitniji, a to je da su kamatne stope na štednju u banci mizerne. Kamatna stopa u teoriji je nagrada za držanje novca u banci i predstavlja iznos kojeg banka isplaćuje svojim štedišama kao naknadu za korištenje njihovog novca.

U prošlosti ta je kamata bila značajna i moglo se na nju računati, što je štednju u banci činilo isplativom i održivom. Kamatne stope na štednju u banci već su nekoliko godina toliko niske da efektivno iznose 0%, odnosno banke ne isplaćuju nikakvu naknadu za korištenje novca štediša. U prevodu, štedište držanjem novca u banci nisu ni u kakvoj novčanoj prednosti nasuprot držanja novca u obliku gotovine u kući.

Postavlja se objektivno pitanje, je li štednja u banci dobra odluka i koje su alternative?

Mislim da štednja u banci u ovim okolnostima nije baš isplativa finansijska odluka, posebno ako se radi o većim iznosima, upravo zbog ova tri neosporna razloga. Naravno to ne znači da je dobra odluka povući baš svaku konvertibilnu marku sa svog bankovnog računa. Stručnjaci u pravilu savjetuju kako je na računu dobro držati odredjeni dio štednje (npr nekoliko mjesečnih plaća), radi mogućnosti brzog podmirenja tekućih obaveza, kao i svojevrsni "crni fond" za sve nepredviđene troškove koji su u životu neizbježni.

Medjutim, sav novčani iznos iznad tog je puno racionalnije uložiti u neki drugi tip imovine

koji štednju čini isplativom, sigurnom i dugoročno održivom. Takva ulaganja su svakako u nekretnine i vrijednosti poput investicijskog zlata, dionice i sl.

CENTRALNE BANKE GOMILAJU FIZIČKO ZLATO

Primjetan je veliki porast potražnje za fizičkim zlatom od strane centralnih banaka sirom svijeta čak 341 % u odnosu na isti period prošle godine. Ova potražnja u egzaktnim brojevima je 399 tona, što posmatrano na kvartalnom nivou nije vidjeno u posljednjih 20 godina. U periodu od januara do septembra, kupljeno je preko 673 tone a to je najveća količina posmatrana u tom periodu od 1967 godine. Interesantno je da vrijednost te količine zlata iznosi preko 20 milijardi američkih dolara.

Koje su to zemlje kupovale?

Medju najvećim kupcima su Indija, Katar, Turska i Uzbekistan, a prema WGC-u (World Gold Councila), čini se da je stvarna količina kupljenog zlata od strane centralnih banaka još veća nego što pokazuju službeni podaci.

Razlog je što neke centralne banke ne žele izlaziti u javnost s izvještajima o kupovini zlata kako ne bi stvorili paniku jer se zlato kupuje kao instrument zaštite u kriznim vremenima. Zbog tog je nejasna prodaja zlata naše Centralne banke Bosne i Hercegovine. Javnost svakako očekuje razumno i objektivno objašnjenje. Jer količina od 40.000 unci zlata (32.000 = jedna tona) ili 1,25 tona nije mala količina za naše uslove. Nadati se da nije razlog u loše strukturiranom portfoliju jer oko 70% državnih deviznih rezervi se investira u vrijednosne papire koje se smatraju „sigurnim“ oblikom imovine.

U Turskoj gdje je trenutno godišnja inflacije iznad 80% vidljiv je značajan porast potražnje za zlatom od čak 300% ili 46,8 tona jer se i država i građani pokušavaju zaštititi od rasta cijena.

Analitičarka WGC-a Louise Street izjavila je „Gledajući unapred očekujemo da će potražnja od strane centralnih banaka i

malih ulagača ostati snažna“

Dali potražnja raste zbog inflacije i niske cijene ?

U eurozoni stopa inflacije se popela na 10,7% i time probila dvocifrenu psihološku barijeru. Uzročnik ove pojave svakako su cijene energije koje su prema Eurostatu porasle za 41,9% ali tu su i hrana, alkohol i duhan sa rastom od 13,1%. Interesantno je da Baltičke zemlje predvode sa najvišom stopom inflacije u eurozoni sa preko 20% a posebno je zabrinjavajuće stanje u Estoniji sa 22,4%.

Čini se da inflacija izmiče kontroli, i ako Evropska centralna banka (ECB) cilja inflaciju administrativno na 2% i što je ovog ljeta pokušala digni kamatnu stopu iznad negativni vrijednosti. Šefica ECB-a Christina Lagarde upozorila je da je privredna aktivnost u eurozoni vjerovatno „značajno usporila u trećem kvartalu“ te očekuje „daljnje slabljenje do kraja ove i početkom sljedeće godine „

Prema procjenama MMF-a, oko pola zemalja članica eurozone ući će u recesiju u narednim mjesecima.

Njemačka je odbila zahtjeve siromašnih članica EU za zajedničkim fiskalnim zaduživanjem, ostavljajući ih na cijedilu. Industrijska proizvodnja u eurozoni zbog visokih cijena energije prošli je mjesec dosegla najslabiji nivo od maja 2020 godine (pandemijske krize) što je vrlo jasan signal nadolazeće recesije.

Možda je ovdje važno napomenuti da je zapaženo da je potražnja za fizičkim zlatom nadmašila „papirnatu „ zlatu. Investitori se sve više odmiču od ETF-ova , (tzv „papirnatog „ zlata) koji bilježi pad od 227 tona u odnosu na isti period godinu ranije .Veliki broj investitora vidljivo je da se počeo okretati sigurnijem obliku ulaganja u zlato- zlatnim polugama i izlatnicima čija je potražnja dosegla 351 tonu u trećem kvartalu.

Šta su zapravo ETF-ovi ?

ETF-ovi su investicijski fondovi čijim se dionicama trguje na berzi a u ovom slučaju radi se o fondovima koji svoje

investicije usmjeravaju prema zlatu i zlatnim izvedenicama poznatiji pod nazivom futures ugovori i opcije. Činjenica je da fizičko zlato ima ključnih prednosti nad papirnatim zlatom. ETF-ovi prinosi osim cijene zlata ovisi i o uspješnosti poslovanja fonda. Fizičko zlato ne podliježe tome i tako je uvijek dostupno za razliku od ETF-ova koji mogu lahko ostati „izvan dohvata ruke“ u najvažnijim kriznim trenucima.

ČEKA NAS VRIJEME SKUPOG NOVCA I VISOKIH KAMATNIH STOPA

Veliki broj eksterni šokova i nepromjenjivost uslova na domaćem tržištu, bez dileme su se odrazili na inflaciju u Bosni i Hercegovini. Sve do početka pandemije inflacija se kretala u ciljanom rasponu, izuzev početkom 2022 godine kada je bila iznad očekivanja. Na ovo je već u martu Centralna banka Bosne i Hercegovine upozorila, kada je zabilježen inflatorni rast od 9 procentnih poena.

Ključni faktor njenog rasta je pandemija korona virusa te ratni sukob na evropskom tlu, poskupljenje energenata , prehranbenih (poljoprivrednih) proizvoda, kao i otežano funkcionisanje linija snabdijevanja. Navedeni faktori su se prenijeli na cijene primarnih poljoprivrednih proizvoda hrane i energenata. To je u kombinaciji sa deprecijaciskim pritiscima uzrokovalo relativno snažan rast inflacije. Ima ekonomista koji apriori tvrde daje ovo „uvozna inflacija“ a da je Bosna i Hercegovina samo koleteralna žrtva inflacije koja je proizvedena u svijetu. Što je djelimično tačna konstatacija , zbog same činjenice da je konvertibilna marka vezana isključivo za eur. Evropska centralna banka sprema novo povećanje kamatnih stopa, do kraja ove godine moguća su čak dva povećanja, kako u svojoj izjavi kaže guverner banke Slovenije. Suočeni smo sa dvocifrenom inflacijom i mislim da ćemo nastaviti sa rastom kamatnih stopa, rekao je Vasle koji je član ECB.

„Odlučni smo da izađemo iz zone nekonvencionalne monetarne politike, tako što ćemo da je normalizujemo. Najvažniji

koraci slijede, a to je blagi rast kamatnih stopa, koje su sada rekordno visoke u odnosu na predhodnih 10 godina. Suočeni smo sa dvocifrenom inflacijom i mislim da ćemo nastaviti sa rastom kamatnih stopa, imaćemo dva povećanja do kraja ove godine.“ Rekao je guverner.

Zabrinjava činjenica, da oni koji sprovode monetarnu i fiskalnu politiku u našoj zemlji, nisu učinili ništa ili gotovo ništa da donesu odgovarajuće mjere koje bi ublažile inflaciju i njene efekte. Istina je da je kretanje inflacije pod uticajem kako domaćih tako i globalnih faktora. Tačno je da Vlada nemože pomoći da se eliminiše inflacija, ali svojim mjerama može ublažiti efekte iste. Domaći faktori mogu doprinijeti jako puno efektima fiskalne konsolidacije i mjerama socijalnih programa sa akcentom na najugroženije, penzionere, građane u socijalnoj potrebi, siromašne i nemoćne a monetarna stabilnom domaćom valutom. Prilike se vrlo brzo mijenjaju, vidjet ćemo kako će kompanije i građani reagovati. Ovo bi se moglo odraziti na preduzeća, mora se voditi računa kako upravljati finansijskim sektorom.

Mnogi svjetski priznati teoretičari sve češće postavljaju pitanje opravdanosti ciljane stope inflacije kao jednog cilja i referentnom kamatnom stopom kao jedinim instrumentom monetarne politike. Finansijska kriza je potvrdila, ono što je već odavno jasno, da je pored cijenovne stabilnosti, očuvanje finansijske stabilnosti važan preduslov za obezbjeđenje ukupne makroekonomske stabilnosti.

Interesantno je, da u ekonomijama koje karakteriše relativno visok stepen evroizacije, stabilnost deviznog kursa važan oslonac finansijskoj i ukupnoj makroekonomskoj stabilnosti.

Stabilnost finansijskog sistema i sprečavanje prekomjernog preuzimanja rizika od strane ekonomskih subjekata obezbjeđuje se primjenom prudencijalnih i supervizorskih mjera. Zbog svega navedenog postavlja se objektivno pitanje, kako smo došli do današnje situacije?

Odgovor je prilično jednostavan - izmjenjeni

uslovi poslovanja u zadnjih nekoliko godina pokazali su da teoretski modeli, sami po sebi ne uključuju sve premise realnog života, pa ih treba prilagoditi i dopuniti. Eksterni šokovi i promjenljivi tokovi kapitala otežavaju proces donošenja odluka u zemljama u razvoju. Ograničenja sa kojim se susreću u vođenju monetarne politike, visoka eurizacija predstavlja jedan od najvećih izazova kreatora monetarne politike. Kada referentna kamatna stopa predstavlja glavni instrument monetarne politike, onda je njeno djelovanje u privredi gdje postoji visok stepen eurizacije značajno ograničeno.

U takvom okruženju, kretanje kamatnih stopa na domaćem finansijskom tržištu prvenstveno je rukovodjeno kretanjem kamatnih stopa vezanih za euro. U visoko eurizovanoj zemlji, ako su potrošači i preduzeća neto dužnici, promjene kamatne stope imaće dva simultana, ali suprotna efekta.

Rast kamatne stope uzrokuje pad potrošnje, kroz efekat supstitucije, te utiče na apresijaciju domaće valute, čime se smanjuje dug koji je denominiran u stranoj valuti posmatrajući kroz domaću valutu i tako utiče na pozitivan neto efekat bogastva. (Armas i ostali, 2006).

U eurizovanoj ekonomiji devizni kurs i jeste dodatni operativni cilj, česte i značajne promjene deviznog kursa predstavljaju rizik za visoku inflaciju i finansijsku stabilnost. Zahvaljujući valutnom odboru, Bosna i Hercegovina nema taj problem. Međutim era jeftinog novca i niskih kamatnih stopa je prošla a neizvjesnost je kako se prilagoditi dolazećim vremenima i izazovima.

PSIHOLOŠKI ASPEKTI POSLOVNOG PREGOVARANJA U FUNKCIJI WIN-WIN RJEŠENJA

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF BUSINESS NEGOTIATION IN THE FUNCTION OF WIN-WIN SOLUTIONS

Elma Džananović

SAŽETAK

Predmet rada je istraživanje strategija i taktika poslovnog pregovaranja u funkciji win-win rješenja. Rezultat kompleksnog pregovaračkog procesa je rješenje, koje će biti pogodno za sve strane koje u istome učestvuju. S obzirom na veliki proces globalizacije, transformacije svijeta, rušenja nacionalnih barijera, i pregovaranje dobija međunarodni karakter, iz čega proizilazi to da ono vremenom postaje sve složenije. Pregovarač mora biti osoba koja u sebi sadržava vještine komuniciranja, ali i slušanja sagovornika, koja razumije neverbalne signale koje mu direktno ili indirektno daje druga strana u pregovorima, te poznaje osnovne principe u pregovaranju, a sve u cilju postizanja adekvatnog i optimalnog rješenja za obje strane. Postoji čitav niz različitih komponenti, odnosno karakteristika, na osnovu kojih je moguće definirati proces poslovnog pregovaranja. Na bazi ovih karakteristika, moguće je stvoriti specifičan stil pregovaranja. Istraživanje je pokazalo da se ispitanici donekle slažu sa tvrdnjama da nisu zadovoljni beneficijama/materijalnim nagrađivanjem koje dobijaju za ostvareno. Analiza je pokazala da se ispitanici daju saglasnost na stav da su im organizacijski ciljevi jasni. Pored navedenog, ispitanici daju saglasnost na tvrdnju da su nesebični i da je Win-Win ishod pregovora dugoročno bolja opcija.

Ključne riječi: poslovno pregovaranje, komunikacija, taktike, win-win, rješenja, win-win sporazum, pregovarački proces

SUMMARY

The subject of the work is the research of business negotiation strategies and tactics in the function of win-win solutions. The result of a complex negotiation process is a solution that will be suitable for all parties involved in it. Considering the great process of globalization, transformation of the world, breaking down of national barriers, negotiation also acquires an international character, from which it follows that it becomes more and more complex over time. A negotiator must be a person who has the skills to communicate, but also to listen to the interlocutor, who understands the non-verbal signals given directly or indirectly by the other party in negotiations, and knows the basic principles of negotiation, all with the aim of achieving an adequate and optimal solution for both parties. There is a whole series of different components, or characteristics, on the basis of which it is possible to define the business negotiation process. Based on these characteristics, it is possible to create a specific style of negotiation. The survey showed that the respondents somewhat agree with the statements that they are not satisfied with the benefits/material rewards they receive for what they have achieved. The analysis showed that the respondents agree with the position that their organizational goals are clear. In addition to the above, the respondents agree to the statement that they are selfless and that a Win-Win outcome of negotiations is a better option in the long term.

Keywords: business negotiation, communication, strategies, tactics, win-win,

solutions, negotiation process.

UVOD

Za pregovaranje, kao pojam postoji više različitih definicija. Riječ je o pojmu koji je predmet brojnih naučnih analiza, a sa druge strane, riječ je o pojmu koji je vema svakodnevan, koji se koristi u svakodnevnom govoru. U 1960 – tim godima prošlog stoljeća se tek prvi put piše o pregovaranju. Danas se pregovaranje proučava kroz razne aspekte: sociološke, bihejviorističke, komunikacijske, etičke, pravne, kulturne i ekonomske. Pregovaranje je univerzalni proces i kao takav je primjenjiv u mnogo različitih životnih situacija (Tomašević Lišanin M., 2004). Pregovaranje u svrhu uspješnog sklapanja poslova za sobom povlači i niz drugih faktora kao što su raspoloživi resursi poduzeća, odnos s javnošću, organiziranje marketinških aktivnosti ili ono najvažnije kapital preduzeća, i upravo zadatak kojim se želi da prikaže taj psihološki aspekt win win situacije s obzirom na dob u poslovnom okruženju, tj između mlade i starije populacije društvenih organizacija u Sarajevu. Osnovna potreba svakog društva i pojedinca je komunikacija i razmjenjivanje poruka. Svakodnevnom komunikacijom čovjek ulazi u pregovaračko okruženje u kojem svojim ustupcima, ofenzivnim i defenzivnim aktivnostima ostvaruje ciljeve koje je objelodanio. Pregovaranje u tom kontekstu predstavlja proces racionalnog rješavanja problema ili sukoba interesa između dvije ili više strana koje mogu dijeliti istu ili različitu kulturu.

POJAM PREGOVARANJA

Pregovori su način rješavanja sukoba ili nesuglasica ili podjele resursa između dvije ili više strana, koji se dobrovoljno sprovode slobodnim izborom. Dvije strane uspostavljaju kontakt za sugestije i protivprijedloge i na taj način se ostvaruje komunikacija između strana. Svaka strana koristi svoju taktiku u nastojanju da postigne

maksimalne rezultate. Pregovori se mogu voditi o svim temama, osim o etici i religiji. Pregovori se odvijaju svakodnevno, bilo na svjesnom ili podsvjesnom nivou. Faze u pregovaranju su: priprema, prezentacija i opravdanje, cjenkanje, ponude i protivponude, korištenje raznih taktika i zaključno – odabir opcije ili dogovora. Rizik u vođenju pregovora je da nema garancija za uspješne rezultate i često nade strana utiču na njihovu taktiku i ishod pregovora (Brett J. M., 2000). Pregovaranje je centralna komponenta nacionalnog procesa kreiranja politike, od postavljanja agendi, do utvrđivanja pitanja kojima se kreatori politike trebaju baviti, istraživanja opcija, pronalaženja rješenja i osiguravanja potrebne podrške relevantnih strana kako bi se osiguralo da su planirane politike održive (Čulo, K., Skendrović, V., 2000). Pregovori su sredstvo komunikacije i upravljanja dionicima. Kao takvi, oni mogu igrati vitalnu ulogu u pomaganju kreatorima politike da bolje shvate složena pitanja, faktore i ljudsku dinamiku iza važnih političkih pitanja (Darley, W. K., Luethge, D., Blankson, C., 2013).

Postoji nekoliko razloga zbog kojih se odvija proces pregovaranja, a to su (Jakob, D., Dumitrescu, V. M., 2012):

- zbog dogovora oko podjele određenog resursa;
- zbog kreiranja nečega novog, zbog generisanja ideja;
- u cilju rješavanja problema.

Postoji više vrste pregovora (Janosik, R. J., 1987):

- Jednokratni pregovori: jedan događaj bez presedana, koji nudi maksimalan uspjeh za minimalno vrijeme i daje predvidljiv rezultat u kojem jedna ili druga strana pobjeđuje, a druga gubi. Ne očekuju se dalje implikacije na odnose u budućnosti i potpuna pažnja je usmjerena na uspješno rješavanje ovog problema.
- Kontinuirani pregovori se vode u okviru trajnih odnosa, kao što su partneri, dobavljač-klijent i sl. Ovu vrstu pregovaranja karakteriše uticaj iskustva

i prirode dosadašnjeg odnosa između strana. Osim toga, nosi očekivanja svake strane za budućnost, prepuna emocionalne uključenosti nagomilane tokom godina, što bi moglo dovesti do pomirljivijeg ponašanja obje strane. Čak i u slučaju da se ne postigne dogovor, postoji mogućnost da se u budućnosti nađe moguća šansa, kada obje strane budu imale dovoljno duboku motivaciju, koja bi im omogućila da dođu do rješenja, zadovoljavajućeg za sve. Poželjno je zaključiti u win/win situaciji; u suprotnom, razočarana strana će često naći načina da prekrši dogovora, ili još gore, preduzeti mere za nanošenje povrede drugoj strani.

- Direktno pregovaranje u kojem postoji kontinuirani lični i direktni kontakt između uključenih strana. Prednost u ovom slučaju je i nedostatak: drugim riječima, dvije strane se direktno susreću jedna s drugom i vide ponašanje drugih.
- Indirektno pregovaranje se odvija u prisustvu predstavnika ili posrednika. Problem ovdje leži u vlastitim interesima medijatora, koji se mogu razlikovati od onih stranke koju predstavljaju. Drugi problem mogu biti poteškoće u komunikaciji između medijatora i između stranaka. Postoje različiti prihvatljivi stavovi prema prihvaćenom stilu pregovaranja. Kulturološke razlike se ogledaju u stilovima pregovaranja, na primjer, direktni, egalitarno autoritarni ili tupi. Pristup vremenskoj dimenziji može se razlikovati u pogledu aspekata kao što su tačnost, pridržavanje rasporeda i način na koji se pregovori vode. U principu, ne postoje fiksna pravila za vođenje pregovora, odnosno za postizanje uspješnih ishoda, jer ne postoje pregovori koji su identični drugom. Intuicija ili iskustvo nisu dovoljni, iako iskustvo može biti od pomoći u vođenju pregovore do uspješnog ishoda.

ISHODI PREGOVARANJA

Postoji više različitih ishoda kada je pregovaranje u pitanju. Neki od ishoda su (Jurković, Z., 2012):

- win-win
- win-lose
- lose-win
- lose-lose

Teorija objašnjava na sljedeći način prethodno navedene ishode pregovaranja (Jurković, Z., 2012):

- Win-win je slučaj u kojem obje strane pobjeđuju. Dakle, rješenje koje se iznjedri u ovoj situaciji je ono koje je idealno i apsolutno prihvatljivo za obe strane u pregovaračkom procesu.
- Win-lose je slučaj u kojem ja dobivam, a ti gubiš. U ovom ishodu, prva osoba koje pregovara je apsolutni pobjednik dok je druga osoba koja pregovara apsolutni gubitnik pregovaračkog procesa. Može se reći da obe strane u pregovaračkom procesu zauzimaju sebični stav u kojem traže maksimumizgleda za sebe, kako bi zapravo jedna pobjedila po cijenu gubitke one druge osobe.
- Lose-win je slučaj u kojem ja gubim, a ti dobivaš. Dakle, prema ovom scenariju prva osoba u pregovaračkom procesu gubi plijen procesa pregovaranja, dok druga osoba, sa suprotnim stavom i razmišljanjem je apsolutni dobitnik.
- Lose-lose je slučaj u kojem su obje strane na gubitku. Ovaj scenarij je štetan za obe strane koje se nalaze u procesu pregovaranja, jer nijedna strana nije pronašla rješenje za sebe, niti je iznjedrila najbolju soluciju. Stoga, obe su strane gubitnici procesa pregovaranja. Ovakav scenarije je veoma negativan, posebno kada se pregovaranje vrši kako bi se npr. okončala ratna stradanja, U slučaju da nijedna od svijet strane ne pronađe adekvatno rješenje, rat se nastavlja, odnosno isti se ne zaustavlja.

STRATEGIJE I TAKTIKE PREGOVARANJA

Strategija je riječ sa mnogo značenja i sva su relevantna i korisna onima koji su zaduženi za postavljanje strategije za svoje korporacije, biznise ili organizacije. Strategija ili opšti plan akcije može se formulirati za široke, dugoročne, korporativne ciljeve, za konkretnije ciljeve i zadatke poslovne jedinice, ili za funkcionalnu jedinicu, čak i onu tako malu kao što je centar troškova. Takvi ciljevi se mogu ili ne moraju odnositi na prirodu organizacije, njenu kulturu, vrstu kompanije koju njeno vodstvo želi da bude, tržišta na koja će ili neće ući, osnovu na kojoj će se takmičiti ili bilo koji drugi atribut, kvaliteta ili karakteristika organizacije (Rouse, M. J., Rouse, S., 1992).

Taktika je prateći termin i odnosi se na akcije formulirane i izvršene nakon što je neprijatelj bio angažovan — takoreći „u žaru bitke“. Taktika se, dakle, bavi upotrebom resursa koji su već raspoređeni.

Budući da smo po prirodi društveni, stalno komuniciramo s drugima. Često je svrha interakcije rješavanje problema; navođenje dvoje ili više ljudi (ili grupa ljudi) da odluče o tijeku akcije za postizanje cilja. Gotovo svaki proces rješavanja problema uključuje neki aspekt pregovora. Proces pregovaranja podložan je planiranju, a planiranje pregovaranja obuhvata sljedeće korake (Rouse, M. J., Rouse, S., 1992):

- ciljevi,
- strategija,
- planiranje.

Prva stavka je definiranje ciljeva, a odmah nakon njihovog definiranja, neophodno je pristupiti realizaciji istih. Ciljevi su dio strategije, pa tako prilikom implementacije ciljeva, radi se na implementaciji strategije (Zitinski, M., 2010).

Pristupe strategiji moguće je podijeliti na dvije kategorije, a to su (Vaupotić, K., Levalić, M., 2011).

- jednostran pristup strategiji,
- dvostrani pristup strategiji.

Svaka od ovih strategija uključuje sljedeće korake:

- Izbjegavanje: nastoji otkriti potpuno pasivnu, neasertivnu sklonost pregovaraču da dobije ono što bi mogao željeti, a da istovremeno ne želi zadovoljiti ni potrebe druge strane. Kada bi ljudi mogli izbjeći ili baciti limenku niz cestu? Možda ako im je predmetni problem potpuno nevažan, ili im nedostaje energije da se pozabave problemom i svaki ishod im je relativno jednak. Također, osoba može koristiti pristup izbjegavanja ako je suočena s nadmoćno konkurentnim protivnikom i to sprječava ishod koji definitivno ne bi zadovoljio njihove potrebe. U suštini, ovaj stil izbjegava bilo kakve smislene pregovore i ne traži ni rezultat, ni razvoj veze. Iako ovaj pristup upravlja sukobom, ne nastoji ga riješiti — njegova je korisnost iznimno ograničena. I potrebe za zadacima i odnosima relativno su slabe.
- Pridržavaj se: teži delegiranju rješavanja sukoba na drugu osobu ili stranu. Ovo je (zajedno sa strategijom Izbjegnite) pasivan pristup pregovorima. Ovaj stil se preferira kada je očuvanje odnosa između dviju strana glavna briga, čak i ako je to na „trošku zadatka“. Rezultat ovog pristupa: asertivnija strana dobiva ono što želi a strana koja se povinuje odustaje od svega što je u pitanju, bez obzira na trošak za tu stranu.
- Inzistirajte: preferiraju oni koji smatraju da je postizanje njihovog cilja najvažnije, bez obzira na cijenu odnosa ili interes druge strane. Strategija Insist obično se povezuje s pozicijom, deklariranom sa zahtjevom koji ostavlja malo prostora za kretanje i/ili kompromis. Informacije se obično skupljaju i skrivaju. Odnosi su obično izloženi riziku i bilo kakve dugoročne pregovaračke odnose je teško održati. Ovaj stil je poželjniji kada se traži zahtjev pobjednik preuzima sve nauštrb odnosa. Obično se strategija Insist koristi kada postoji samo jedno pitanje (poput cijene) i vjerojatnost

daljnje interakcije između strana je malo vjerojatna. Strategija Inzistiranja je brza i obično postoji jedan ishod: jedna strana 'pobjeđuje', a druga 'gubi'. Pitanje je koja će strana igrati pobjednika ili pobjeđenog. Obično pobjednik bude stranka s većom količinom moći (Vaupotič, K., Levalić, M., 2011).

REZULTATI EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA

Opis istraživanja

Za potrebe ovog rada izvršeno je istraživanje na uzorku 306 ispitanika, metodom slučajnog uzorka, na stratificiranom uzorku, menadžera u kojem su podjednako zastupljene sve strukture u smislu godina, obrazovanja, spola i drugih bitnih odrednica koje čine grupu različitom.

Demografski podaci

Uzorak koji čine 306 ispitanika koji su zaposleni u nekim od kompanija u Federaciji Bosne i Hercegovine, pokazuje da u uzorku ima 52,9% ispitanika ženskog spola, te 47,1% ispitanika muškog spola. Kada je u pitanju starosna struktura može se zaključiti da

je ovaj segment reprezentativnosti uzorka zadovoljen. Naime, u uzorku ima najviše ispitanika između 44 i 55 godina starosti, 33,3%, zatim tri grupe imaju po 17,6% ispitanika i to između 25 i 35, između 35 i 45 i više od 55 godina stosti, dok je 13,7% ispitanika mlađih od 25 godina. Prema rezultatima analize stručne sprema, najviše je ispitanika sa VSS, 45,1%, zatim 37,3% ispitanika sa SSS, a najmanje ispitanika ima diplomu magistra ili doktora nauka. Demografska analiza obuhvata i analizu veličina kompanija ispitanika, pa se tako može zaključiti da je najveći broj ispitanika u kompanijama koje zapošljavaju između 30 i 50 zaposlenih, 35,3%, zatim onih od 15 do 30 zaposlenih, 27,5%, ddo 15 zaposlenih 15,7%, dok je najmanje ispitanika koje rade u kompanijama koje imaju između 50 i 100 zaposlenih, 11,8% i 9,8% onih koji rade u kompanijama koje imaju više od 100 zaposlenih.

Ispitivanje stilova pregovaranja

U narednoj tabeli će se prikazati stavovi 306 ispitanika na temu beneficija i povlastica na poslu kod onih koji pregovaraju bolje ili lošije u odnosu na ostale.

Tabela 1. Stavovi ispitanika o beneficijama i pregovaranju

Deskriptivna statistika					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Oni koji dobro pregovaraju za interese kompanije imaju prilike da budu unapređeni..	306	1.00	6.00	3.6667	1.36946
Moji nadređeni nisu fer prema meni.	306	1.00	6.00	3.3137	1.19820
Beneficije koje mi dobijamo su poput onih koje dobijaju uposlenici u drugim organizacijama.	306	2.00	6.00	3.9020	1.10892
Nemam osjećaj da tokom pregovora i Win-Win rješenja moja kompanija cijenjeni ista	306	1.00	6.00	3.0392	1.48382
Moji naponi da učinim dobar posao rijetko su blokirani birokratskim procedurama.	306	2.00	6.00	3.7843	1.19530
Valid N (listwise)	306				

Izvor: Autor rada

U prethodnoj tabeli je vidljivo da se ispitanici slažu oko tri postavljene tvrdnje, u većem ili manjem obimu, pa tako, ispitanici se slažu sa:

- Tvrdnjom da beneficije koje dobiju su poput onih koje dobijaju uposlenici u drugim organizacijama.
- Da njihovi napori da učine dobar posao rijetko su blokirani birokratskim procedurama, što ih ne spriječava da to urade.
- Da oni koji dobro pregovaraju za

interese kompanije imaju prilike da budu unaprijeđeni.

Dalje, analiza pokazuje da ispitanici imaju podjeljeno mišljenje po pitanju dvije analizirane tvrdnje u prethodnoj tabeli, i to: Tvrdnji da njihovi nadređeni nisu fer prema njima.

Da nemaju osjećaj da tokom pregovora i Win-Win rješenja njihova kompanija cijeni išta od urađenog, a što je dobro za firmu.

Tabela 2. Pregovaranje u svakodnevnim aktivnostima

Deskriptivna statistika					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Zatran sam sa mnogo papirologije koja utiče na moju pregovaračku slobodu i mogućnosti.	306	1.00	6.00	3.1176	1.59483
Ne osjećam da su moji napori adekvatno nagrađeni.	306	2.00	6.00	4.0980	1.21069
Zadovoljan sam sa šansama za potencijalnu promociju Win-Win rješenja u svim aspektima.	306	1.00	6.00	3.1961	1.23903
Postoji mnogo nesuglasica na mom poslu ako gledam i promičem vrijednosti obostrane dobiti.	306	1.00	6.00	3.2745	1.20782
Moj posao je posao za uživanje.	306	1.00	6.00	3.7059	1.61502
Radna zaduženja mi nisu u potpunosti jasna.	306	1.00	6.00	2.5686	1.14385
Valid N (listwise)	306				

Izvor: Autor rada

Prethodna tabela pokazuje da se ispitanici slažu sa tvrdnjama u dva slučaja, od ukupnih 6, a to su sljedeće tvrdnje:

- Ne osjećam da su moji napori adekvatno nagrađeni.
- Moj posao je posao za uživanje.

Ispitanici imaju podjeljeno mišljenje kada su u pitanju tri od šest navedenih tvrdnji, gdje je prosječan odgovor ispitanika približno 3, a to su sljedeće tvrdnje:

- Zatran sam sa mnogo papirologije koja utiče na moju pregovaračku slobodu i mogućnosti.
- Zadovoljan sam sa šansama za potencijalnu promociju Win-Win

rješenja u svim aspektima.

Ispitanici se ne slažu samo sa jednom tvrdnjom iz posljednje tabele prvog dijela analize, a to je da radna zaduženja nisu u potpunosti jasna, što pokazuje, da ispitanici razumiju njihove poslovne obaveze.

ZAKLJUČAK

Za potrebe izvršeno je istraživanje na uzorku 306 ispitanika, menadžera u kojem su podjednako zastupljene sve strukture u smislu godina, obrazovanja, spola i drugih bitnih odrednica koje čine grupu različitom. Ispitano zadovoljstvo radnika uslovima

rada, napredovanjem, materijalnim i nematerijalnim nagrađivanjem. Ispitanicima su tvrdnje na skala ocjenjivali ocjenom od 1 do 6, gdje 1 predstavlja najmanji stepen slaganja, a 6 najveći. Prema rezultatima analize može se zaključiti da se ispitanici donekle slažu sa tvrdnjama da nisu zadovoljni beneficijama/ materijalnim nagrađivanjem koje dobijaju za ostvareno, zatim donekle se slažu da je njihov nadređeni prilično kompetentan u obavljanju posla i ne mari puno za Win-Win metodom. Također, analiza je pokazala da se ispitanici u maloj mjeri slažu sa tvrdnjom da se osjećaju da im je plaćen priličan iznos za posao koji obavljaju, te da zaista imaju premalo šansi za napredovanje na poslu koji obavljaju. Stavovi ispitanika su podijeljeni po pitanju tvrdnje da kada rade dobar posao za to dobiju materijalno priznanje. Ispitanici se slažu sa tvrdnjom da su povišice previše male i da je teško doći do nje. Također, ispitanici su se složili sa tvrdnjom da vole ljude s kojima rade i sa kojima pregovaraju/ brinu se za obostrano zadovoljstvo. Također, ispitanici se u maloj mjeri slažu sa tvrdnjom da se ponekad osjećaju da je njihov posao besmislen ako brinu za ishod druge strane u pregovorima. Ostale tvrdnje pokazuju da su stavovi ispitanika podijeljeni, i to po pitanju tvrdnje da imaju dobru komunikaciju sa članovima organizacije, samo ako su svjesni eventualnog materijalnog nagrađivanja za njihov trud, zalaganje i ostvarene rezultate u pregovorima i da mnoga njihova pravila i postupci otežavaju dobro obavljen posao.

LITERATURA

- [1] Brett, J. M., Culture and Negotiation, International Journal of Psychology, 2000, 35 (2), str. 97-104.
- [2] Čulo, K., Skendrović, V., Komunikacija u procesu pregovaranja, Informatologia, 2012, 45 (4), str. 323-327.
- [3] Darley, W. K., Luethge, D. i Blankson, C., Culture and International Marketing: A Sub-7 Context, Journal of Global Marketing, 2013, 26 (4), str. 188202.
- [4] Jakob, D. i Dumitrescu, V. M., Cultural awareness, sensitivity and competence: requirements for business success, Synergiv, 2012, 8 (2), str. 121-134.
- [5] Janosik, R. J., Rethinking the culture-negotiation link, Negotiation Journal, 1987, 3, str. 385-395.
- [6] Jurković, Z., Važnost komunikacije u funkcioniranju organizacije, Ekonomski vjesnik, 2012, str. 387-390.
- [7] Phatak, A.V., Habib, M. M., The dynamics of international business negotiations, Business Horizons, 1996, str. 30-38.
- [8] Phillips, J.J., Edwards, L. (2009.) Managing Talent Retention – An ROI Approach. San Francisco: Pfeiffer
- [9] Pintarić, N., Razvitak neverbalnog koda, Savremena lingvistika, 1997, 43-44 (1-2), str. 251-265.
- [10] Rouse, M. J., Rouse, S., Poslovne komunikacije: kulturološki i strateški pristup, Masmedia, Zagreb, 2005. Samobor, 1992.
- [11] Tomašević Lišanin, M. (2004). Pregovaranje - poslovni proces koji dodaje vrijednost. Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, 2 (1), 143-158.
- [12] Tomašević M., Pregovaranje poslovni proces koji dodaje vrijednost, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, 2004, 2 (1), str. 143-158.
- [13] Tudor, G., Kompletan pregovarač: umijeće poslovnog pregovaranja, MEP Consult, Zagreb, 1992.
- [14] Vaupotić, K., Levalić, M., Za uspješnu karijeru: priručnik za razvoj karijere i preduzetništva, zavod za zapošljavanje: Podružna služba Čakovec, Čakovec, 2011.
- [15] Zitinski, M., Kultura poslovnoga komuniciranja, Sveučilište u Dubrovniku, Dubrovnik, 2010.

PSIHOLOŠKA OTPORNOST

PSYCHOLOGICAL RESILIENCE

Nihad Softić

Tena Čale

APSTRAKT

Nažalost, život odraslih ljudi obojen je problemima iz djetinjstva, pri čemu poteškoće i nevolje koje nosimo još od malenih nogu do kraja života utiču na nas, posebno u emocionalnom smislu. Naša iskustva iz djetinjstva postaju otisak dobrog i lošeg koje nosimo u našem ličnom i profesionalnom životu. Istraživanja pokazuju da genetika čini 50 posto naše ličnosti, s tim da će određene biološke osobine koje od ranog djetinjstva nosimo "procvjetati ili uvenuti" u zavisnosti od toga da li su ojačani ili ugušeni od strane naših roditelja i okoline (vanjskog svijeta). Studija Dr. Vincenta Felittija i Roberta Ande koju su sprovedi na 17.000 ispitanika su pokazali da su poteškoće i nevolje u djetinjstvu rezultirale konstelacijom kroničnih stanja u odrasloj dobi. Istraživanje je, također, pokazalo da su djeca koja su tokom djetinjstva iskusila poteškoće i nevolje kao odgovor na stres doživjela psiho-fiziološku promjenu, a posljedice istog ostale do kraja njihovog života. Bili su reaktivniji na svakodnevne stresore koji su ih potom predisponirali na niz hroničnih zdravstvenih izazova kasnije tokom života. Psihološki, poteškoće i nevolje u djetinjstvu rezultiraju izolacijom i nemogućnošću povjerenja, što rezultira doživotnim strahom od nekoga ili nečega. Tačnije, rezultiraju izraženim nesamopouzdanjem.

Tokom petogodišnjeg istraživanja, Jude Miller Burke proučavala je grupu muškaraca i žena koji su uprkos svom teškom djetinjstvu među najuspješnijim u SAD. Ispitanici su tokom istraživanja prijavili višestruke poteškoće i neuspjehe tokom karijere, pa ipak imali su visok nivo otpornosti. Ova grupa ispitanika je imala znatno izraženiju sposobnost profesionalnog umrežavanja

i društvenog utjecaja. Nelson Mandela je bio onaj koji je pobijedio životne nedaće i pobijedio u ratu protiv rasizma, jednostavno rečeno, Mandela nije dozvolio da nesreća utiče na njegovu strast ili da ga zavede u zabludu.

Čini se da su poteškoće i nevolje koje su pratile izuzetne pojedince tokom njihovog odrastanja učinile žilavijim i otpornijima. Kako se to dogodilo? Odgovor na ovo pitanje pokazat će se kasnije temeljnim na putu ka samoaktualizaciji (eng: Self-actualization).

Otpornost (eng: Resilience) iako podsjeća na teorijski konstrukt, ipak otjelotvoruje čitav jedan nesvjesni psihičko odbrambeni i razvojni sistem, krenuvši od osjećaja inferiornosti prouzrokovane životnim poteškoćama i sramom pojedinca, do narcisoidnosti i njene grandioznosti.

Ključne riječi: otpornost, poteškoće i nevolje u djetinjstvu, stres, samoaktualizacija, psihički odbrambeni sistem, sram, narcisoidnost

ABSTRACT

Unfortunately, the life of adults is colored by the problems from childhood, where the difficulties and troubles that we carry from our little feet to the end of our lives affect us, especially in the emotional sense. Our childhood experiences become an imprint of the good and the bad that we carry in our personal and professional lives. Research shows that genetics make up 50 percent of our personality, with the fact that certain biological traits that we carry from early childhood will "bloom or wither" depending on whether they are strengthened or suppressed by our parents and the environment (the outside world).

The study of Dr. Vincent Felitti and Roberto Anda, which they conducted on 17,000 subjects, showed that difficulties and troubles in childhood resulted in a constellation of chronic conditions in adulthood. The research also showed that children who experienced difficulties and troubles during their childhood as a response to stress experienced a psycho-physiological change, and the consequences remained for the rest of their lives. They were more reactive to everyday stressors which then predisposed them to a series of chronic health challenges later in life. Psychologically, childhood hardships and adversity result in isolation and an inability to trust, resulting in a lifelong fear of someone or something. More precisely, they result in pronounced lack of self-confidence.

During a five-year study, Jude Miller Burke studied a group of men and women who, despite their difficult childhoods, are among the most successful in the United States. During the research, the respondents reported multiple difficulties and failures during their careers, yet they had a high level of resilience. This group of respondents had a significantly more pronounced ability of professional networking and social influence. Nelson Mandela is one who overcame life's adversities and won the war against racism, simply put, Mandela did not allow adversity to affect his passion or mislead him.

It seems that the hardships and tribulations that accompanied exceptional individuals during their upbringing made them tougher and more resilient. How did that happen? The answer to this question will later prove fundamental on the way to self-actualization. Resilience, although reminiscent of a theoretical construct, nevertheless embodies an entire unconscious psychological defense and development system, starting from inferiority caused by life's difficulties and shame, to narcissism and its grandiosity.

Key words: resilience, difficulties and troubles in childhood, stress, self-actualization, psychological defense system,

shame, narcissism

UOPĆE O OTPORNOSTI (POJAM, PRISTUPI, FAKTORI I VRSTE)

Otpornost je psihološka kvaliteta koja se obično definira kao sposobnost oporavka od teških životnih događaja.¹ Umjesto da dopuste da ih poteškoće, traumatični događaji ili neuspjesi savladaju i iscrpe njihovu odlučnost, otporni ljudi uvijek „nekako“ pronađu način da promijene kurs, emocionalno se izliječe, i na koncu, da pronađu svoju svrhu. Psiholozi su identifikovali neke od faktora koji čine osobu otpornijom, kao što su pozitivan stav, optimizam, sposobnost regulisanja emocija i sposobnost da se neuspeh vidi kao oblik korisne povratne informacije.²

Jedan od najistaknutijih teoretičara i istraživača psihološke otpornosti u području kliničke, dječje i pozitivne psihologije je psihologinja prof. dr. sc. Ann S. Masten i jedna od zaslužnih što je se u proteklih četrdeset godina razvila četiri pristupa istraživanju psihološke otpornosti:

prvi pristup je usmjeren na utvrđivanje psihološke otpornosti pojedinaca i faktora (lični i vanjski) koji na njega/nju pozitivno ili negativno utječu,

Drugi pristup je usmjeren na procese prilagodbe i interakciju između pojedinaca i različitih sistema koji utiču na njegov razvoj, Treći pristup je usmjeren na povećanje

1 „To je vaša sposobnost da izdržite nedaće i da se vratite i rastete uprkos životnim padovima“, kaže Amit Sood, MD, izvršni direktor Globalnog centra za otpornost i dobrobit, kreator programa Resilient Option i bivši profesor medicine na klinici Mayo u Rochesteru, Minnesota.

2 Pokazalo se, na primjer, da optimizam pomaže u otupljivanju utjecaja stresa na um i tijelo nakon uznemirujućih iskustava. To ljudima daje pristup vlastitim kognitivnim resursima, omogućavajući hladnokrvnu analizu onoga što je možda pošlo po zlu i razmatranje puteva ponašanja koji bi mogli biti produktivniji. Ostali aspekti korijenja otpornosti se još uvijek proučavaju. Čini se da postoji genetska predispozicija za otpornost, na primjer; ali rano okruženje i životne okolnosti igraju ulogu u tome kako se otporni geni na kraju izražavaju.

psihološke otpornosti uz pomoć intervencija. Na kraju, četvrti je pristup usmjeren na razumijevanje i integraciju psihološke otpornosti i rezultata istraživanja iz više područja (npr. epigenetskih i neurobioloških procesa, razvoja mozga te interakcije sistema koji oblikuju razvoj pojedinca).³

Pojam psihološke otpornosti pojedinca prema prvom pristupu najčešće se objašnjava kao njegov obrazac pozitivne adaptacije tokom i nakon značajne nezgode ili rizika.⁴ Ili, kao skup sposobnosti i karakteristika koje u dinamičnom međuodnosu omogućavaju pojedincu da se oporavi, uspješno suočava i funkcionira iznad norme uprkos izloženosti značajnom stresu i nedaćama.⁵ Kasnije definicije drugih pristupa su obuhvatnije, jer nastoje integrirati različite nivoe analize dinamičkih sistema (npr. sistema unutar osobe, osobe kao cjelovitog sistema, zajednice ili ekosistema) i disciplina.⁶

U području poslovne psihologije, trenutno preovladava prvi pristup temeljen na utvrđivanju psihološke otpornosti zaposlenika, menadžera i lidera, te ličnih i vanjskih faktora koji na nju pozitivno ili negativno utječu. Prema tom pristupu, psihološka otpornost se objašnjava kao pozitivan psihološki kapacitet za oporavkom od nesreće, nesigurnosti, sukoba, neuspjeha ili pak od pozitivne promjene, napretka i povećane odgovornosti.⁷ Psihološka

otpornost omogućava reaktivan oporavak i proaktivno učenje i rast tokom i nakon negativnih ili pozitivnih događaja.⁸ Iako svaki pojedinac posjeduje potencijal za psihološku otpornost⁹, smatra se da međuodnos pojedinca i okoline određuje stepen razvijenosti psihološke otpornosti.¹⁰

U literaturi se ističe da na otpornost koja se javlja prilikom i nakon nastupa negativnih ili pozitivnih događaja te koja omogućava povratak u prethodnu tačku ravnoteže (homeostaze) ili iznad nje, utiču tri skupine faktora: resursi, rizici i vrijednosti.¹¹ U lične resurse koji pozitivno utiču na bolju adaptaciju prema svim vrstama rizika (tzv. promotivni faktori) ili samo prema visokim rizicima (tzv. zaštitni faktori), kao i na razvoj psihološke otpornosti, spadaju: kognitivne sposobnosti, vještine rješavanja problema, temperament, pozitivna samopercepcija, vjera, smisao za humor itd. Vanjski resursi (promotivni i/ili zaštitni faktori) koji također pozitivno utiču na razvoj psihološke otpornosti obuhvataju obiteljske faktore (npr. stabilna i podržavajuća obitelj, uključenost roditelja u obrazovanje djece, akademska obrazovanost i socio-ekonomski položaj roditelja ili religiozna pripadnost), mjesne faktore (e.c. visoka kakvoća susjedstva, dobre škole i javno zdravstvo, prilike za zaposlenje roditelja i mladih) i socio-kulturne faktore (e.g. politike za zaštitu djece, vrijednosna i financijska potpora obrazovanju, spriječavanje i zaštita od političkog nasilja).¹²

Behavior, 23 (6), 2002, str. 702.

8 F. Luthans, C. M. Youssef, B. J. Avolio, Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge, Oxford university press, 2007, Ova knjiga integriše teoriju, empirijske nalaze i praktičnu primjenu na pozitivno orijentirane snage ljudskih resursa i psiholoških kapaciteta. Uključuje samo one kapacitete koji se mogu mjeriti, razviti i učinkovito djelovati u pravcu poboljšanja učinka na radnom mjestu.

9 A. S. Masten, Ordinary Magic: Resilience process in development. American Psychologist, 56 (3), 227-238.

10 K. Tusaie, J. Dyer, Resilience: A historical review of the construct, 4.

11 F. Luthans, Bruce J. Avolio, Carolyn M. Youssef, Psychological Capital and Beyond. Oxford university press, 2015.

12 O'D. Wright, M., A. S. Masten, A. J. Narayan,

3 O'D. M. Wright, A. S. Masten, A. Narayan, Resilience Processes in Development: Four Waves of Research on Positive Adaptation in the Context of Adversity. In S. Goldstein and R. B. Brooks (Eds.), Handbook of Resilience in Children, New York: Springer Science+Business Media New York 2013, str. 15 – 37. (dalje: O'Dougherty Wright i drugi, Resilience Processes in Development)

4 A. S. Masten, J. Cutuli, J. Herbers, M. Reed, Resilience in Development. U: S. J. Lopez, C. R. Snyder, (Ur.), Oxford handbook of positive psychology, New York 2009, str. 117 – 131.

5 K. Tusaie, J. Dyer, Resilience: A historical review of the construct. Holistic Nursing Practice, 18 (1), 2004, str. 3. (dalje: K. Tusaie, J. Dyer, Resilience: A historical review of the construct)

6 O'D. Wright i drugi, Resilience Processes in Development, 31.

7 F. Luthans, The need for and meaning of positive organizational behavior. Journal of Organizational

Među rizike kao mogućnost neželjenih i negativnih ishoda spadaju, na primjer, rat, terorizam, školsko nasilje, stres, izgaranje na poslu, loše zdravlje, neobrazovanost i nezaposlenost.¹³ Psihološka otpornost omogućava djelovanje ličnih i vanjskih faktora na smanjenje rizičnih momenata unutar pojedinca i/ili njihove okoline.¹⁴

Iako se psihološka otpornost može pojaviti kao psihička osobina rijetkih pojedinca koja je relativno stabilna i manje promjenjiva (engl. trait-like), istraživanja pokazuju da je ona

Resilience Processes in Development: Four Waves of Research on Positive Adaptation in the Context of Adversity. In S. Goldstein and R. B. Brooks (Eds.), *Handbook of Resilience in Children*, New York 2013, str. 15 – 37.

¹³ Luthans, Isto, 121.

¹⁴ A. S. Masten, *Ordinary Magic: Resilience process in development*. *American Psychologist*, 56 (3), str. 227-238.

po svojoj prirodi psihičko stanje pojedinca koje je relativno promjenjivo i podložno razvoju (engl. state-like).¹⁵ Dosadašnja empirijska istraživanja psihološke otpornosti u kontekstu radnog mjesta pokazala su značajnu pozitivnu povezanost između psihološke otpornosti kineskih zaposlenika tokom značajnih organizacijskih promjena i njihove radne uspješnosti procijenjene od nadređenih¹⁶, zatim pozitivnu povezanost psihološke otpornosti tvorničkih radnika sa zadovoljstvom poslom¹⁷, te pozitivnu povezanost psihološke otpornosti sa zadovoljstvom poslom, srećom na poslu i organizacijskom odanošću.¹⁸

¹⁵ Bonnano, 2005; Luthans i drugi, 2006; Waite i Richardson, 2004.

¹⁶ Luthans i drugi, 2005

¹⁷ Larson i Luthans, 2006.

¹⁸ Youssef i Luthans, 2007.

Šta znači biti otporan?	Otpornost je sposobnost povratka od teških životnih događaja. Biti otporan ne znači da ljudi ne doživljavaju stres, emocionalne potrese i patnju. Neki ljudi izjednačavaju otpornost s mentalnom žilavosti, ali demonstriranje otpornosti uključuje rad na emocionalnom boli i patnji.
Zašto je otpornost važna ?	Otpornost ljudima daje snagu potrebnu da procesuiraju i prevladaju teškoće. Oni kojima nedostaje otpornost lahko se preplave i mogu se okrenuti nezdravim mehanizmima suočavanja. Otporni ljudi koriste svoje snage i sisteme podrške kako bi prevladali izazove.
Kako da znam da li sam otporan?	Istraživanje koje je proveo Everyday Health, pokazalo je da 83% Amerikanaca vjeruje da imaju visok nivo te emocionalnu i mentalnu otpornost. U stvarnosti, samo 57% ih je ocijenilo kao otporno. Izvršite svakodnevnu procjenu zdravlja da saznate svoj rezultat otpornosti i naučite koje vještine trebate razviti da biste postali otporniji.
Koji su primjeri otpornosti?	Postoji emocionalna otpornost, u kojoj osoba može iskoristiti realističan optimizam, čak i kada se nosi sa krizom. Fizička otpornost se odnosi na sposobnost tijela da se prilagodi izazovima i brzo se oporavi. Otpornost zajednice odnosi se na sposobnost grupa ljudi da odgovore i oporave se od nepovoljnih situacija, kao što su prirodne katastrofe...
Šta je 7 Cs otpornosti?	Model otpornosti 7 Cs razvio je pedijatar Ken Ginsberg, MD, kako bi pomogao djeci i adolescentima da izgrade otpornost. Kompetencija za učenje, samopouzdanje, povezanost, karakter, doprinos, suočavanje i kontrola je način na koji Ginsberg kaže da možemo izgraditi unutrašnju snagu i koristiti vanjske resurse - bez obzira na godine.

Riječ otpornost se često koristi sama za sebe i suočavanja, ali se može podijeliti na za predstavljanje ukupne prilagodljivosti kategorije ili tipove:

Šta je psihološka otpornost?	Psihološka otpornost se odnosi na sposobnost da se mentalno izdrži ili prilagodi neizvjesnosti, izazovima i nedaćama. Ponekad se naziva "mentalna snaga".
Šta je emocionalna otpornost?	Emocionalno otporni ljudi razumiju šta osjećaju i zašto. Oni koriste realan optimizam, čak i kada se nose sa krizom, i proaktivni su u korištenju unutrašnjih i vanjskih resursa. Kao rezultat toga, oni su u stanju da upravljaju stresorima kao i svojim emocijama na zdrav, pozitivan način.
Šta je fizička otpornost?	Fizička otpornost se odnosi na sposobnost tijela da se prilagodi izazovima, održi izdržljivost i snagu, te se brzo i efikasno oporavi. ²
Šta je otpornost zajednice?	Otpornost zajednice odnosi se na sposobnost grupa ljudi da odgovore i oporave se od nepovoljnih situacija, kao što su prirodne katastrofe, akti nasilja, ekonomske poteškoće i drugi izazovi za svoju zajednicu.

Prilog. Vrste otpornosti

Izvor: <https://www.everydayhealth.com/resilience/all-articles/>

U skorije vrijeme istraživači su počeli da otkrivaju šta otporniji ljudi rade da emocionalno i mentalno nastave nakon neuspjeha. Ono što su naučili može pomoći drugima da i sami postanu otporniji. Na primjer, da li pripisujete lične i profesionalne neuspjehe isključivo svojoj vlastitoj neadekvatnosti – ili ste u stanju identificirati faktore koji doprinose specifičnim i privremenim? Tražite li savršen niz - ili ste u stanju prihvatiti da je život mješavina gubitaka i pobjeda? U svakom slučaju, ovaj posljednji kvalitet je vezan za veći nivo otpornosti. Najbolji način upravljanja stresom nije smanjenje ili izbjegavanje stresa, već da o stresu razmislite, pa čak i prihvatite to. Cilj je znati unaprijed šta bi moglo izazvati stresnu reakciju, a zatim prakticirati nove načine razmišljanja i biti vlasništvo da bolje upravljate njime.¹⁹

19 Više od polovine od 300 uspješnih muškaraca i žena koje sam proučavao naglasilo je važnost prihvatanja i dobrog rješavanja konflikta na poslu. Biti ugodan u rješavanju sukoba je ključan za uspjeh. Svi imamo situacije koje su stresne u našim karijerama, ali kada pogledate unazad, jasno je da presjek iskustava iz djetinjstva sa trenutnom stvarnošću određuje naše tumačenje i kako se ponašamo kao reakcija na događaj.

Pa ipak neophodno je vratiti se na početak i odgovoriti na pitanje kako je sve to nastalo, jer otpornost nije ništa drugo nego rezultat ili posljedica kojoj je prethodio neki uzrok.

NARCIZAM (ODBRAMBENI MEHANIZAM)

Razni mislioci smatraju da osjećaj srama ima centralnu ulogu u formiranju selfa. Filozofi su pozicionirali osjećaj srama kao centralno mjesto u ontologiji ljudskog postojanja, tvrdeći da bez srama određeni kapaciteti svijesti i intersubjektivnosti ne bi bili mogući. Konkretno, tvrdi se da, bez srama, ne bismo imali sposobnost reflektivne samosvijesti niti bismo na kraju postali subjekti. Kao takav, sram je teoretiziran kao centralna ontološka struktura za konstituciju subjektivnosti i intersubjektivnosti.²⁰

20 L. Dolezal, Shame, Vulnerability and Belonging: Reconsidering Sartre's Account of Shame, Theoretical / Philosophical Paper, 2017. Potvrdu gore navedenog razmišljanja dao je i Hajnc Kohut (3. maj 1913. – 8. oktobar 1981.) istaknuti američki psihoanalitičar rođen u Austriji, najpoznatiji po svom razvoju samopsihologije (engleski: Self-Psychology). Iako je u početku pokušao ostati vjeran tradicionalnom freudovskom analitičkom gledištu s kojim se

Potvrdu gore navedenog razmišljanja dao je i Hajnc Kohut (3. maj 1913. – 8. oktobar 1981.) istaknuti američki psihoanalitičar rođen u Austriji, najpoznatiji po svom razvoju self-psihologije (engleski: Self-Psychology). Iako je u početku pokušao ostati vjeran tradicionalnom frejdovskom analitičkom gledištu s kojim se povezao i promatrao sebstvo kao odvojeno, ali koegzistentno s egom, Kohut je kasnije odbacio Frejdovu strukturnu teoriju o idu, egu i superegu. Zatim je razvio svoje ideje oko onoga što je nazvao selfom, fokusirajući se na individualnu krivicu, emocionalne interese i potrebe ljudi koji se bore s pitanjima identiteta, značenja, ideala i samoizražavanja.

Kohut je pokazao veliko interesovanje na naučnom polju o tome kako razvijamo „osećaj sebe/sliku o sebi” koristeći narcizam kao model. Po Kohutu, ukoliko je osoba narcisoidna, to će joj omogućiti da potisne osjećaje niskog samopoštovanja. Afirmativno govoreći o sebi, pojedinac može eliminirati svoj osjećaj bezvrijednosti.²¹

Zanimljivo je spomenuti da je narcizam u literaturi i medijima prikazan uglavnom u negativnom kontekstu kao egocentričan stil ličnosti okarakteriziran kao pretjerano zanimanje za svoj fizički izgled i pretjeranu zaokupljenost vlastitim potrebama, često na račun drugih. Međutim, činjenice proistekle iz mnoštva naučnih istraživanja, koje će kasnije u radu biti prezentovane, pokazuju drugačija iskustva i rezultate.

U istraživanju koje je sprovedeno na uzorcima od 129 i 193 ispitanika ispitan je odnos

povezao i promatrao sopstvo kao odvojeno, ali koegzistentno s egom, Kohut je kasnije odbacio Frejdovu strukturnu teoriju o idu, egu i superegu. Zatim je razvio svoje ideje oko onoga što je nazvao sopstvom, fokusirajući se na individualnu krivicu, emocionalne interese i potrebe ljudi koji se bore s pitanjima identiteta, značenja, ideala i samoizražavanja. Kohut je pokazao veliko interesovanje na naučnom polju o tome kako razvijamo „osećaj sebe” koristeći narcizam kao model. Ako je osoba narcisoidna, to će joj omogućiti da potisne osjećaje niskog samopoštovanja. Afirmativno govoreći o sebi, pojedinac može eliminirati svoj osjećaj bezvrijednosti. https://en.wikipedia.org/wiki/Heinz_Kohut

²¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Heinz_Kohut

između narcizma i fantaziranja (sanjarenja), te je u uzorku 1, otkriveno je da narcisoidne osobe doživljavaju veći osjećaj postignuća, herojstva, seksualnosti, neprijateljstva, samo-otkrića i sanjarenja usmjerena ka budućnost; i (2) istraživanje je pokazalo da sanjarenja predstavljaju koherentan “narcisistički” stil fantazije. U uzorku 2, narcisoidne osobe koje su doživljavale veći nivo svakodnevnog stresa tokom istraživanja pokazalo se da su povezana sa narcističkom fantazijom, odnosno upotrebom narcisoidnih fantazija a sve u cilju kako bi se nosili adekvatno sa stresom.²²

Teorija realizacije fantazija kaže da kada ljudi suprotstave svoje fantazije o željenoj budućnosti s refleksijama sadašnje stvarnosti, inducira se potreba za djelovanjem što dovodi do aktiviranja i korištenja relevantnih očekivanja. Jaka posvećenost cilju nastaje u svjetlu povoljnih očekivanja, a slaba posvećenost cilju nastaje u svjetlu nepovoljnih očekivanja. Naprotiv, kada ljudi samo maštaju o željenoj budućnosti ili samo razmišljaju o sadašnjoj stvarnosti, pojavljuje se umjerena posvećenost cilju neovisna o očekivanjima. Četiri eksperimenta koji se odnose na različite životne domene podržavaju hipoteze o pretvaranju slobodnih fantazija o budućnosti u obavezujuće ciljeve. Snaga posvećenosti cilju procjenjivana je u kognitivnom (npr. pravljenje planova), afektivnom (npr. osjećaj privrženosti) i bihevioralnim terminima (npr. uloženi napor, kvalitet učinka).²³

Teorija realizacije fantazije objašnjava tri načina ili puta ka postavljanju ciljeva koje proizlaze iz načina na koji se ljudi nose sa svojim slobodnim fantazijama o željenoj budućnosti. Jedan put je zasnovan na očekivanjima, dok su druga dva nezavisna od očekivanja. Put zasnovan na očekivanjima postavljanjih ciljeva počiva na mentalno

²² R. Raskin, J. Novacek, Narcissism and the use of fantasy, *Journal of Clinical Psychology*, Vol. 47, Issue 4 p. 490-499, July 1991.

²³ G. Oettingen, H. Pak, K. Schnetter, Self-regulation of goal setting: turning free fantasies about the future into binding goals, *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(5), 736–753, 2001.

suprotnim fantazijama o željenoj budućnosti sa aspektima sadašnje stvarnosti koja stoji na putu dostizanja željene budućnosti. Mentalno kontrastiranje transformiše željenu budućnost u nešto što treba postići, a stvarnost u nešto što treba promijeniti. Shodno tome, neophodnost djelovanja je indukovano u pitanje „da li sadašnja stvarnost može zaista biti pretvorena u željenu budućnost?“. Odgovor pruža očekivanja osobe da može promijeniti stvarnost u željenu budućnost. Dakle, indukovana potreba da se deluje aktivira oslobađanje očekivanja (Olson et al., 1996), koja zauzvrat određuju snaga posvećenosti ostvarenju fantazije. Jaka posvećenost cilju će se pojaviti onda kada su očekivanja uspjeha visoka; tako isto, kada su očekivanja od uspjeha niska, bit će i posvećenost cilju slab.

Drugi put do postavljanja ciljeva izvire isključivo od fantazije o pozitivnoj budućnosti. Takvo maštanje zavodi osobu na mentalno uživanje o željenoj budućnosti i to, ovdje i sada, jer ne postoje refleksije o sadašnjoj stvarnosti koje bi upućivale na činjenicu da pozitivna budućnost još nije ostvarena. Dakle, čin se ne inducira, a očekivanja uspjeha se ne aktiviraju. Snaga posvećenosti ostvarenju fantazije isključivo odražava implicitnu motivaciju (povlačenje) koju pokreće zamišljanje željene budućnosti (McClelland, Koestner, & Weinberger, 1989). U ovom slučaju pojedinci će se više truditi kada su očekivanja od uspjeha mala, te neće se truditi dovoljno teško kada su očekivanja od uspjeha velika.

Treći put ka postavljanju ciljeva zasniva se na pukim razmišljanjima o negativnoj stvarnosti. Takva razmišljanja postaju vrtoglava a fantazije o pozitivnoj budućnosti određuju pravac u kojem treba ići. Dakle, potreba za djelovanjem nije indukovana, a očekivanja nisu aktivirana. Snaga posvećenosti fantaziji rezultat je isključivo implicitne motivacije (guranja) pokrenuto isključivo negativnom stvarnosti (McClelland et al., 1989).

Dakle, odgovor na pitanje „Kako neželjnu stvarnost promijeniti u željenu budućnost i steći otpornost na neugodne životne

situacije?“, daje nam teorija realizacije fantazije koja je, kao što smo iz prethodno pomenutog istraživanja mogli saznati, u pozitivnoj korelaciji sa narcizmom. (176)

Bitno je napomenuti da narcizam postoji na spektru koji se kreće od normalnog do abnormalnog izražavanja ličnosti, dokaz tome sa jedne strane Donald Trump i Nelson Mandela, sa druge strane. I jedan i drugi su u spektru zdravog/normalnog pa ipak na suprotnim karjevima jednog te istog spektra. Postoji značajna razlika između normalnog, zdravog nivoa narcizma i ljudi koji su teški/zaokupljeni sobom, ili ljudi koji imaju patološku mentalnu bolest kao što je narcistički poremećaj ličnosti. Freud je teoretizirao da je narcizam normalan, zdrav i prisutan od rođenja kod svih ljudi (primarni narcizam). Vremenom se razvija i uključuje naklonost prema drugima. Sekundarni narcizam, neuroza, nastaje kada pojedinci zaokrenu kurs i svoju naklonost usmjere nazad prema sebi.

Nažalost, termin “narcizam” se često koristi u svakodnevnom razgovoru na način koji sugerise da je svako ko pokazuje narcističke osobine psihopata koji nema empatiju i nije u stanju da se oseća krivim ili kajanjem. Istina je ipak malo drugačija, naime narcizam je jednostavno “prenapuhan” osjećaj vlastite važnosti, a da li se to smatra poremećajem ličnosti pitanje je stepena njegovog izraženosti

Zdrav narcizam može biti od pomoći! - Grandioznim ljudima je pomogao.

Narcizam je suštinska komponenta osnovnog i zrelog samopoštovanja. U suštini, narcisoidna ponašanja su sistem intrapersonalnih i interpersonalnih strategija posvećenih zaštiti nečijeg samopoštovanja. Pretpostavlja se da je zdrav narcizam povezan s dobrim psihičkim zdravljem. Samopoštovanje radi kao posrednik između narcizma i psihičkog zdravlja. Stoga, zbog svog povišenog samopoštovanja, koje proizilazi iz samopercepcije kompetentnosti i dopadljivosti, veliki narcisi su relativno oslobođeni od brige i sumornosti.

Neki kritičari tvrde da je američko

stanovništvo postalo sve narcisoidnije od kraja Drugog svjetskog rata. Ljudi se snažno takmiče za pažnju. U društvenim situacijama imaju tendenciju da usmjere razgovor uglavnom prema sebi. Obilje popularne literature o “slušanju” i “upravljanju onima koji stalno govore o sebi” sugerije njenu sveprisutnost u svakodnevnom životu. Ova tvrdnja je potkrijepljena rastom “reality TV” programa, rastom online kulture u kojoj digitalni mediji, društveni mediji i želja za slavom generiraju “novu eru javnog narcizma”. Također, studije su pokazale da su pojedinci koji imaju visoke ocjene na ljestvici narcizma (samodovoljnost, sujeta, liderstvo i zahtjev za divljenjem) objavljivali selfije na stranicama društvenih medija više od pojedinaca koji pokazuju niske ocjene narcizma. Muškarci koji objavljuju selfije imali su izražajniji narcizam od žena.²⁴

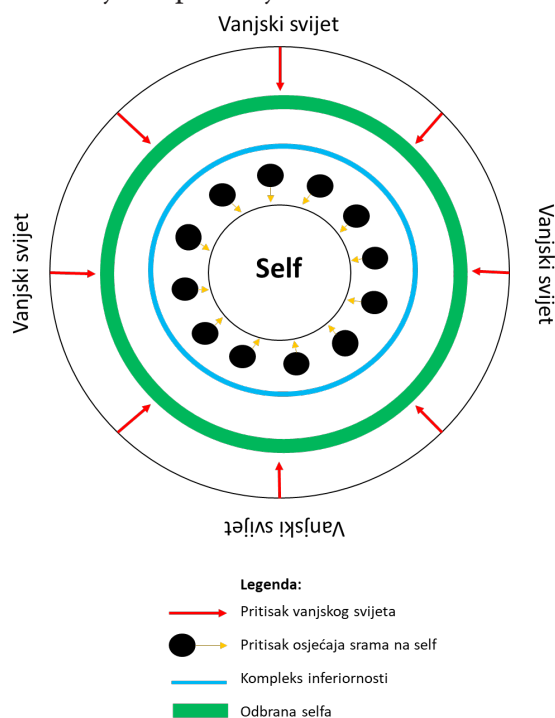
Da li smo svi mi narcisoidni? Gotovo je nemoguće ne otkriti barem jednu narcisoidnu osobinu kod sebe. Evo i zašto:

Još kao djeca bili smo akutno ranjivi. Nismo bili spremni da se brinemo o sebi, tako da u potpunosti smo ovisili o našim skrbnicima za život, koji nas često kritikovali. Istina, oni su možda samo pokušavali da nas nauče odgovarajućem ponašanju postavljajući granice - u određenom smislu, željeli su da nas “civiliziraju”. Ali s vremenom takve negativne ocjene uzimaju svoj danak. Obično nanose štetu našem suštinskom osjećaju sebe i tjeraju nas da se zapitamo da li nešto nije u redu s nama, ukratko, da li smo dovoljno dobri?

Sumnjajući u sebe postajemo nesigurni da li uopšte zaslužujemo da budemo voljeni i prihvaćeni, pokušavajući tako da se što bolje prilagodimo tom svom nesigurnom okruženju: da „zaradimo“ poštovanje svojih roditelja (i drugih) – što, nažalost, mi percipiramo kao uslovno. U ranim godinama života nedostaje nam kognitivna zrelost da se samopotvrdimo, da se uvjerimo u svoju intrinzičnu ljudsku vrijednost neovisno o tome kako nas vanjski svijet vidi. Tako da nam je suđeno da se oslanjamo na druge da

potvrđuju našu vrijednost.

Ilustracija: Uspostavljena odbrana selfa



Nažalost, drugima dajemo više ovlaštenja da nas procjenjuju nego što vjerujemo u sebe sami.

Reagujući tako na tuđe prosudbe, uprkos tome što se one uglavnom više zasnivaju na njihovim percepcijama, zasnovanim na određenim i subjektivnim preferencijama ili nerealnim standardima, prirodno dolazimo u iskušenje da tražimo načine da nadoknadimo svoje navodne nedostatke. Iako je to uglavnom nesvjesno, nastojimo da nadoknadimo sve pretpostavljene slabosti i nedostatke radeći stvari – i razmišljajući o stvarima – kako bismo ugušili anksioznost koju doživljavamo kada osjetimo da ne ispunjavamo kriterije odobravanja koje su nam drugi postavili.²⁵

Kohut je izveo niz zaključaka koji su odstupili od Frojdove teorije narcizma i doveli ne samo do novih kliničkih praksi

25 L. F. Seltzer, Are We All Narcissists? 14 Criteria to Explore, <https://www.psychologytoday.com/us/blog/evolution-the-self/201805/are-we-all-narcissists-14-criteria-explore> / L. F. Seltzer, Ph.D., Paradoxical Strategies in Psychotherapy and The Vision of Melville and Conrad. Posted May 23, 2018.

24 <https://en.wikipedia.org/wiki/Narcissism>

već i do novog koncepta o tome šta je self, kako se formira i koji su uslovi koji dovode do njegove fragmentacije i slabljenja. Otkrio je da ljudi imaju osnovne potrebe, emocije i želje, ali one imaju vrlo različitu psihološku dinamiku ovisno o tome da li se javljaju u psihi organiziranoj oko koherentnog ja ili fragmentiranog ja. Također je otkrio da je self dinamična jezgra energije koja može uložiti psihički život vitalnošću ako je netaknuta i iscrpiti njegov osjećaj živosti ako je povrijeđena.

Dok je Freud smatrao da se narcisoidni libido, poput igračaka iz djetinjstva, treba odreći i zamijeniti objektom ljubavlju, Kohut je otkrio da je zadržavanje narcisoidne energije ključno ako želimo da se osjećamo potpuno vitalizirano. Drugim riječima, uspostavljanje narcističkog selfa je dio procesa koji označuje razvojni uspjeh. Fantazije o grandioznosti su dio razvojnog procesa i preuranjeno ometanje tih fantazija vodi u kasniju narcističku preosjetljivost.²⁶ Složio bi se sa Aristotelom da je ljubav prema sebi neophodna da bi se voljeli drugi. Ono što treba da uradimo nije da prevaziđemo svoj narcizam, već da ga razvijemo u zrelije oblike. Za Kohuta, nije u redu voljeti samo sebe, to je imperativ ako želimo da imamo vitalne i smislene živote.

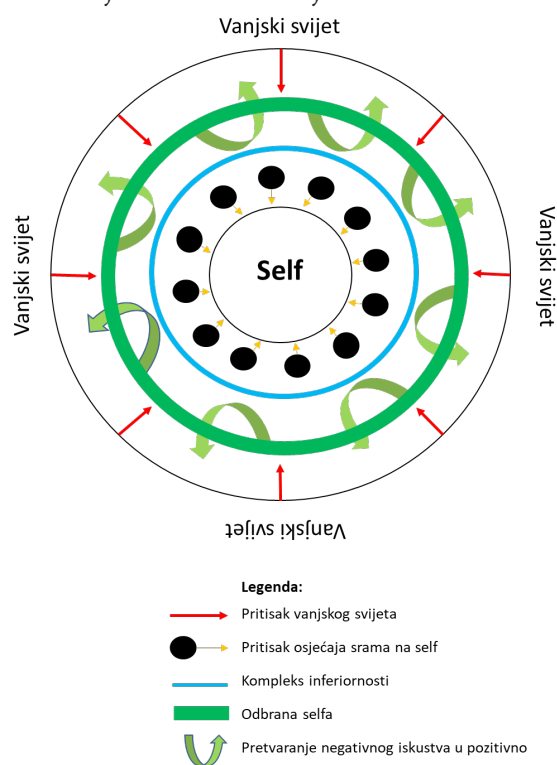
TRANSFORMACIJA NARCIZMA

Kao što je ranije navedeno u radu, razni mislioci smatraju da sram ima centralnu ulogu u formiranju selfa, te kao snažan negativan osjećaj predstavlja centralno mjesto u ontologiji ljudskog postojanja, na kraju, zaključuju „da bez srama mi ne bi ni postali subjekti“.

Činjenica da je sram „bolan osjećaj sebstva“ već samo po sebi ukazuje na postojanje samosvjesti. Samopropitivanje o vlastitoj vrijednosti, uspoređivanje sa drugima i izražena samokritičnost predstavlja

odlučujući trenutak u životu pojedinaca sa kojim istovremeno započinje proces „svetog trojstva“, i to; 1.) pojava unutrašnjeg glasa, 2.) proces introspekcije (metoda samoopažanja), i 3.) razvoj selfa. Osjećaj nedovoljnosti, beznačajnosti, mizernosti i malodušnosti metaforički predstavlja „ponor“ našeg postojanja, pa ipak, dobra vijest je to da se „iznad ponora svi mjenjamo“. Sve ovo se dešava između 2-5 godine života, i predstavlja trenutak kada se već naziru obrisi budućeg karaktera bića nastojanja ili bića odustajanja.

Ilustracija: Transformacija narcizma i selfa



Pozitivna transformacija se dešava onog trenutka kada se pojavi afirmativni unutrašnji glas koji pojedincu sugerise da digne oči prema „nebu“ (mašta, imaginacija, vizija, fantaziranje,...) kako bi stvorio idealnu sliku budućeg sebe. Dakle, u mašti se dešava prva transformacija koja kako „Teorija realizacije fantazija“ objašnjava „Kada ljudi suprotstave svoje fantazije o željenoj budućnosti s refleksijama sadašnje stvarnosti, inducira se potreba za djelovanjem što dovodi do aktiviranja i korištenja relevantnih očekivanja“. To je trenutak rađanja idealnog

²⁶ H. Kohut, *The Analysis of the Self, Systematic approach to the psychoanalytic treatment of narcissistic personality disorders*. New York: International Universities Press, 1971.

selfa koji pojedincu sugerije „Da je tu kako bi mjenjao svijet na bolje“, ili, „Da je tu da bi napravio razliku, i stvorio nešto veliko“. Sa transformacijom perspektive slike o sebi od gubitnika u pobjednika, transformiše se i energija koja prati taj osjećaj grandioznosti sa sobom. Strah se transformiše u samopouzdanje, mržnja u ljubav, a rizici odjednom postaju prilike. Napokon život postaje smislen sa svrhom i vjerom u sebe.

Odličan primjer ovakve transformacije je i sam Mandela koji nije želio da njegova djeca ili bilo koje južnoafričko dijete, odrastaju uz aparthejd. Rekao je da je spreman umrijeti da bi djeci pružio bolju budućnost. Njegova borba protiv aparthejda i za slobodu djece Južne Afrike koštala ga je 27 godina zatvora. Nelson je imao 72 godine kada je pušten. Ali uprkos tako lošem tretmanu, nije želio da se osveti onima koji su odgovorni za aparthejd. Želio je da crnci i bjelci žive u harmoniji i da zajedno grade bolju budućnost. Po primanju Nobelove nagrade za mir 1993. Nelson je rekao: „Djeca Južne Afrike će se igrati na otvorenom, više neće biti mučena glađu ili bolešću, niti će im prijetiti zlostavljanje. Djeca su naše najveće blago.“

I Frojd i Kohut su smatrali da ljudi započinju život u fazi primarnog „normalnog“ narcizma. Primarni narcizam (period razvoja selfa je oko druge godine), koji je impliciran u najranijim odnosima između majke i djeteta, dovodi do sekundarnog narcizma, odnosno regulacije samopoštovanja u odnosu na (spoljašnje ili unutrašnje) objekte. Primarnu fazu Frojd karakteriše kao fazu u kojoj novorođenče doživljava sebe kao savršenog, ponaša se na grandiozan način – pun „megalomanije“ – i ima „precenjivanje snage svojih želja i mentalnih radnji“. U ovom stanju primarnog narcizma, dijete je „Njegovo Veličanstvo, beba“.

Dijete sebe doživljava kao svemoćno biće (Grandiose). Čim ima želju, svijet (u obliku njegovatelja, obično je to mama) se mobilizira da je ispuni. Beba osjeća glad i pojavljuje se dojka; oseća se pospano i nađe se ušuškano u krevetac; ono želi da se utješi i čini se da ga nježne ruke drže. Sa

svijetom koji je tako osjetljiv, beba bi mogla zamisliti da je svemoćna i nediferencirana. Međutim, u životu se događaju i neuspjesi (stres). Dojka se ne pojavljuje tačno kada se želi; majka krivo shvaća plač bola u stomaku kao poziv na hranu, tjerajući tako dijete da neželjno jede. Sa ovim neuspjesima, dijete ubrzo shvata da nije svemoguć Bog, već najzavisniji i najranjiviji od svih stvorenja na zemlji. Ovi neuspjesi su početak uzročno-posljedične transformacije narcizma i selfa koji se odvija u dva smjera:

Prvi je „Formiranje idealiziranog pola selfa“ (Self Ideal/ Idealan Ja), koji uključuje transformaciju bebinog osjećaja savršenstva u potrebu za uspostavljanjem međusobne self-objektne veze sa objektom idealizacije.

Važnost smislenih ideala za život može se najjasnije vidjeti kada se neki važan ideal uruši, na primjer kada nakon studija organske hemije student otkrije da neće biti liječnik kakav je zamišljao ili kada se otkrije da se idealiziranom partneru ne može da vjeruje. Gubitak životne vitalnosti i smjera koji je povezan sa akademskim neuspjehom studenta tokom druge godine fakulteta (stvaran fenomen) pripisuje se gubitku ideala. Na početku, mnogi student kao glavni cilj imaju upis na dobar fakultet i ostvarivanje zacrtanih ciljeva u prvoj godini, na taj način njihov glavni motivacioni ideal se završava i prestaje biti operativan. Za mnoge učenike druga godina je prvi put u životu da moraju generirati vlastite ideale umjesto da usvajaju ideale svojih roditelja i prijatelja. Nažalost, većina njih ne znaju ko su i kuda žele da usmjere svoje živote. Struktura njihovog ideala se urušava, zapadajući tako u situacionu depresiju, nakon čega pod pritiskom da udovolje drugima oni jednostavno odustaju od svog smislenog životnog puta i „utapaju se u masu“.

Drugi put narcističke transformacije je „Formiranje pola ambicija“ koja se bavi narcisoidnom energijom koja je povezana sa osećanjem posebnosti, tj. željom da se pokaže, i željom da mu se dive. Kohut kaže da primarna transformacija koja bi se trebala dogoditi u ovom dijelu selfa jeste

promjena „osjećaja posebnosti“ (samo zato što se postoji) u „osjećaj izuzetnosti zbog onoga što se postiglo“. Kada se ova energija potpuno transformiše i organizuje, ona deluje kao snažna motivacija koja formira ono što Kohut naziva „pol ambicija“. Za Kohuta, ambicije nas „guraju“, za razliku od ideala, koji nas „vuku“. Ideali se „gledaju sa strahopoštovanjem“ i predstavljaju ono što bismo želeli da budemo, dok pol ambicija „želi da ga gledaju i da mu se dive“. Ova strana selfa nosi egzibicionističku stranu narcizma; ona želi da bude priznata kao velika i posebna (a ne kao njeni ideali). Ideali bi mogli dati smisao životu, ali „ambiciozna“ vrsta energije nam daje nemirnu energiju za postignuća u svijetu.

Ambicioznost kod Kohuta je bliska onome što su veliki filozofi devetnaestog vijeka nazvali „volja“. Željati nešto za Nietzschea ili Kanta nije jednostavno željeti nešto, već djelovati iz izvora autonomne, spontane energije koja djeluje više kao glavni pokretač, a ne kao događaj u nizu uzroka i posljedica. Želje i potrebe obično su nam usađene nejakim silama; volja je drugačija. To je samopokretna vrsta moći i to je ono što Kohut podrazumijeva pod polom ambicija. Kada je pol ambicija koherentan i mobilan, to nam omogućava da osjetimo snažan osjećaj da možemo stvoriti svoje svjetove.

ZAKLJUČNO O OTPORNOSTI

Narcizam je najznačajniji atraktor psihološke otpornosti ka samoaktualizaciji!

Otpornost se može shvatiti kao osobina ličnosti, definisana kao sposobnost održavanja ravnoteže kao zdravog stanja pojedinca. Stoga se fokusiramo na otpornost shvaćenu kao individualnu razliku, suprotno onim modelima koji opisuju otpornost kao obilježje društveno-ekološkog sistema. Efikasno suočavanje sa traumatskim životnim događajima, neočekivanim pojavama, stresom i hroničnim bolom je suština otpornosti.

U svom istraživanju Michał Sękowski, Łukasz Subramanian i Magdalena Żemojtel-

Piotrowska, fokusirali su se na slabo shvaćen i rijetko istražen odnos između otpornosti i narcizma. Oni su tokom ispitivanja željeli utvrditi kako su nivoi otpornosti povezani sa grandioznim i ranjivim narcizmom, na osnovu trodimenzionalnog modela otpornosti (tj. ekološka otpornost, inženjerska otpornost i sposobnost prilagođavanja).²⁷

John Maltby predložio je trodimenzionalni model otpornosti ukazujući na inženjersku otpornost kao sposobnost osobe da se oporavi, stabilizira svoje mentalno ili životno stanje i vrati u ravnotežu nakon bilo kakvog poremećaja u svakodnevnim događajima. Osoba koju karakteriše visok nivo inženjerske otpornosti je sposobnija da se nosi sa stresnim događajem. Ekološka otpornost je sposobnost da se odupremo poremećajima uz održavanje ravnoteže, i ne dozvolimo da se naruši stabilno psihičko stanje pojedinca, uz vršenje neophodnih promjena u našim psihičkim odbrambenim mehanizmima, praćena je i samopouzdanjem u svoje snage. Osoba koju karakteriše visok nivo ekološke otpornosti efikasnije se odupire stresu, čuvajući svoje stabilno stanje uma protiv bilo kakvog poremećaja. To znači da takvoj osobi stres ne smeta toliko koliko osobi koja ima nizak nivo ekološke otpornosti. Adaptivni kapacitet je sposobnost prilagođavanja neugodnim, teškim ili nestabilnim uvjetima, upravljanja ili prilagođavanja promjenama²⁸ i opća spremnost za prilagođavanje kroz život.²⁹ Osoba koju karakteriše visok nivo adaptivnog kapaciteta sposobnija je da se suoči sa neprijatnim situacijama prilagođavajući im svoj um. Na primjer, prilikom iseljenja, takvoj osobi je lakše da se prilagodi novom okruženju.

Istraživanje koje su sprovedi je pokazalo sa su pojedinci sa višim nivoom grandioznog narcizma ispoljile su viši nivo otpornosti, uglavnom kroz ekološku otpornost, što bi se moglo smatrati aktivnom dimenzijom

27 M. Sękowski, Ł. Subramanian i M. Żemojtel-Piotrowska, Are narcissists resilient? Examining grandiose and vulnerable narcissism in the context of a three-dimensional model of resilience, 2021.

28 Maltby et al., 2015.; Walker et al., 2004

29 Maltby et al., 2016

i većim samopouzdanjem, što se ogleda u višim nivoima adaptivnog kapaciteta, odnosno sposobnošću prilagođavanja. Ranjivi i grandiozni narcizam djeluju na suprotan način u pogledu inženjerske otpornosti, kada je povezan sa grandioznim aspektom narcizma dešava se bolji oporavak, dok je u slučaju ranjivog aspekta narcizma drugačija situacija, naime potiskuje se pozitivan efekat grandioznog narcizma. Ranjivi narcisi pokazali su niže nivoe otpornosti, uglavnom kroz emocionalnu disregulaciju (što je posebno izraženo na nižim nivoima inženjerske otpornosti), što bi moglo objasniti njihovu nižu sposobnost upravljanja stresnim događajima i rezultiralo nižom subjektivnom dobrobiti.

Osim pozitivne korelacije sa otpornošću, istraživanja pokazuju značajnu ulogu i pozitivnu vezu narcizma sa uspjehom, orijentaciji prema ciljevima, intrinzičnoj motivaciji, samo-određenju, samo-efikasnosti, rješavanju problema, autonomiji, smislom života... Narcizam se, što pokazuju naučna istraživanja, decenijama povezuje sa inovativnošću i kreativnošću, te na isti se gleda kao na motivacionu silu koja leži u osnovi kreativnosti i samoizražavanja.

Samoefikasnost (eng: Self-Efficacy) je, takođe, značajno pozitivno povezana sa narcizmom, kaže istraživanje koje su sprovedli Vinanthi K. Hegde i Vidyadayini Shetty sa Nagindas Khandwala College 2020. godine. Drugim riječima, rezultati ukazuju da kako se rezultati narcizma povećavaju, postoji proporcionalno povećanje rezultata o samoefikasnosti osoba.³⁰ Zanimljivo je da literatura o narcizmu i samoefikasnosti ukazuje na različite nalaze, pa ipak sadašnji rezultati su konzistentni sa studijom koja je sprovedena radi istraživanja uloge narcizma u preduzetništvu koja je ukazala da su studenti preduzetnici narcisoidniji od studenata koji nisu preduzetnici, tačnije, narcizam je bio pozitivno povezan sa visokim rezultatima na opštu samoefikasnost i sklonost riziku.

Istraživanje koje su sprovedli Nikos Ntoumanis

30 V. K. Hegde i V. Shetty, A study on the relationship between Narcissism and Self Efficacy, 2020.

sa University of Southern Denmark i Kennon Sheldon sa University of Missouri, 2018. godine ukazuje na vezu između samoodređenja (eng: Self-Determination Theory (SDT)) i grandioznog narcizma, te se mogu proširiti razmatranjem dodatnih aspekata narcizma.³¹ Jedan je divljenje, a drugi je rivalstvo (Back et al., 2013). Komponenta divljenja odražava neobuzdano samousavršavanje, dok komponenta rivalstva odražava samozaštitni antagonizam. Još jedan aspekt grandioznog narcizma odnosi se na razliku između agentskog i komunalnog (Gebauer et al., 2012). Agentski narcizam odražava zadovoljstvo ključnih samomotiva (tj. moć, poštovanje, grandioznost, pravo) u agentskom domenu (tj. vođenjem djela koja su od koristi sebi, kao što je postignuće), dok zajednički narcizam odražava zadovoljstvo ključnih samomotiva u komunalnoj domeni (tj. vršenjem djela od kojih drugi koriste, kao što je pomaganje).

Narcisi najsnažnije napreduju u haotičnim vremenima! U mirnijim vremenima čak i najbriljantniji narcis će se činiti neuspješnim. U svojoj kratkoj priči „Policijski čas“ (engleski: The Curfew Tolls), Stephen Vincent Benét spekulise o tome šta bi se dogodilo Napoleonu da je rođen 30-ak godina ranije. Penzionisan u predrevolucionarnoj Francuskoj, Napoleon je prikazan kao usamljeni artiljerijski major koji se hvali britanskom generalu na odmoru kako je mogao da pobjedi Engleze u Indiji. Poenta je, naravno, u tome da vizionar rođen u pogrešnom trenutku može izgledati kao pompezni glupan.³²

Rezultati istraživanja koju su sprovedli S. Mark Youngi Drew Pinsky 2006. godine, na Marshall School of Business and Annenberg School for Communication, University of Southern California, Los Angeles, USA, pokazuju da su poznate ličnosti znatno više narcisoidne

31 N. Ntoumanis and K. Sheldon, I am the chosen one: narcissism in the backdrop of Self-Determination Theory, 2018.

32 M. Maccoby, Narcissistic Leaders: The Incredible Pros, the Inevitable Cons, Harvard Business Review 2004.

od MBA studenata i opće populacije.³³ Za razliku od Wndingsa u široj populaciji, u kojoj su muškarci više narcisoidni od žena, otkriveno je da su poznate ličnosti znatno više narcisoidne od drugih muškaraca. Ličnosti „rijaliti“ televizije imale su najviše rezultate na narcisoidnosti, zatim slijede komičari, glumci i muzičari. Nadalje, analize ne pokazuju nikakvu povezanost između rezultata i godina iskustva u industriji zabave, što sugerira da slavne osobe mogu imati narcisoidne tendencije prije ulaska u industriju.

Rezultati u istraživanju korelacije između narcizma i preduzetništva kojeg su 2013. sproveli Cynthia Mathieu i Etienne St-Jean sa Université du Québec à Trois-Rivières pokazuju da studenti preduzetnici postižu značajno veće rezultate u odnosu na sve druge strukovne grupe po mjeri narcizma. Rezultati također pokazuju da je narcizam u pozitivnoj korelaciji s općom samo-efikasnošću (engleski: Self-Efficacy), lokusom kontrole i sklonošću riziku. Štaviše, narcizam igra značajnu ulogu u objašnjavanju poduzetničkih namjera, čak i nakon kontrole samoeфикаsnosti, lokusa kontrole i sklonosti riziku. Sve u svemu, ovi nalazi bacaju novo svjetlo na temeljne crte ličnosti poduzetnika i poduzetničke namjere i predlažu nove pravce u proučavanju profila ličnosti preduzetnika.

U svojoj studiji Jake Womick, Brenda Atherton i Laura A. King sa University of Missouri, Columbia, United States koju su sproveli 2020. zaključili su da je narcizam pozitivno povezan sa smislom života (Womick et al., 2019a). Postoje najmanje tri načina da vidite ovu vezu. Prvo, narcisi mogu prihvatiti veliko značenje u životu jer će vjerovatno vjerovati u pozitivne stvari o sebi (Park i Colvin, 2014), upuštajući se tako u samozavaravajuće poboljšanje (Jones i Paulhus, 2017). Drugo, odnos između narcizma i smisla života može odražavati zajedničku varijabilnost sa samopoštovanjem (Sedikides et al., 2004). Treća mogućnost

je također razumna - da narcizam i smisao života dijele zajednički odnos neovisno o samopoštovanju i samoobmani.

Narcizam je pozitivno povezan sa liderstvom (engleski: Leadership), posebno u fazi u nastajanja kompanije (engleski: Start-Up) i njenom početnom razvoju kada je izuzetno bitna grandiozna samouvjerenost, upornost, preuzimanje rizika i energija. U tipičnim studijama liderstva na univerzitetima, studenti se stavljaju u grupe i posmatraju se kako se uzdižu prema vrhu karijere. Ljudi se u personalnom životu i profesionalnoj karijeri, a posebno je to izraženo u preduzetništvu i liderstvu, odlučuju na iskorak iz mnogo razloga, pa ipak kod narcisa je motiv jasan – oni to rade zbog ideala. Takvo napredovanje kroz karijeru možete vidjeti u svakoj sferi života, u politici, privatnim i javnim kompanijama, vladinim i nevladinim organizacijama. Svi žele viši status!

Charles A. O'Reilly i Nicholas Hall u svom istraživanju iz 2021. zaključili su da se grandiozni narcisi često pojavljuju kao organizacijski lideri koji će u konačnici vjerovatno zaraditi više, uspjeti na pozicijama moći i biti veoma uspješni u svojim karijerama (Hirschi & Jaensch, 2015; Jonason et al., 2018; Maccoby, 2007; Spurk et al., 2016). Da bi to objasnili, istraživači su sugerirali da u narcisoidnom rukovođenju može postojati i „svijetla“ i „tamna“ strana (npr. Paunomen i sur., 2006; Volmer et al., 2016; Wales et al., 2013). Na primjer, u pregledu narcisoidnog rukovođenja, Rosenthal i Pittinsky (2006) su primijetili da „narcisi imaju karizmu i viziju koji su od vitalnog značaja za efikasno vodstvo (str. 617).“ Postoji saglasnost da narcisoidni lideri, zbog svoje smjelosti i samopouzdanja, mogu biti efikasni kada npr. okolnosti zahtevaju promjenu (Mathieu & St-Jean, 2013; Nevicka et al., 2013). Nekoliko studija je pokazalo da su narcisoidni izvršni direktori bili agresivniji u ulaganju u novu tehnologiju (Gerstner et al., 2013), širenju svojih firmi na globalna tržišta (Oesterle et al., 2016.) i preuzimanju (Chatterjee & Hambrick, 2007.).³⁴

33 S. M. Young and D. Pinsky, Narcissism and celebrity, Journal Of Research In Personality, 2006.

34 C. A. O'Reilly N. Hall, Grandiose narcissists and

Michael Maccoby je napisao da je sve dinamičnije vrijeme zahtijevalo novu vrstu lidera koji bi mogli vidjeti širu sliku i oslikati uvjerljiv portret „dramatično“ drugačije budućnosti. I to je, tvrdio on, bio jedan od razloga zašto smo doživjeli pojavu izvršnih direktora superzvijezda - grandioznih, aktivno samo-promoviranih i istinski narcisoidnih lidera koji su dominirali naslovnica poslovnih časopisa u to vrijeme. Vješti govornici i kreativni stratezi, narcisi imaju viziju i veliku sposobnost da privuku i inspirišu sljedbenike.

Kroz istoriju, narcisi su se uvek pojavljivali da inspirišu ljude i da oblikuju budućnost. Kada su vojne, vjerske i političke arene dominirale društvom, ličnosti kao što su Napoléon Bonaparte, Mahatma Gandhi i Franklin Delano Roosevelt su bile te koje su odredile društvenu agendu. Ali s vremena na vrijeme, kada je biznis postao motor društvenih promjena, i on je generirao svoj dio narcisoidnih lidera. To je bilo tačno na početku ovog vijeka, kada su ljudi poput Endrua Karnegija, Džona D. Rokfelera, Tomasa Edisona i Henrija Forda iskoristili nove tehnologije i restrukturirali američku industriju. Danas je slučaj isti.

Frojd je prepoznao da postoji i tamna strana narcizma. Narcisi su, kako je istakao, emocionalno izolovani i veoma nepoverljivi. Uočene prijetnje mogu izazvati bijes. Postignuća mogu hraniti osjećaj grandioznosti. Zato je Frojd mislio da su narcisi najteži tipovi ličnosti za analiziranje. Zamislite kako jedan izvršni direktor Oraclea opisuje svog narcisoidnog izvršnog direktora Larryja Ellisona: „Razlika između Boga i Larryja je u tome što Bog ne vjeruje da je Larry.“ To zapažanje je zabavno, ali i zabrinjavajuće. Nije iznenađujuće da većina ljudi misli o narcisima prvenstveno na negativan način. Uostalom, Frojd je tom tipu dao ime po mitskoj figuri Narcis, koji je umro zbog svoje patološke preokupacije samim sobom.

Ipak, narcizam može biti izuzetno koristan

decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts—but seldom in doubt, 2021.

- čak i neophodan. Frojd je vremenom promjenio svoje stavove o narcizmu i prepoznao da smo svi mi pomalo narcisoidni. Michael Maccoby je zaključio da lideri kao što su Jack Welch i George Soros primjeri produktivnih narcisa, kazavši, da su oni nadareni kreativni stratezi koji vide širu sliku i pronalaze smisao u izazovima mijenjanja svijeta, želeći tako za sobom ostaviti nasljeđe boljeg i drugačijeg svijeta.

LITERATURA

- [1] A. S. Masten, J. Cutuli, J. Herbers, M. Reed, Resilience in Development. U: S. J. Lopez, C. R. Snyder, (Ur.), Oxford handbook of positive psychology, New York 2009,
- [2] A. S. Masten, Ordinary Magic: Resilience process in development. American Psychologist, 2001,
- [3] C. A. O'Reilly N. Hall, Grandiose narcissists and decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts—but seldom in doubt, 2021,
- [4] F. Luthans, B. J. Avolio, C. M. Youssef, Psychological Capital and Beyond. Oxford university press, 2015,
- [5] F. Luthans, Carolyn M. Youssef, Bruce J. Avolio, Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge, Oxford university press, 2007,
- [6] F. Luthans, The need for and meaning of positive organizational behavior. Journal of Organizational Behavior, 23 (6), 2002,
- [7] G. Oettingen, H. Pak, K. Schnetter, Self-regulation of goal setting: turning free fantasies about the future into binding goals, Journal of Personality and Social Psychology, 80(5), 736–753, 2001,
- [8] H. Kohut, The Analysis of the Self, Systematic approach to the psychoanalytic treatment of narcissistic personality disorders. New York: International Universities Press, 1971,
- [9] H. Kohut, https://en.wikipedia.org/wiki/Heinz_Kohut
- [10] K. Tusaie, J. Dyer, Resilience: A historical review of the construct. Holistic Nursing

- Practice, 18 (1), 2004,
- [11] L. Dolezal, Shame, Vulnerability and Belonging: Reconsidering Sartre's Account of Shame, Theoretical / Philosophical Paper, 2017,
- [12] L. F. Seltzer, Are We All Narcissists? 14 Criteria to Explore, <https://www.psychologytoday.com/us/blog/evolution-the-self/201805/are-we-all-narcissists-14-criteria-explore> / L. F. Seltzer, Ph.D., Paradoxical Strategies in Psychotherapy and The Vision of Melville and Conrad. Posted May 23, 2018,
- [13] N. Ntoumanis and K. Sheldon, I am the chosen one: narcissism in the backdrop of Self-Determination Theory, 2018,
- [14] Narcissism, <https://en.wikipedia.org/wiki/Narcissism>,
- [15] M. Maccoby, Narcissistic Leaders: The Incredible Pros, the Inevitable Cons, Harvard Business Review 2004,
- [16] Miller-Burke, Jude. (2017), The Adversity Advantage, Kindle edition,
- [17] M. Sękowski, Ł. Subramanian i M. Żemojtel-Piotrowska, Are narcissists resilient? Examining grandiose and vulnerable narcissism in the context of a three-dimensional model of resilience, 2021,
- [18] O'D. M. Wright, A. S. Masten, A. Narayan, Resilience Processes in Development: Four Waves of Research on Positive Adaptation in the Context of Adversity. In S. Goldstein and R. B. Brooks (Eds.), Handbook of Resilience in Children, New York: Springer Science+Business Media New York 2013,
- [19] R. Raskin, J. Novacek, Narcissism and the use of fantasy, Journal of Clinical Psychology, Vol. 47, Issue 4 p. 490-499, July 1991,
- [20] S. M. Young and D. Pinsky, Narcissism and celebrity, Journal Of Research In Personality, 2006.
- [21] V. J. Felitti, The Relation Between Adverse Childhood Experiences and Adult Health: Turning Gold into Lead, The Permanente Journal, 2002,
- [22] V. K. Hegde i V. Shetty, A study on the relationship between Narcissism and Self Efficacy, 2020.

RAUNOVODSTVO GOODWILLA

GOODWILL ACCOUNTING

Nemanja Budimir*
Bogdanka Hercegovac

SAŽETAK

Tokom vremena smenjivale su se različite definicije pojma goodwilla, polazilo se od toga da on predstavlja deo poslovne prednosti koja proističe iz dobrih odnosa sa kupcima, da predstavlja neidentifikovane nematerijalne vrednosti koje obezbeđuju iznadprosečnu profitabilnost, ali i da predstavlja buduću ekonomsku korist koja proizilazi iz druge imovine koja je stečena u poslovnoj komunikaciji, a koju nije moguće pojedinačno identifikovati i odvojeno priznavati. Goodwill predstavlja nematerijalnu imovinu sa neograničenim korisnim vekom trajanja, a koja je definisana MRS 38. Goodwill je imovina o kojoj se tokom vremena najviše raspravljalo u poslovnim akvizicijama. Tradicionalno, razlika između fer vrednosti stečene imovine i knjigovodstvena vrednost kapitala prikazuje se kao goodwill. U praksi, to znači da se razlika između fer vrednosti i iskazane vrednosti imovine iskazuje kao goodwill, a tada on postaje ekstenzivan. Međutim, ovo se razlikuje od MSFI 3, koji ima drugačiju polaznu tačku, a koja je takođe predstavljena u radu.

Ključne reči: Goodwill, MSFI 3, MRS 36, MRS 38, diskontna stopa

SUMMARY

Over time, different definitions of the term goodwill have changed, starting from the fact that it represents part of the business advantage resulting from good customer

relations, that it represents unidentified intangible assets that provide above-average profitability, but also that it represents future economic benefits assets acquired in business communication that cannot be individually identified and recognized separately. Goodwill is an intangible asset with an indefinite useful life, as defined in IAS 38. Goodwill is the asset that has been the most discussed over time with business acquisitions. Traditionally, the difference between the fair value of the assets acquired and the carrying amount of equity is presented as goodwill. In practice, this means that the difference between the fair value and the stated value of the asset is expressed as goodwill, which means that it becomes extensive. However, this differs from IFRS 3, which has a different starting point, and which is also presented in the paper.

Keywords: Goodwill, IFRS 3, IAS 36, IAS 38, Discount Rate

UVOD

Pandemija Covid-19 označila je početak nove recesije u svetskoj ekonomiji. Globalna recesija usledila je nakon finansijske krize iz 2008/2009. godine i trajala je sve do druge polovine 2015. godine. Recesiju delimično karakteriše period kada je BDP zemlje niži od potencijalnog BDP, delom niska potražnja, nestabilnost tržišta rada i inflatorni pritisci koji su niži od normalnih (Ristić et al., 2015/16). Rezultat toga jeste da je ukupna potražnja za robama i uslugama niža od ukupne proizvodnje u zemlji.

* - Fondacija „Andrej Budimir“, Banja Luka, Bosna i Hercegovina i Bryggan - Motala Kommun, Motala, Švedska

* - Doktorand Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu

** - Agencija za knjigovodstvene poslove „BUDIMIR“, Banja Luka, Bosna i Hercegovina

Tako je na primer u 2020. godini BDP iznosio 4,3% potencijalnog BDP. Razlog za nastanak recesije je to što su mnoge zemlje uvele ograničenja u cilju smanjenja širenja COVID-19. To je dovelo do formiranja velikih viškova. Rezultat široko rasprostranjenog straha među potrošačima, uglavnom od gubitka posla, doveli su do toga da potrošači biraju manju potrošnju, sve dok se ne stvori sigurnije ekonomsko okruženje. Pandemija je pogodila ne samo stanovništvo, nego i kompanije. Smanjenje potražnje za robom i uslugama doveli su do smanjenja prodaje i prihoda. Stoga su kompanije morale da formiraju nove strategije i metode u cilju minimiziranja štete koja je nastala kao posledica virusa.

Goodwill predstavlja nematerijalnu imovinu koja proizilazi iz poslovnih akvizicija i može se definisati kao razlika između fer vrednosti i vrednosti sticanja. Višak vrednosti koju sticalac plaća za kompaniju postaje goodwill stavka na računima i mora se svake godine testirati na umanjeње vrednosti. Važno je naglasiti da goodwill ima neograničen koristan vek od 2005. godine, kada je uveden Međunarodni standard finansijskog izveštavanja-MSFI (eng. International Financial Reporting Standards). MSFI 3 i MRS 36 regulišu goodwill i test obezvređenja koji je povezan sa njim. Pre nego što je uveden MSFI 3 sa njegovim zahtevima za godišnje testove umanjeње vrednosti, kompanije su primenjivale proporcionalnu amortizaciju goodwilla (Marton et al., 2020). Proporcionalni metod amortizacije je najjednostavniji s obzirom na računsko obuhvatanje troškova (Miljak et al., 2012). Ovaj metod podrazumeva da se ista stopa amortizacije primenjuje kroz celi vek trajanja. Za goodwill je važno naglasiti da se proučava više od jednog veka, ali i danas postoje različita mišljenja kako o njegovoj definiciji tako i o tome kako se sa njim treba postupati (Garzella et al., 2020). Implementacija MSFI 3 dovela je do velikih promena u finansijskim izveštajima evropskih kompanija (Hamberg & Beisland, 2014). Posmatrajući na primer Švedsku može se zaključiti da je stavka

goodwilla porasla za skora 50% u odnosu na ukupnu imovinu tokom 2003. do 2007. godine. Kada je promenjen metod amortizacije, goodwill stavka je dobila značajniju ulogu u bilansu stanja. Kod pravolinijske metode amortizacije, goodwill je bio na niskom nivou. Upravo zbog toga se i nije smatralo da utiče na finansijsku poziciju kompanije. Danas se vrše godišnji testovi obezvređenja, a nakon ove promene otpis goodwilla je znatno manji. To znači da je stavka goodwilla porasla i uzima sve veće učešće u ukupnoj imovini kompanije. Danas se razmatra da li postoji nedostatak fer vrednosti u testovima umanjeња goodwilla? Razlog je taj što mnogi poslovni lideri iskorištavaju priliku da se ponašaju veoma oportunistički u svojim proračunima koji se tiču vrednosti stavke goodwilla (Hamberg & Beisland, 2014). Naime, čak i nakon globalne finansijske krize koja se dogodila 2008. godine, otpisi goodwilla su bili ograničeni. Do ovoga je došlo zbog male potrebe za oštećenjem. Drugo objašnjenje je bilo da su kompanije izbegavale otpise kako bi u turbulentnim vremenima branile kapital. Takođe, tu je i zabrinutost berzi, koje mogu negativno da reaguju kada se upiše goodwill (Gauffin & Thörnsten, 2010). Kada je Evropski parlament usvojio Uredbu vijeća o međunarodnim računovodstvenim standardima 2002. godine, uvedeni su MSFI. Uvođenje novog računovodstvenog standarda usledilo je tokom razvoja i MSFI su prvi put primenjeni tokom recesije 2008. godine. Uzimajući za primer švedske kompanije može se videti da je većina njih izvršila većinu akvizicija koje su rezultirale rastom goodwilla (Gauffin & Thörnsten, 2010). Kompanije su bile prinuđene da brane svoje pretpostavke koje su predstavljale osnovu za stavku goodwilla, a upravo to je predstavljalo izazov tokom finansijskog previranja. Nakon finansijske krize zabeleženo je značajno povećanje otpisa goodwilla. Pojedini autori su otkrili da je došlo do jasne promene u akcijama kompanija nakon recesije (Andresson & Andresson, 2010). S druge strane, nije bilo

moguće utvrditi primetno povećanje otpisa tokom finansijske krize, ali ni navesti razlog za to (Gauffin & Thörnsten, 2010). To navodi na pitanje, da li su pretpostavke i akcije kompanija bile karakteristične za period finansijske krize ili je to bio izuzetak koji je potvrdio pravilo? Važno je naglasiti da kada se mora izvršiti otpis goodwilla, gubitak se uzima iz neograničenog kapitala. Odnos goodwilla prema kapitalu je zanimljiva oblast za istraživanje jer danas upravo stavka goodwilla ima značajan udeo u imovini mnogih kompanija. Takođe, kompanije koje imaju visok nivo goodwilla u odnosu na kapital imaju veći stepen osetljivosti na moguće otpise (Gauffin & Thörnsten, 2010; Gauffin & Nilsson, 2021).

GOODWILL

Goodwill predstavlja deo nematerijalne imovine. Pretpostavke za njegovo priznavanje, ali i načini njegovog vrednovanja menjali su se tokom vremena. Na nivou međunarodne računovodstvene prakse goodwill je počeo da se reguliše 1983. godine i to donošenjem Međunarodnog računovodstvenog standarda 22-Poslovne kombinacije, a koji je stupio na snagu 1985. godine. Standard je dva puta revidiran, prvi put 1993. i 1998. godine, a drugi put je revidirani standard stupio na snagu 1999. godine i u primeni je bio do 31.03.2004. godine kada je zamenjen Međunarodnim standardom finansijskog izveštavanja 3-Poslovne kombinacije. Ovaj standard je revidiran 2010. godine, a njegova primena je započela u junu iste godine (Budimir, 2014, str. 69-70). Etimološki posmatrano goodwill vodi poreklo iz engleskog jezika i označava dobru volju, prijateljstvo, reputaciju. Sa računovodstvenog aspekta, on predstavlja specifičan oblik nematerijalne imovine koja se prikazuje u bilansu kompanije (Budimir, 2014, str. 71). Najranije definicije goodwilla govore da on predstavlja poslovne prednosti koje nastaju iz dobrih odnosa sa kupcima (Pervan, 2005, str. 85). Takođe, u tim definicijama se navodi da goodwill

proizilazi iz dobrih odnosa koje vlasnici kompanija imaju sa kupcima. Takvi odnosi su predstavljali ključne prednosti koje je jedna kompanija mogla da ima u odnosu na neku kompaniju koja je tek formirana (tj. osnovana) (Budimir, 2014, str. 71). Može se zaključiti da se još u najranijim konceptima navodi da goodwill proističe iz ličnih osobina vlasnika kompanije kao što su njegova ličnost, prijateljski odnosi sa poslovnim partnerima, poslovne veštine i sposobnosti (Catlett & Olson, 1968, str. 10). Danas se goodwill definiše kao sredstvo koje predstavlja buduću ekonomsku korist koja proizilazi iz druge imovine koja je stečena u poslovnoj kombinaciji koja nije pojedinačno identifikovana i odvojeno iskazana. U slučaju poslovne kombinacije, prenesena naknada će se pripisati prepoznatljivoj imovini u stečenom poslu i ona će se vrednovati po odgovarajućim fer vrednostima. Naime, u meri u kojoj se plaćena naknada ne može pripisati ni imovini ni obavezama u stečenom poslu, goodwill se mora prijaviti (MSFI 3, 2020). Dakle, goodwill čini ono što ostaje nakon što se kupovna cena pripiše različitim komponentama sticanja. Tada se goodwill mora alocirati na grupe jedinica koje stvaraju gotovinu, a koje se moraju identifikovati u malim grupama imovine koje menadžment kompanije interno prati. Ove jedinice koje generišu novac ne mogu biti veće od jednog operativnog segmenta kako je definisano u MSFI 8-Segmenti poslovanja (MSFI-8, 2022). Dakle, ukoliko nematerijalno ulaganje treba da bude prikazano kao takvo u bilansu stanja, ono mora da ispunjava i određene kriterijume za njegovo priznavanje. Kriterijumi za priznavanje definisani su Međunarodnim računovodstvenim standardom (MRS) 38 - Nematerijalna imovina (Smith et al., 2015). Prema ovom standardu nematerijalna imovina može se iskazati u finansijskom izveštaju samo ako: postoji verovatnoća da će se očekivane buduće ekonomske koristi koje se pripisuju imovini pripisati preduzeću, nabavna vrednost sredstva može se pouzdano odmeriti (MRS 38, 2022). Takođe, način na

koji kompanija odluči da definiše goodwill i kakvu perspektivu kompanija ima, u velikoj meri utiče na njene finansijske izveštaje. Postoje dve preovlađujuće perspektive goodwilla, a to su perspektiva odozgo prema dole i perspektiva odozdo prema gore (Johnson & Petrone, 1998). Perspektiva odozgo prema dole smatra da je goodwill preostala komponenta veće imovine nakon što se "razbije" veći pristup prepoznatljivim komponentama. U okviru perspektive odozgo prema dole, postoje dva pristupa koja se mogu identifikovati. Prvi stav se oslanja na činjenicu da goodwill postoji samo zbog toga što nije moguće tačno identifikovati i izmeriti nematerijalna sredstva. S druge strane, drugi pristup vidi goodwill kao ostatak bez ikakvih direktnih kvaliteta (Johnson & Petrone, 1998). Međutim, ovaj pristup nije direktno povezan sa pokušajem da se definiše goodwill, nego sa metodom vrednovanja. Perspektiva odozdo prema gore znači da se goodwill treba razmatrati u smislu njegovih komponenti. To znači da je goodwill zbir nepoznatih ali prepoznatljivih nematerijalnih sredstava (Johnson & Petrone, 1998). Dakle, goodwill se može sastojati od nekoliko različitih vrsta elemenata.

Mnogi istraživači pokušali su da objasne šta je goodwill i kako ga definisati. U pokušaju da se olakša razumevanje goodwilla istraživači su rezimirali koje kategorije goodwill može činiti. Tako je identifikovana i kreirana lista karakteristika koje imovina goodwilla može posedovati, a to su: višak fer vrednosti u odnosu na knjigovodstvenu vrednost neto imovine društva koje vrši preuzimanje; fer vrednost nematerijalne imovine koja se ne može identifikovati; fer vrednost kontinuiranog poslovanja sticaoca; fer vrednost sinergije koja proizilazi iz kombinacije sticaoca i kompanije; precenjenost koja dovodi do precenjene cene koju plaća sticalac (Johnson & Petrone, 1998). Fer vrednost umanjena za troškove prodaje može se smatrati sadašnjom prodajnom vrednošću koja odražava tržišnu vrednost sredstva na datum bilansiranja (Smith et al., 2015).

TEKUĆE I ISTORIJSKO IZVEŠTAVANJE O GOODWILLU

Godine 2019. sprovedena je studija koja je ispitala svih 307 kompanija koje su se kotirale na Štokholmskoj berzi. Studija je dovela do nekoliko zanimljivih otkrića. Pokazala je da goodwill čini 61% ukupne stečene imovine. Pored toga, raspodela prepoznatljive nematerijalne imovine i goodwilla u 2019. godini bila je takva da goodwill iznosi 61%, a nematerijalna imovina 25% (Gauffin & Nilsson, 2021). U 2020. godini bilo je 225 kompanija na berzi koje su imale stavku goodwilla u bilansu stanja. Otpisi goodwilla u odnosu na ukupan prijavljeni goodwill su vrlo mali. Tokom 2009. godine i 2019. godine nivo amortizacije je između 0,6% i 1,1% vrednosti stavki goodwilla (Gauffin & Nilsson, 2021). Ako se ovaj trend nastavi, proći će otprilike 100 godina prije nego što se sav prijavljeni goodwill evidentira. U stvarnosti, to će potrajati i duže od toga jer se ukupni goodwill svake godine povećava za veće iznose od onoga što je evidentirano. Samim tim može se konstatovati da su otpisi goodwilla od ukupno iskazanog u poslednjih nekoliko godina gotovo zanemarljivi. Takođe, se može zaključiti da je udio kompanija u kojima je goodwill više zastupljen u odnosu na kapital kompanije porastao od 2008. godine. Naime, kompanije u kojima goodwill čini najmanje 50% kapitala porastao je na 38% u 2019. godini u poređenju sa 31,3% iz 2005. godine (Gauffin & Nilsson, 2021).

PRIMENA MSFI 3 I MRS 36

Pojedini autori izvršili su ispitivanje usklađenosti sa MSFI 3 i MRS 36 (Glaum et al., 2013). Istraživanje je sprovedeno u Evropi i obuhvatilo je kompanije iz 17 različitih zemalja. Istraživanje je pokazalo da postoji značajan nedostatak usklađenosti i da na njega utiču varijable i na nivou kompanije i na nacionalnom nivou. Ovo ukazuje da uprkos tome što su MSFI uobičajeni računovodstveni standardi u Evropi, faktori kao što su računovodstvene tradicije zemalja

i drugi faktori koji su specifični za zemlju imaju veliki uticaj. Na nivou kompanije otkriveno je da faktori koji igraju važnu ulogu su prethodno iskustvo sa MSFI, postojanje odbora za reviziju, revizori, da li je do problema došlo tokom perioda ili će se pojaviti u narednom periodu i vlasnička struktura kompanije. Na nacionalnom nivou, važni faktori su bili snaga sistema primene MSFI, njegov nadzor i veličina tržišta akcija u zemlji. Tako je na primer Švedska imala veoma visok stepen usklađenosti od 82%, gde je prosek bio približno 72%. S druge strane, ispitivan je uticaj finansijske krize iz 2008. godine na stepen usklađenosti australijskih kompanija sa testiranjem goodwilla na obezvređenje. U tom istraživanju otkriveno je da se korporativna usklađenost povećala tokom finansijske krize u odnosu na period pre same krize. Takođe, je otkriveno da su industrije koje su imale intenzivniji goodwill pokazale veći nivo usklađenosti tokom finansijske krize u poređenju sa industrijama koje su imale manje intenzivan goodwill (Bepari et al., 2014). Činjenica da se usklađenost povećava tokom krize može se povezati sa teorijom ekonomskih poremećaja. Sutthachai i Cooke navode da Gortsova teorija, teorija ekonomskog poremećaja može da bude predstavljena finansijskom krizom (Sutthachai & Cooke, 2009; Gort, 1969). Prema teoriji, fundamentalni ekonomski poremećaj može dovesti do promena u finansijskim izveštajima i odnosu između različitih učesnika. Razlog za promenu može biti taj što finansijski neizvesni periodi dovode do povećanja opšteg nivoa neizvesnosti, a to dovodi do remećenja očekivanja pojedinaca koje imaju od kompanije.

MSFI 3 - Poslovne kombinacije

MSFI 3 stupio je na snagu 2005. godine i značio je da su formirana pravila koja su dovela do toga da se sva prepoznatljiva nematerijalna imovina mora prikazivati odvojeno od goodwilla. Njegova svrha je smanjenje iznosa goodwilla, što za uzvrat dovodi do toga da način na koji se goodwill prijavljuje

postaje manje važan (Gauffin & Nilsson, 2021). Pored ovoga njegovo uvođenje značilo je da su rezultati kompanija poboljšani otpisivanjem nematerijalne imovine koja ima različit vek trajanja (Gauffin & Nilsson, 2021). Svrha standarda je da poboljša relevantnost, pouzdanost i uporedivost koju kompanija pruža u poslovnoj kombinaciji. U poslovnoj kombinaciji kompanije to moraju prijaviti primenom metode sticanja. Da bi se primenio metod sticanja potrebno je da se ispune četiri kriterijuma, a to su: identifikovanje sticaoca, određivanje datuma sticanja, priznavanje i odmeravanje stečene prepoznatljive imovine, preuzetih obaveza i svakog učešća bez prava kontrole u stečenom entitetu i priznavanje i odmeravanje goodwilla ili dobitka od povoljne kupovine (MSFI 3, 2020). Polazna tačka za ovaj standard je da višak vrednosti treba pripisati određenim sredstvima i obavezama. To dovodi do toga da goodwill postaje rezidual, tj. ono što preostaje od razlike između nabavne cene i neto vrednosti. U teoriji postoje tri načina za prijavu goodwilla, a to su: trenutna eliminacija protiv vlastitog kapitala, aktivacija i sistemska amortizacija tokom vremena, aktivacija bez amortizacije (Marton et al., 2020). Naime, druga i treća metoda se uglavnom kombinuju sa testom obezvređenja, dok MSFI 3 primenjuje metod 3 na goodwill. Pored toga, ovaj standard ima visoke zahteve za identifikaciju i vrednovanje imovine, a to bi zauzvrat trebalo da obezbedi niži goodwill, nego što bi inače bio u drugim slučajevima. Osnovna ideja sa uvođenjem MSFI 3 bila je da se obezbedi jasnija definicija goodwilla. Ovaj standard vrednost goodwilla definiše kao neto iznos prepoznatljive stečene imovine i preuzetih obaveza odmerenih u skladu sa ovim standardom na datum sticanja (MSFI 3, 2020). Ova definicija ne slaže se uvek sa načinom na koji kompanije odlučuju da prijave goodwill. Ali isto tako nije uvek ni u skladu sa istraživanjima, kao što su na primer istraživanja koja su sprovedi Johanson i Petrone 1998. godine (Giuliani & Brännström, 2011). Naime, to dovodi do komplikacija u smislu vrednovanja goodwilla

u objektivnom i harmoničnom pristupu.

MRS 36 - Umanjenje vrednosti imovine

Nematerijalna ulaganja sa neograničenim korisnim vekom trajanja i nematerijalna ulaganja u pripremi moraju se testirati na umanjeње vrednosti najmanje jednom godišnje. Goodwill koji nastaje u poslovnim akvizicijama u praksi uvek ima neograničen vek trajanja (Marton et al., 2020). Naime, sredstva koja imaju neograničen vek trajanja ne mogu se sistematski amortizovati tokom vremena, već ih je potrebno testirati na obezvređenje najmanje jednom godišnje ili kada se pojave indikacije obezvređenja (Marton et al., 2020). Umanjenje goodwilla je regulisano MRS 36, u slučaju testiranja obezvređenja, knjigovodstvena vrednost sredstva se mora uporediti sa njegovom nadoknadivom vrednošću i izvršiti njegovo otpisivanje u slučajevima kada je nadoknadi iznos niži od knjigovodstvene vrednosti (MRS 36, 2022).

S druge strane, nadoknadi iznos je definisan kao fer vrednost, umanjena za troškove otuđenja ili upotrebna vrednost u zavisnosti koja od ovih vrednosti je veća (MRS 36, 2022). Kalkulacija upotrebne vrednosti jednog sredstva potrebno je da odražava sledeće elemente: procenu budućih tokova gotovine koje entitet očekuje da će dobiti od sredstava; očekivanja mogućih variranja vrednosti ili dinamike tih budućih tokova gotovine; vremenska vrednost novca, predstavljena tekućom berzičnom tržišnom kamatnom stopom; cena neizvesnosti svojstvene sredstvu; druge faktore, kao što je nelikvidnost, koju će učesnici na tržištu odražavati određivanjem cena budućih tokova gotovine koje entitet očekuje da će ostvariti upotrebom tog sredstva (MRS 36, 2022). Dakle, otpisi se uglavnom zasnivaju na procenama onih koji pripremaju račune. Ovo ostavlja prostor za neizvesnost jer stvarni ishod može odstupati od predviđanja. Proračuni su zasnovani na varijablama: buduću novčani tokovi i izbor diskontne stope (Marton et al., 2020).

Ovaj standard daje smernice za izračunavanje budućih novčanih tokova. Proračun budućih novčanih tokova zasniva se na najboljoj proceni rukovodstva o finansijskim uslovima za koje se očekuje da će preovladati tokom preostalog korisnog veka trajanja sredstva kao osnova za izračun novčanog toka, oni se moraju zasnivati na budžetima i predviđanjima u proteklih pet godina (Marton et al., 2020). MRS 36 navodi da je vrednost u upotrebi zasnovana na diskontovanim budućim novčanim tokovima. Da bi se dobila vrednost u upotrebi, kompanije moraju da odrede diskontnu stopu (Marton et al., 2020). Što je niža diskontna stopa koja je određena, to će imovina dobiti veću vrednost u vezi sa diskontom. Diskontna stopa mora biti podržana na tržišnim kotacijama (Marton et al., 2020). Kamatna stopa se zasniva na neophodnoj stopi prinosa koja se može objasniti tekućim tržišnim transakcijama za imovinu koja postoji i u odgovarajućim kompanijama koje se posmatraju (Marton et al., 2020).

SMANJENJE DISKONTNE STOPE TOKOM KRIZE

Autori Thörnsten i Gauffin objavili su studiju koja je govorila o goodwillu u periodima krize. Oni su posmatrali finansijske izveštaje 259 kompanija koje su se kotirale na berzi. U toj studiji su zaključili da je bilo jako malo otpisa goodwilla tokom finansijske krize. Naime, od 259 kompanija njih 37 je izvršilo umanjeње goodwilla u vreme krize. Nadalje, 37 otpisa iznosilo je 1,5% ukupne vrednosti goodwilla kompanija koje su se kotirale na berzi (Gauffin & Thörnsten, 2010). Takođe, moguće je uočiti da je nekoliko otpisa zasnovano na finansijskoj krizi. Od 37 kompanija koje su izvršile otpis, samo dve kompanije su navele da je njihov otpis goodwilla posledica krize. Deo testa obezvređenja goodwilla je da se formira diskontna stopa koja izražava zahtevani prinos kompanije na uloženi kapital i koja se dalje primenjuje u diskontovanju budućih

novčanih tokova. Tokom finansijske krize kompanije su koristile relativno nisku diskontnu stopu. Naime, niža diskontna stopa podrazumeva veću vrednost budućeg novčanog toka, a samim tim i smanjenu potrebu za otpisom goodwilla. Takođe, tokom krize premija rizika je naglo porasla zbog neizvesnosti na tržištu, ali uprkos tome nekoliko kompanija je odlučilo da podigne svoje diskontne stope. Samo 17% posmatranih kompanija (a posmatrano je 259 kompanija) odlučilo je da poveća svoje diskontne stope, a 54% je odlučilo da zadrži svoje diskontne stope, a najčudnije od svega bilo je da je 29% kompanija odlučilo da snizi svoje diskontne stope (Gauffin & Thörnsten, 2010). Važno je naglasiti da kompanije nisu uzele u obzir preovlađujuće okolnosti kao što je naglo smanjena kamatna stopa, a što je rezultat povećane premije rizika na finansijskom tržištu.

UMANJENJE GOODWILLA I KAŠNjenje U NJEGOVOM UMANJENJU

MRS 36 ima za cilj da osigura da se sredstva ne iskazuju po vrednosti koja premašuje nadoknadiivi iznos i da je primenjiv na većinu imovine, uključujući i goodwill. Nadoknadiivi iznos je viši od fer vrednosti sredstva ili jedinice koja generiše novac umanjena za troškove prodaje i vrednosti u upotrebi. Vrednost u upotrebi odgovara sadašnjoj vrednosti budućih novčanih tokova od kojih se očekuje da će sredstvo generisati i mora se izračunati sa tržišnom diskontnom stopom. S obzirom da goodwill ne generiše novčane tokove nezavisno, on se alocira na jedinice koje generišu novac za koji se očekuje da će imati korist od sticanja. Jedinica koja stvara novac predstavlja grupu sredstava koja u značajnim aspektima nezavisno dovodi do stvaranja tokova gotovine. Kao rezultat toga, goodwill se može indirektno testirati na umanjenje vrednosti i to se radi za jedinicu koja generiše novac i kojoj goodwill pripada. Testiranje umanjenja goodwilla mora se vršiti jednom godišnj, čak i ukoliko nema

naznaka da postoji potreba za umanjenjem vrednosti. Testiranje obezvređenja će se isto tako obavljati ukoliko postoji indikacija da je došlo do umanjenja vrednosti. Takva procena se vrši upoređivanjem nadoknadiivog iznosa sa knjigovodstvenom vrednošću imovine u jedinici koja generiše novac, uključujući knjigovodstvenu vrednost goodwilla. Ukoliko knjigovodstvena vrednost jedinice koja generiše novac premašuje njen nadoknadiivi iznos, entitet će priznati gubitak od umanjenja vrednosti. U prvom slučaju otpis će se odnositi na goodwill koji je mogao biti raspoređen na predmetnu jedinicu koja stvara novac. Nakon toga, moraju se izvršiti otpisi drugih sredstava koji su uključeni u tu jedinicu koja generiše novac. Otpis predstavlja trošak i samim tim ima negativan uticaj na rezultat. Gubitak od umanjenja vrednosti koji se odnosi na goodwill ne može se poništiti.

Kada je reč o kašnjenju u umanjenju goodwilla važno je naglasiti da su autori Hayn i Hugh objavili studiju u kojoj su ispitivali umanjenje goodwilla u američkim kompanijama u periodu od 1988. do 1998. godine. Naime, ova studija pokriva američke kompanije čiji izveštaji podležu Odboru za standarde finansijskog računovodstva (eng. Financial Accounting Standards Board- FASB). Konkretnije, Hayns i Hugh pristupaju Izjavama o standardima finansijskog računovodstva (eng. Statements of Financial Accounting Standards- SFAS), a to su propisi čiji se sadržaj odnosi na otpis goodwilla u američkim kompanijama (Hayn & Hugh, 2006). U njima je propisano da se stavka goodwilla distribuira među entitetima koji generišu novac i testira na umanjenje vrednosti na osnovu budućih diskontovanih novčanih tokova. Iz ove studije se može zaključiti da otpis goodwilla može da potraje 3-4 godine nakon što se novčani tok iz entiteta koji stvara novac smanji. U trećini anketiranih kompanija moglo bi proći i do deset godina od smanjenja novčanog toka dok menadžment ne odluči da izvrši otpis goodwilla. Kada se ova stavka otpiše, to negativno utiče na godišnje rezultate.

Upravo to može da bude i obrazloženje za pasivno delovanje kompanija u procesu otpisa. Na ovaj način, ono što se prikazuje u finansijskim izveštajima ponekad može da deluje pogrešno za tekuću godinu i svoj pravi oblik poprima u budućnosti (3 do 4 godine kasnije) (Hayn & Hugh, 2006).

JEDINICE KOJE GENERIŠU NOVAC

U testu obezvređenja goodwill se raspoređuje na entitete koji generišu novac u skladu sa MRS 36. Jedinica koja generiše gotovinu je najmanja prepoznatljiva grupa sredstava koja generiše prilive gotovine koji su u najvećoj meri nezavisni od priliva gotovine drugih sredstava ili grupa sredstava (MRS 36, 2022). Prema MRS 36 goodwill mora biti raspoređen na svaku sticaočevu jedinicu koja generiše gotovinu, ili na grupe takvih jedinica, za koje se očekuje da ostvaruju korist od sinergije kombinacije, bez obzira da li su druga stečena sredstva ili obaveze dodeljene tim jedinicama ili grupama jedinica (MRS 36, 2022). Dakle, cilj je identifikovati jedinicu koja generiše novac na što nižem mogućem nivou, a sve kako bi se izbegla neovlašćena "prebijanja" koja se dešavaju na višem nivou, ali i netačno otpisivanje imovine (Marton et al., 2020). MSFI 8 propisuje da jedinica koja generiše novac na koji je raspoređen goodwill ne sme biti veći od poslovnog segmenta. Zahtev za umanjenje vrednosti goodwilla može biti pod uticajem načina na koji kompanije odluče alocirati svoje jedinice koje generišu gotovinu. Naime, studije su otkrile da postoji finansijski podsticaj za menadžment kompanije da postavi jedinice koje generišu novac na što je moguće viši nivo unutar kompanije jer se rizik od obezvređenja tada smanjuje (Wines et al., 2007).

Što je manji deo goodwilla jedinica koje generišu novac, to je veća verovatnoća da se gubitak zbog umanjenja vrednosti može izbeći. Gubici od umanjenja vrednosti se izbegavaju jer profitabilni delovi kompanije mogu nadoknaditi manje profitabilne i na taj način se vrši nadoknađivanje. Jedan od efekata

odabira premalo jedinica koje generišu novac je da informacije postanu manje transparentne (Carlin & Finch, 2008). Carlin i Finch su ispitivali koliko su obelodanjivanja kompanija u skladu sa standardnim zahtevima za obelodanjivanje australijskih kompanija. Njihova studija je otkrila da je 85% ispitanika dalo zadovoljavajuće informacije o svojim jedinicama koje generišu novac. S druge strane, 18% nije pružilo nikakve informacije. Upravo to može da dovede do komplikacija. Komplikacije mogu da nastanu kada se informacije o kompanijama koriste za eksternu stranu koja želi da sazna gde je goodwill dodeljen. Što zauzvrat onemogućava procenu rizika koja je povezana sa stavkom goodwilla.

MRS 38 - NEMATERIJALNA ULAGANJA

MRS 38 je standard koji opisuje koja nematerijalna ulaganja treba iskazati u bilansu stanja, a koja ne. U standardu je navedeno da kompanija mora da odvoji interno i eksterno generisanu imovinu (Marton et al., 2020). Standard ima za cilj da propiše računovodstveni tretman nematerijalne imovine kojom se nisu posebno bavili drugi računovodstveni standardi. Ovim standardom se zahteva da entitet prizna nematerijalnu imovinu, ako su zadovoljeni određeni kriterijumi. Takođe, standard definiše način odmeravanja knjigovodstvene vrednosti nematerijalne imovine i zahtevaju se određena obelodanjivanja o nematerijalnoj imovini (MRS 38, 2022). Naime, važno je naglasiti da imovina mora biti prepoznatljiva. Imovina je prepoznatljiva, ukoliko je: odvojiva (kada se može odvojiti ili odeliti od entiteta i prodati, licencirati, preneti, razmeniti ili iznajmiti, bilo pojedinačno ili zajedno sa povezanim ugovorom, prepoznatljivom imovinom ili obavezom, bez obzira da li entitet ima nameru da to uradi), nastaje po osnovu ugovornih ili drugih zakonitih prava (bez obzira da li su ta prava prenosiva ili odvojiva od entiteta ili od drugih prava i obaveza) (MRS 38, 2022).

Takođe, entitet mora da ima kontrolu nad imovinom. To se postiže ukoliko je entitet u stanju da stekne buduće ekonomske koristi koje proističu iz resursa i da ograniči pristup drugim tim koristima (MRS 38, 2022). Osim toga, imovina će kompaniji verovatno obezbediti finansijsku korist u budućnosti.

NADOKNADIVI IZNOS

Nadoknadivi iznos sredstva može se opisati kao budući novčani tok koji će sredstvo generisati. Postoje dva načina da sredstvo generiše budući novčani tok. Prvi način je prodaja imovine. Nakon toga se izračunava neto prodajna vrednost sredstva, koja je fer vrednost umanjena za troškove prodaje koji proizilaze iz bilo koje prodaje. Drugi način je upotreba imovine, npr. tako što se od nje nešto proizvodi, prodaje i na taj način stvara novčani tok. To se zove vrednost u upotrebi i izračunava se određivanjem sadašnje vrednosti onoga što se očekuje da će sredstvo generisati u budućnosti. Naime, nadoknadivi iznos predstavlja vrednost koja je veća od neto prodajne vrednosti i upotrebne vrednosti. Ukoliko bilo koja od ovih vrednosti premašuje vrednost na kojoj je sredstvo prijavljeno, nije potrebno vršiti otpis imovine. Ako su obe vrednosti manje od knjigovodstvenog iznosa, gubitak zbog umanjenja vrednosti mora biti napravljen tako da knjigovodstveni iznos odgovara nadoknadivom iznosu (Marton et al., 2020).

PREDVIĐANJA MENADŽMENTA O BUDUĆIM NOVČANIM TOKOVIMA

Menadžment kompanije je taj koji izračunava buduće novčane tokove kompanije i oni trebaju da se zasnivaju na najboljoj proceni ekonomskih uslova koje procenjuju da će sredstvo imati tokom svog preostalog korisnog veka trajanja (Marton et al., 2020). Kako bi pomogli u svojim procenama, menadžment kompanije upotrebljava budžet i prognoze koje uglavnom pokrivaju period od najviše pet godina. Naime, što je duži vremenski period, veća je nesigurnost.

Stoga, novčani tok koji se izračunava za period nakon pet godina mora da bude opravdan ukoliko se očekuje da će se povećati, u suprotnom se pretpostavlja da je nepromenjen ili u opadanju. Naime, svi budući novčani tokovi se izračunavaju po sadašnjoj vrednosti, a izvršene procene su zasnovane na postojećem stanju sredstva i postojećoj upotrebi. Tačnije, ne uzimaju se u obzir buduće investicije koje bi potencijalno mogle dovesti do povećanja novčanog toka koje sredstvo generiše. S druge strane, uzimaju se u obzir troškovi koji su nastali održavanjem imovine u postojećem stanju (Marton et al., 2020).

ZAKLJUČAK

Na osnovu svega prethodno navedenog može se zaključiti da se pogled na goodwill menjao tokom vremena. Ranije je goodwill bio pomalo sumnjiv i predstavljao je stavku koju je bilo teško definisati u bilansu stanja, koji bi se uglavnom otpisivali redovno i pravolinijski. Naime, goodwill treba da bude podvrgnut testu obezvređenja jednom godišnje i važno je da bude otpisan ukoliko se smatra potrebnim. Upravo to dovodi do komplikacija kada kompanije moraju da ga prijave. Postoje različiti pristupi izveštavanju o goodwillu, a to dovodi do višeg nivoa subjektivnosti. Step en usklađenosti sa MSFI 3 predstavlja interesantno problemsko područje u pogledu goodwilla. Naime, goodwill postaje sve veća i značajnija stavka u finansijskim izveštajima, dok su otpisi goodwilla u odnosu na ukupno iskazani goodwill vrlo mali. Istraživanja pokazuju da je finansijska kriza koja se dogodila 2008. godine dovela do toga da vrednost stavke goodwilla poraste velikom brzinom. Upravo to navodi na mnoga pitanja. S druge strane, pre izbijanja pandemije 2019. godine bilo je jako malo otpisa, a otpisi koji su napravljeni bili su neverovatno mali u odnosu na vrednost goodwilla. Stoga je zanimljivo videti da li se slična situacija može javiti i tokom recesije, ali isto tako jako je važno izvršiti analiziranje kako se kompanije ponašaju u pogledu

računovodstva u kriznim vremenima.

Takođe, istraživanja pokazuju da kompanije imaju tendenciju da imitiraju jedna drugu. To se posebno odnosi na stavke oko kojih postoji neizvesnost, a jedna od njih je i stavka goodwilla. Važno je naglasiti da je pandemija COVID-19 dovela do recesije. Velikih broj kompanija pogođen je smanjenjem prodatih proizvoda/usluga. Samim tim je razumno pretpostaviti da to ima snažan uticaj na godišnje izveštaje kompanija u fazi minimiziranja potraživanja u neizvesnim vremenima. Isto tako u izveštajima gotovo svih kompanija moguće je uočiti uticaj, tj. posledice pandemije COVID-19.

LITERATURA

- [1] Andresson, C., & Andresson, T. (2010). Harde senaste årens konjunkturförändringar påverkat företagens antaganden vid nedskrivningsprövning av goodwill? . Göteborg: Göteborgs universitet Handelshögskolan.
- [2] Bepari, M., Rahman, S., & Mollik, A. (2014). Firms' compliance with the disclosure requirements of IFRS for goodwill impairment testing Effect of the global financial crisis and other firm characteristics. *Journal of Accounting & Organizational Change*, vol. 10(1), 116–149.
- [3] Budimir, N. (2014). Bilansiranje gudvila. *Ekonomija- Teorija i praksa*, godina VII, broj 4, 69-89.
- [4] Carlin, T., & Finch, N. (2008). Discount Rates in Disarray: Evidence on Flawed Goodwill Impairment Testing. *Australian Accounting Review*.
- [5] Gauffin, B., & Nilsson, S. (2021). Rörelseförvärv enligt IFRS 3, Femtonde året - IASB antligen ute på banan med sin diskussionsrapport. *Tidningen Balans*, nr. 2. Preuzeto sa *Tidningen Balans*.
- [6] Gauffin, B., & Thörnsten, A. (2010). Nedskrivning av goodwill - få nedskrivningar 2008 som följd av finanskrisen. *Balans*. No.1, 38-42.
- [7] Giuliani, M., & Brännström, D. (2011). Defining goodwill: a practice perspective. *Journal of Financial Reporting and Accounting* vol. 9(2), 161-175.
- [8] Glaum, M., Schmidt, P., Street, D., & Vogel, S. (2013). Compliance with IFRS 3 - and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company- and country level determinants. *Accounting and Business Research*, vol. 43(3), 163-204.
- [9] Gort, M. (1969). An economic disturbance theory of mergers. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 83(4), 624-642,.
- [10] Habek, M., Tadijančević, S., & Tepšić, R. (1988). *Računovodstvena teorija i metode*. Zagreb: Progres.
- [11] Hamberg, M., & Beisland, A. (2014). Changes in the value relevance of goodwill accounting following the adoption of IFRS 3. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vo. 23(2), 59-73.
- [12] Hayn, C., & Hugh, P. (2006). Leading Indicators of Goodwill Impairment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, vol. 21(3), 223-265.
- [13] Johnson, L., & Petrone, K. (1998). Is Goodwill an Asset? *Accounting Horizons*, vol. 12(3), 293-303.
- [14] Marton, J., Lundqvist, P., & Pettersson, A. (2020). *IFRS - I teori och praktik*. Stockholm: Sanoma Utbildning.
- [15] Miljak, T., Bubuć, J., & Kitić, M. (2012). Računovodstvena politika amortizacije u funkciji donošenja poslovnih odluka poduzeća. *Učenje za poduzetništvo*, Vol. 2 No. 2,, 125-137.
- [16] Pervan, I. (2005). Oblikovanje računovodstvenog modela za obračun goodwill-a iz poslovnog spajanja. Split: Ekonomski fakultet.
- [17] Ristić, K., Komazec, S., & Ristić, Ž. (2015/16). *Makroekonomija*. Beograd: EtnoStil.
- [18] Smith, D., Brännström, D., & Jansson, A. (2015). *Redovisningens språk*. Lund: Studentlitteratur.
- [19] Sutthachai, S., & Cooke, T. (2009).

- An analysis of Thai financial reporting practices and the impact of the 1997 economic crisis. *Abacus*, vol. 45(4), 493-517.
- [20] Wines, G., Dagwell, R., & Windsor, C. (2007). Implications of the IFRS goodwill accounting treatment. *Managerial auditing journal*, vol. 22(9), 862-880.
- [21] MRS 36. Ministarstvo finansija Republike Srbije. Preuzeto sa Međunarodi računovodstveni standardi: https://www.mfin.gov.rs//upload/media/4etY0C_6015e3c775d80.pdf (Pristup: 12.04.2022.)
- [22] MRS 38. Ministarstvo finansija Republike Srbije. Preuzeto sa Međunarodni računovodstveni standardi: https://www.mfin.gov.rs//upload/media/bDHlCd_6015e3fa6b0ef.pdf (Pristup: 11.04.2022.)
- [23] MSFI 3. Ministarstvo finansija Republike Srbije. Preuzeto sa Dokumenti-Međunarodni računovodstveni standardi i međunarodni standardi revizije: https://www.mfin.gov.rs//upload/media/aKQ39I_6015e649c8cfa.pdf (Pristup: 10.04.2022.)
- [24] MSFI-8. Ministarstvo finansija Republike Srbije. Preuzeto sa Dokumenti-Međunarodni računovodstveni standardi i međunarodni standardi revizije: https://www.mfin.gov.rs//upload/media/y2PKcF_6015e6b97c293.pdf (Pristup: 10.04.2022.)

TERORIZAM U KRIVIČNOM ZAKONODAVSTVU BOSNE I HERCEGOVINE (KRIVIČNO PRAVNI ASPEKT)

TERRORISM IN THE CRIMINAL LEGISLATION OF BOSNIA AND HERZEGOVINA (CRIMINAL LEGAL ASPECT)

Hašim Mujanović

SAŽETAK

Zakonske odredbe unutar pravnih država jesu osnovna sredstva koja bi se trebala primjenjivati u borbi protiv terorizma. Bosna i Hercegovina je početkom 21. stoljeća pristupila značajnim izmjenama u materijalnom krivičnom pravu. Istovremeno, Krivični zakon naše države je obogaćen novim odredbama, a što je rezultat usaglašavanja s najznačajnijim međunarodnim izvorima (konvencijama) o terorizmu. Sa međunarodno-pravnog aspekta, ove su konvencije dosta sadržajno izvršile inkriminaciju pojedinih akata međunarodnog terorizma. Osim toga, konvencije su ustanovile i obavezu država ugovornica da inkriminiraju djela uvrste u svoja nacionalna zakonodavstva. S tim u vezi, ovaj rad predstavlja analizu krivičnog aspekta terorizma te konkretnih inkriminacija ovog krivičnog djela.

Ključne riječi: terorizam, krivični zakon, krivično pravo, konvencije.

SUMMARY

Legal provisions within legal states are the basic means that should be applied in the fight against terrorism. At the beginning of the 21st century, Bosnia and Herzegovina made significant changes in substantive criminal law. At the same time, the Criminal Code of our country has been enriched with new provisions, which is the result of harmonization with the most important international sources (conventions) on terrorism. From the international-legal aspect, these conventions made certain

acts of international terrorism criminal in content. In addition, the conventions established the obligation of the contracting states to include the incriminated acts in their national legislation. In this regard, this paper presents an analysis of the criminal law aspect of terrorism and the specific incriminations of this criminal act.

Keywords: terrorism, criminal law, criminal law, conventions.

TEŠKOĆE U DEFINIRANJU POJMA TERORIZMA

Do danas ne postoji sveobuhvatna i univerzalna definicija terorizma koja bi inkorporirala sve aspekte ove pojave. Raznolikost pojavnosti terorizma privukla je mnoge nauke koje su, svaka iz svog ugla, nastojale ponuditi jednu parcijalnu definiciju ovog pojma. U literaturi se prepoznaje više od 150 različitih definicija koje, na ovaj ili onaj način, određuju terorizam.¹ Do 1988. godine moglo se naći 109 definicija terorizma s više od dvadeset elemenata koji su ga presudno određivali.² Osim raznolikosti njegove pojavnosti, teškoće u definiranju pojma terorizma proizlaze, također, iz diferentnih političkih ciljeva skupina koje su poduzimale terorističke akcije, zatim teškog pronalaženja granice između terorizma i zakonite borbe za nacionalno oslobođanje, a stim u vezi i borbe protiv strane okupacije.³

1 A. Schmid, A. Jongman, Political Terrorism. A new guide to actors, authors, concepts, databases, theories and literature, Amsterdam 1988, 5.

2 Prema: Vlado Azinović, Uvod u studije terorizma, Sarajevo 2012, 13.

3 Usporediti: Emir Kajmaković, Terorizam u krivičnom pravu Bosne i Hercegovine, Univerzitetska

Problemi s kojima se susreće krivičnopravna nauka prilikom definisanja terorizma prevazilaze probleme općeg definisanja, jer krivičnopravna definicija treba biti tačna, nedvosmislena, jasna i logički određena pomoću drugih pojmova. Nesumnjivo da različite forme ispoljavanja terorizma i njegovih posljedica doprinose ovom problemu.⁴ Osim toga, danas su prisutne novine u krivičnom zakonodavstvu, koje predstavljaju proširivanje zone kažnjivosti kod krivičnih djela koja se odnose na terorističke aktivnosti.⁵

Posljednjih je decenija, nakon spektakularnih i za javnost zastrašujućih terorističkih napada, terorizam postao izuzetno atraktivna tema brojnih rasprava, publikacija i pseudoznanstvenih tumačenja. Ideološka obojenost brojnih radova, evidentno odsustvo naučnog pristupa i slobode mišljenja, čak i u eksplicitno demokratskim zemljama, predstavlja kamen spoticanja u pokušaju razvijanja jedinstvene definicije terorizma. Osim toga, ništa manje važna je i primjena tzv. duplih standarda koji, po riječima J. Dinić, služe kao pokriće za političke aktivnosti i strategije vladajućih elita.⁶

Svjesni svih poteškoća, naročito „problema u definiciji problema“, kako to Cooper jednostavno ističe⁷, mišljenja smo da nema

ozbiljnih razloga za sporenje o tome da je terorizam negativna društvena pojava koja ima svoje korijene i veoma složene uzroke. S toga treba kontinuirano i multidisciplinarno posvećivati pažnju ovom fenomenu, naročito iz ugla krivičnog prava obzirom da krivično djelo terorizma već duže vremena predstavlja svakodnevnicu, kako na međunarodnom tako i na nacionalnom polju.

TRAGOVI MEĐUNARODNIH IZVORA U KRIVIČNOM ZAKONODAVSTVU BOSNE I HERCEGOVINE

Na međunarodnom planu je donijeto više značajnih dokumenata s ciljem preciziranja mjera i postupaka koji se preduzimaju u pravcu borbe protiv terorizma. U kontekstu reformi domaćeg krivičnog zakonodavstva, poseban značaj ima Okvirna odluka Vijeća Evropske unije o suzbijanju terorizma od 13. juna 2002. godine⁸, s izmjenama i dopunama iz 2008. godine⁹, te Konvencija Vijeća Evrope o sprečavanju terorizma.¹⁰

Bosna i Hercegovina je dobila Krivični zakon koji je objavljen 10. februara 2003. godine, a stupio je na snagu 01. marta 2003. godine. Reformom krivičnog zakonodavstva (2003.) na državnom nivou, u glavi XVII KZ BiH, inkriminisano je krivično djelo terorizma (član 201). Analizom inkriminacije vidljivo je da se ista zasniva na Evropskoj konvenciji o suzbijanju terorizma, koju su potpisale države članice Vijeća Evrope 27. januara 1977. godine u Strazburu, kao i Protokol koji dopunjuje navedenu Konvenciju, odnosno

tion Revisited, *American Behavioral Scientist*, 44, 2001, 881-893.

⁸ Okvirna odluka Vijeća Evrope o suzbijanju terorizma od 13. juna 2002 (2002/475/JHA), *Official Journal of the European communities*, L 164/3 od 22. juna 2002.

⁹ Okvirna odluka Vijeća Evrope o suzbijanju terorizma od 13. juna 2002 (2002/475/JHA), dopunjena Okvirnom odlukom Vijeća Evrope od 28. novembra 2008 (2008/919/JHA), *Official Journal of the European communities*, L 330/21 od 9. decembra 2008.

¹⁰ Konvencija je donjeta u Varšavi 16. maja 2005. godine, a stupila na snagu 1. juna 2007. godine, *Council of Europe Convention on the Prevention of Terrorism* CETS No. 196

hronika – časopis Univerziteta u Travniku, str. 146. (dalje: E. Kajmaković, Terorizam u krivičnom pravu BiH).

⁴ Veliki broj formi ispoljavanja terorizma može da bude obuhvaćen inkriminacijama krivičnih djela opšteg kriminaliteta. Zbog toga su neka ranija određenja krivičnog djela terorizma definisala terorizam na način da su inkriminisana druga krivična djela, dajući im posebna obilježja koja su određivala krivično djelo terorizma. Vidjeti: D. Jakovljević, Terorizam sa gledišta krivičnog prava, Beograd 1997.

⁵ Polaznu osnovu novih činjeničnih stanja predstavljaju ponašanja koja su tipične pripremne radnje koje zakonodavac podiže na rang radnje izvršenja, odnosno radnje koje predstavljaju radnju podstrekavanja koje zakonodavac propisuje kao samostalno krivično djelo.

⁶ Jelena Dinić, „Pranje novca kao ekonomska dimenzija terorizma“, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, Vol. 37, broj 2, Rijeka 2016, 969.

⁷ H. H. A. Cooper, *Terrorism: The Problem of Defi-*

na Okvirnoj odluci Vijeća Evropske Unije o suzbijanju terorizma.¹¹ Kao i u drugim zakonodavstvima širom svijeta, najznačajnija pitanja koja se odnose na problematiku terorizma u krivičnom zakonodavstvu BiH predstavljaju njegov pojam, zatim objekt krivičnog djela, pitanja u vezi s njegovim zakonskim elementima. Zakonodavac se pri određivanju samog pojma terorističkog akta i nabiranja njegovih oblika ne poziva direktno na međunarodne dokumente nego pojedine oblike terorističkih akata određuje njihovim radnjama izvršenja i u nekim slučajevima, njihovim posljedicama.¹²

KRIVIČNI ZAKON BOSNE I HERCEGOVINE – KRIVIČNO PRAVNI ASPEKT TERORIZMA

Odredbama Krivičnog zakona Bosne i Hercegovine (KZBiH)¹³, u grupi krivičnih djela protiv čovječnosti i vrijednosti zaštićenih međunarodnim pravom, propisane su inkriminacije koje se izričito odnose na terorizam.¹⁴ Osim toga, ovim je zakonom definisana i teroristička grupa kao organizovana grupa koju čine najmanje tri lica, koja je formirana i djeluje u određenom vremenskom periodu s ciljem izvršenja

neke od krivičnih djela terorizma.¹⁵

Krivično djelo terorizma (KZBiH, član 201) sastoji se u činjenju terorističkog čina s ciljem ozbiljnog zastrašivanja stanovništva ili prisiljavanja organa vlasti Bosne i Hercegovine, vlade druge zemlje ili međunarodne organizacije da što izvrši ili ne izvrši ili s ciljem ozbiljne destabilizacije ili uništavanja osnovnih političkih, ustavnih, privrednih ili društvenih struktura Bosne i Hercegovine, druge zemlje ili međunarodne organizacije.¹⁶ Dakle, za postojanje krivičnog djela terorizma nije neophodno da navedeni ciljevi budu i ostvareni. Djelo se može izvršiti samo sa umišljajem, a zakon ne pravi razliku između direktnog umišljaja (dolus direktus) i eventualnog umišljaja (dolus eventualis). Najteži oblik terorizma postoji u slučaju da je istom prilikom s umišljajem lišeno života jedno ili više lica, zbog čega se izvršiocu prijeti kaznom zatvora od najmanje osam godina (stav 2). Osim toga, predviđeno je da ko nabavi ili pripremi sredstvo ili ukloni prepreku ili preduzme neku drugu radnju kojom stvori uslove za izvršenje krivičnog djela – kazniće se kaznom zakona od jedne do deset godina (stav 4).¹⁷

Krivičnim djelom terorizam (član 201) naš zakonodavac smatra namjerne akte koji, zbog svoje prirode i konteksta, mogu ozbiljno oštetiti državu ili međunarodnu organizaciju (član 201 stav 5), kada su počinjeni s tačno naznačenim ciljem (član 201 stav 1). Za razliku od ranijih krivičnih zakona gdje su, u definisanju terorizma, primarna bila sredstva izvršenja krivičnog djela (npr. sredstva za izazivanje požara, eksploziv, sl.), zakonodavac je kod krivičnog djela

¹⁵ KZBiH (član 1 stav 21).

¹⁶ Prema krivičnom zakonu Federacije BiH (član 200 i 201 KZ FBiH) i krivičnom zakonu Republike Srpske (član 299 KZRS) predviđeno je isto krivično djelo sa istim elementima.

¹⁷ Iz ove odredbe proizilazi da je zakonodavac inkriminisao i pripremanje krivičnog djela terorizma, pri čemu je samo nabrojao neke od pripremnih radnji, a zatim generalnom klauzulom proširio mogućnost primjene ove odredbe na sve radnje kojima se stvaraju neposredni uslovi za izvršenje krivičnog djela terorizma. Usp. M. Simović, M. Šikman, Krivičnopravna zaštita od terorizma, 127.

¹¹ M. Babić, Lj. Filipović, I. Marković, Z. Rajić, Komentari krivičnih/kaznenih zakona u Bosni i Hercegovini, Savjet/Vijeće Evrope i Evropska komisija, Sarajevo 2005, 660; Emir Kajmaković, Terorizam u krivičnom pravu Bosne i Hercegovine, Univerzitetska hronika – časopis Univerziteta u Travniku, str. 148.

¹² E. Kajmaković, Terorizam u krivičnom pravu BiH, 148.

¹³ „Službeni glasnik BiH“, broj 3/03, ispravke zakona 32/03, izmjene i dopune 37/03, 54/04, 61/04, 30/05, 53/06, 55/06, 32/07, 08/10, 47/14, 22/15 i 40/15 (čl. 201, 202, 202a, 202b, 202ci 202d). Krivično djelo terorizma bilo je inkriminisano i u krivičnim zakonima koji su bili na snazi prije donošenja novog KZBiH 2003. godine, na način kako je to bilo uređeno Krivičnim zakonom SFRJ iz 1976. godine.

¹⁴ Radi se o sljedećim krivičnim djelima: terorizam (član 201), finansiranje terorističkih aktivnosti (član 202), javno podsticanje na terorističke aktivnosti (član 202a), vrbovanje radi terorističkih aktivnosti (član 202b), obuka za izvođenje terorističkih aktivnosti (član 202c) i organizovanje terorističke grupe (član 202d).

terorizma akcenat stavio na heterogenost i brojnost akata, tj. na teroristički čin u smislu radnje izvršenja.¹⁸ Prilikom propisivanja osnovnog krivičnog djela terorizma kao uzor je poslužila odredba član 1. Okvirne odluke Vijeća Evropske unije o suzbijanju terorizma. U devet tačaka je propisan veći broj radnji izvršenja.

Potreba usklađivanja normi domaćeg krivičnog prava sa međunarodnim dokumentima dovela je do toga da su 2010. godine u krivično zakonodavstvo Bosne i Hercegovine uvedena „nova“ krivična djela povezana sa terorizmom.¹⁹ Radi se o sljedećim djelima: javno podsticanju na terorističke aktivnosti - član 202a, vrbovanje radi terorističkih aktivnosti - član 202b, obuka za izvođenje terorističkih aktivnosti - član 202c, te organizovanje terorističke grupe - član 202d. (Vidjeti prilog). U dijelu literature se, u vezu sa terorizmom, navodi i član 162b KZBiH koji je u krivično zakonodavstvo uveden 2014. godine.²⁰

„Novo“ krivično djelo	član
Javno podsticanje na terorističke aktivnosti	202a
Vrbovanje radi terorističkih aktivnosti	202b
Obuka za izvođenje terorističkih aktivnosti	202c
Organizovanje terorističke grupe	202d

Prilog. Nova krivična djela povezana sa terorizmom

Izvor: KZBiH

18 Pobrojane su namjerne radnje koje čine teroristički čin, a usmjerene su na tzv. dobra prvog nivoa – ubistvo, tjelesna povreda, otmica, uništenje ili oštećenje imovine i sl.

19 Fundament predstavlja Konvencija Savjeta Evrope o sprečavanju terorizma iz 2005. godine. Council of Europe Convention on the Prevention of Terrorism (CETS No. 196), Warsaw, 16 May 2005.

20 Ne baš potpuno precizno, 2014. godine je inkriminisano učešće državljana Bosne i Hercegovine u stranim terorističkim aktivnostima putem krivičnog djela protivzakonito formiranje i pridruživanje stranim paravojnim ili parapolijskim formacijama. M. Simović, M. Šikman, Krivičnopravna zaštita od terorizma, 131.

Prema izmjenama i dopunama KZ iz 2010. godine predviđeno je da pripremanje krivičnog djela i organiziranje terorističke grupe ne predstavlja institut utvrđen opštim odredbama. Ukidanje opšte odredbe o pripremnim radnjama znači da zakonodavac ne može više da propisuje pripremanje nekog krivičnog djela kao kažnjivo bez navođenja u čemu se to pripremanje sastoji. Pripremanje krivičnog djela terorizma (član 201. stav 4) može se sastojati u nabavci ili pripremi sredstva ili uklanjanju zapreke ili preduzimanju neke druge radnje kojom se stvaraju uslovi za izvršenje krivičnog djela terorizam, dok organiziranje terorističke grupe (član 202d) predstavlja organiziranje ili na drugi način udruživanje najmanje tri osobe radi izvršenja krivičnog djela terorizam ili nekog drugog terorističkog akta. Formalno, tu zapravo nije riječ o pripremnim radnjama, jer ih je zakon podigao na rang izvršenja.²¹

S obzirom na veliku vrijednost zaštićenog objekta, nova krivična djela nalaze svoje opravdanje upravo u pravnim dobrima koja su ugrožena.²² Učinilac omogućava da se već u ranom stadijumu, iz načina njegovog ponašanja, raspozna da će on potvrditi i/ili podržati povredu pravnog dobra.²³

ZAKLJUČAK

Reformom krivičnog zakonodavstva na nivou Bosne i Hercegovine 2003. godine inkriminisano je krivično djelo terorizma (član 201). Analizom inkriminacije vidljivo je da se Zakonodavac se pri određivanju samog pojma terorističkog akta i nabiranja njegovih oblika ne poziva direktno na međunarodne dokumente nego pojedine oblike terorističkih akata određuje njihovim radnjama izvršenja i u nekim slučajevima, njihovim posljedicama.

21 Z. Stojanović, Krivično pravo: opšti deo, Beograd 2005, 201.

22 E. Kajmaković, Terorizam u krivičnom pravu BiH, 149.

23 M. Bader, Das Gesetz zur Verfolgung der Vorbereitung von schweren staatsgefährdenden Gewalttaten. Neue Juristische Wochenschrift, 2009, 2855.

Krivičnim djelom terorizam (član 201) naš zakonodavac smatra namjerne akte koji, zbog svoje prirode i konteksta, mogu ozbiljno oštetiti državu ili međunarodnu organizaciju (član 201 stzav 5), kada su počinjeni s tačno naznačenim ciljem (član 201 stav 1). Za razliku od ranijih krivičnih zakona gdje su, u definisanju terorizma, primarna bila sredstva izvršenja krivičnog djela (npr. sredstva za izazivanje požara, eksploziv, sl.), zakonodavac je kod krivičnog djela terorizma akcenat stavio na heterogenost i brojnost akata, tj. na teroristički čin u smislu radnje izvršenja. Prilikom propisivanja osnovnog krivičnog djela terorizma kao uzor je poslužila odredba član 1. Okvirne odluke Vijeća Evropske unije o suzbijanju terorizma. U devet tačaka je propisan veći broj radnji izvršenja.

Potreba usklađivanja normi domaćeg krivičnog prava sa međunarodnim dokumentima dovela je do toga da su 2010. godine u krivično zakonodavstvo Bosne i Hercegovine uvedena „nova“ krivična djela povezana sa terorizmom. Radi se o sljedećim djelima: javno podsticanju na terorističke aktivnosti (član 202a), vrbovanje radi terorističkih aktivnosti (član 202b), obuka za izvođenje terorističkih aktivnosti (član 202c), te organizovanje terorističke grupe (član 202d).

DUHOVNA DIMENZIJA BORBE PROTIV KORONAVIRUSA

SPIRITUAL DIMENSION OF THE FIGHT AGAINST CORONAVIRUS

Edin Burkić*

SAŽETAK

Koronakriza nažalost ne popušta. U vremenu smo pred invazijom novih sojeva koronavirusa, proizvodnja i distribucija vakcina su u ekspanziji, mnogi privatni poduzetnici i obrtnici nalazili su se i još uvijek nalaze se pred slomom, dok u pojedinim zapadnim europskim zemljama izbijaju sukobi i protesti zbog novih zatvaranja i ograničenja. Sve veći broj ljudi ostajao je i još uvijek ostaje bez posla i nalazi se u teškoj ekonomskoj situaciji, a neki su na rubu psihičkoga i duhovnoga sloma, kao što nekima, kada pandemija prođe, prijeti određeni oblik posttraumatskoga stresnoga poremećaja. Sve u svemu krizi uzrokovanoj pandemijom koronavirusne bolesti ne nazire se kraj.

Duhovna dimenzija predstavlja dragocjen doprinos u borbi protiv aktualne pandemije uzrokovane koronavirusom. Ona je također i putokaz kako postupiti u eventualnim budućim kriznim situacijama koje bi mogle pogoditi život čovjeka pojedinca, ali i ljudske zajednice u cjelini. Duhovna dimenzija borbe protiv pandemije koronavirusne bolesti bitno uključuje i ljubav prema bližnjemu. Bog nam nije dao upute da ljubimo jedni druge samo u povoljnim okolnostima, nego u svim životnim situacijama, a posebno u trenucima kada su drugi u nevolji i poteškoćama.

Ključne riječi: ljudi, koronavirus, pandemija, kriza, duhovna dimenzija

SUMMARY

Corona crisis unfortunately does not subside. In time we are facing the invasion

of new strains of coronavirus, vaccine production and distribution are expanding, many private entrepreneurs and artisans have been and still are on the verge of collapse, while in some western European countries conflicts and protests erupt over new closures and restrictions. An increasing number of people have been and still are out of work, losing their jobs, and in a difficult economic situation, and some are on the verge of mental and spiritual breakdown, just as some, when the pandemic passes, are threatened by some form of post-traumatic stress disorder. Overall, the crisis caused by the corona virus pandemic is not over.

The spiritual dimension represents a valuable contribution in the fight against the current corona virus pandemic. It is also a guide to how to act in possible future crisis situations that could affect the life of an individual, but also the human community as a whole. The spiritual dimension of the fight against the corona virus disease pandemic essentially includes love of close ones. God has not instructed us to love one another only in favorable circumstances, but in all situations of life, and especially in moments when others are in trouble and difficulty.

Keywords: humans, corona virus, pandemic, crisis, spiritual dimension

UVOD

Koronakriza nažalost ne popušta. U vremenu smo pred invazijom novih sojeva koronavirusa, proizvodnja i distribucija vakcina su u ekspanziji, mnogi privatni poduzetnici i obrtnici nalazili su se i još uvijek nalaze se pred slomom, dok u pojedinim zemljama Evrope izbijaju

* - Doktor psiholoskih nauka; radno mjesto: Druga OŠ Zavidovići

sukobi i protesti zbog novih zatvaranja i ograničenja. Sve veći broj ljudi ostajao je i još uvijek ostaje bez posla i nalazi se u teškoj ekonomskoj situaciji, a neki su na rubu psihičkoga i duhovnoga sloma, kao što nekima, kada pandemija prođe, prijeti određeni oblik posttraumatskoga stresnoga poremećaja. Sve u svemu krizi uzrokovanoj pandemijom koronavirusne bolesti ne nazire se kraj. Na koronakrizu nude se različiti odgovori, odnosno različite su dimenzije borbe protiv koronavirusa. Tako se od početka krize među najvažnijim akterima u borbi protiv koronavirusa ističu osobito epidemiolozi, infektolozi i farmakolozi, odnosno medicinske nauke, koje nastoje dati epidemiološki i farmakološki odgovor na izazov koronavirusa. Oni su i medijski najistaknutiji akteri. Tu su onda i političari koji ulaze u igru kao politički borci protiv koronavirusa. Osim medicinsko-farmakološke i političke dimenzije borbe protiv koronavirusa, svakako možemo istaknuti i sociološki vid borbe protiv koronavirusa, zatim ekonomsko-privredna nastojanja u toj sferi, kao i psihološko-psihoterapeutsku dimenziju borbe. U svemu tome psiholozi i psihijatri nastoje ljudima pomoći kako bi sačuvali mentalno zdravlje u situaciji u kojoj se nalazimo.

RELIGIJSKI PRISTUP U PANDEMIJI

Duhovna dimenzija borbe protiv koronavirusa također je važna, ali je očekivano u svijetu, pala u drugi plan. Pandemija je naime dodatno ogoljela postojeće stanje savremenoga svijeta. U tom svijetu, u kojem se na egzistencijalna pitanja odgovori traže isključivo u horizontalnoj perspektivi: medicinskoj, političkoj, ekonomskoj, psihološkoj, a sve manje, nažalost, u duhovnoj, vertikalnoj. Tome se nije za čuditi jer već odavno smo svjedoci zaboravu Boga. Religije mnogima, u najboljem slučaju, služe kao ukras i izvanjska forma u važnim trenucima u životu. Takva je pak vjera u ovakvim kriznim i egzistencijalnim situacijama onda, logično,

sasvim neupotrebljiva i beskorisna. U ovom radu želimo donijeti neke vidove duhovne borbe protiv koronavirusa koji, mogu biti itekako korisni, blagotvorni i spasonosni.

KORONAKRIZA KAO NOVA MOGUĆNOST I BLAGOSLOV

Čovjek je na globalnoj razini u pandemiji uzrokovanoj koronavirusom iskusio vlastitu krhkost, ranjivost, nemoć i granice. Sve to međutim, gledano očima vjere, daleko je od tragedije. Štoviše, predstavlja novu mogućnost i priliku za novo rađanje, novi početak. Prilika je to da svijetu i prirodi pružimo priliku da ozdrave, prilika je za duhovno ozdravljenje savremenoga čovjeka koji već odavno ozbiljno ne računa na Boga ili mu je vjera u Boga, kako rekosmo, tek izvanjski ukras u pojedinim trenucima života. Podsjetimo se kako kriza nipošto nije tek negativan fenomen. Svaka kriza naime uključuje uz muku i neizvjesnost također i priliku za novo pozicioniranje. Kriza uključuje i nove mogućnosti, priliku za ponovno okretanje onomu bitnomu. Kriza je uvijek i svojevrsna prekretnica te omogućuje da se krene drugim, boljim i kvalitetnijim putem. Kriza nas dovodi i do vlastitih granica te čovjeku nudi priliku da ponovno probudi i obnovi vjeru, da se ponovno okrene Bogu. Dobro nam je poznato, iskustvo historije tomu svjedoči, kako čovjek kad mu ide dobro, kada obiluje materijalnim dobrima, kada uživa u vanjskoj bezbjednosti i blagostanju, vrlo lahko zaboravlja Boga. Vjera u Boga slabi i čovjek se oslanja na ono vidljivo, materijalno, opipljivo, na sebe i na vlastit snagu. U tom smislu bilo koja kriza, pa i ova koronakriza, prilika je da se ponovno obnovi vjera i smisao vjere, da se čovjek ponovno okrene Bogu i osloni na Boga kao krajnje uporište i temelj vlastitoga života. U tom smislu, paradoksalno može zvučati, ali iz perspektive vjere, koronakriza može biti blagoslov, spasonosna situacija, poticaj na obraćenje i na vjeru. Ona je svakako nova mogućnost. Važno je naći smisao u životu, a pogotovo u iskušenjima.

VJERA DAJE SMISAO ŽIVOTA U ISKUŠENJIMA

Victor Frankl (Frankl, 1997) smatra da je pitanje smisla u životu primarno pitanje i ljudski motiv. Upravo je to pitanje ono što pokreće ljude, te ih razlikuje od ostalih, nižih bića. No, i ljudi se razlikuju po razini na kojoj osjećaju život kao smislen. Dokazuje svoja razmišljanja on uzima iz nacističkih koncentracijskih logora u kojima je proveo tri godine kao zarobljenik. Osjećaj smisla, kojeg je našao u patnji, pomogao mu je da izdrži, dok su mnogi radi nedostatka tog smisla pokleknuli.

Na temelju tih zapažanja, Frankl je osmislio logoterapiju, koju mnogi smatraju i trećim bečkim smjerom psihoterapije (uz psihoanalizu i individualnu psihologiju). Frankl smatra da za svakoga, u svakoj situaciji, postoji objektivni smisao koji međutim, ne zavisi o pojedincu, već postoji izvan njega. Pojedinač ga kroz život otkriva, više ili manje uspješno, što ovisi o njegovim karakteristikama (Frankl, 1997).

Irvin Yalom (Debats, 1996) o smislu u životu govori kao egzistencijalista. Egzistencijalisti smatraju da se pojedinac susreće sa četiri ultimativne datosti, a to su: smrt, sloboda, izolacija i besmisao. Psihopatologija se javlja kao rezultat neadekvatnog modela suočenja. S druge strane, smisao u životu smatra se kreativnim odgovorom na apsolutni besmisao svijeta. Dakle, ljudi esencijalno izabiru i stvaraju svoj svijet, izvan kojeg nema objektivnih vrijednosti koje bi predstavljale smisao. Dakle, nema ultimativne svrhe svemira, iz čega proizlazi da je smisao u životu kojeg svaki pojedinac stvara zasebno, upravo nužna potreba za preživljavanjem u beznačajnom svijetu. Yalom (1980 prema Debats, 1996) govori da se smisao u životu može postići na mnogo načina, npr. putem kreativnosti, ili pak hedonizma. S obzirom da je većina pojedinaca svjesna da sami stvaraju svoj smisao, a to može dovesti do osjećaja izgubljenosti i straha od smrti i ništavila, kao i do pretjeranog osjećaja odgovornosti, potrebno je posvetiti se tom

stvorenom smislu i biti dosljedan u težnji prema njegovom ispunjenju (Debats, 1996). Dakle, postojanje smisla u životu nužno je za zdravlje svakog pojedinca, jer, kao što Yalom kaže: "Živjeti bez smisla, ciljeva, vrijednosti ili ideala utječe na nastanak stresa. U nekim oblicima to može dovesti do odluke o namjernom prekidu života (suicid). Mi trebamo apsolute, vrste ideale kojima možemo težiti, kao i okvire unutar kojih možemo smisleno živjeti" (Yalom, 1980 prema Debats, 1996, str. 6). Religiozni ljudi kroz duhovnu dimenziju su pronašli smisao svoga života tako da iskušenja poput pandemije koronavirusa, doživljaju kao jedno razdoblje gdje se duhovno obnavljaju i približavaju Bogu, trpeći trenutačno stanje porede sa stanjima iskušenja svojih uzora, svojih poslanika (proroka), Bogu odabranih ljudi.

Među duhovnim dimenzijama borbe protiv koronavirusa jest borba protiv straha. Upravo strah inhibira i koči ono najbolje u nama, našu kreativnost i energiju. Strah također nepovoljno djeluje na naše fizičko i psihičko zdravlje, te osim što sputava, može uzrokovati i razne bolesti. Mnogi ljudi su uslijed svakodnevnog izloženosti vijestima o koronavirusu upravo blokirani, fizički i mentalno zatvoreni, u strahu. Sama vjera nipošto nije magični štapić, no pouzdanje i povjerenje u Boga zacijelo može pridonijeti oslobođenju od strahova, fobija i zakočenosti.

RELIGIOZNOST, MOLITVE I OBREDI KAO PSIHOTERAPIJA U PANDEMIJI KORONAVIRUSA

Poznato je da psiha posjeduje određene samoregulatorne procese za čuvanje vlastita integriteta. Kad to ne funkcionira, vjera i vjerski obredi, nerijetko, na umjetan i koncentriran način stimuliraju. Situacija je identična kao i pri organskim oboljenjima. Organizam proizvodi antitijela, sam se brani od bolesti. Ako to nije dovoljno, u organizam se moraju unijeti iste supstance u potenciranoj dozi.

Vjerski obredi (molitve) nisu ništa drugo

nego primjena na potenciran i umjetan način onih prirodnih psihičkih procesa koji bi u normalnim uvjetima automatski branili psihu od dezintegracije. Kada se govori o terapeutskoj funkciji religioznosti, treba reći da u psihičkom funkcioniranju ljudskog bića religioznost, nesumnjivo, može pojačati određene prirodne procese. Szentmartoni kaže da je nekada dovoljno sjesti u mirnu crkvicu da bi se naš duhovni mir obnovio i da se izlazeći iz crkve osjećamo obnovljenim, ojačanim i da s više snage i odvažnosti gledamo na životne poteškoće. Ta mirna crkvice u slučaju pandemija postaje naš dom. Istinska molitva ide u dubinu duše i sastoji se od tri dijela:

- traženja i pronalaženja sebe kao početne faze molitve,
- svijesti o Božjoj blizini i prisutnosti i
- izazvanih molitvenih osjećaja, misli i riječi.

Molitva nije samo jedna, postoji više vrsta. S obzirom na intenciju dijele se na prošnje, hvalospjeve, kajanja, molitve za izlazak iz iskušenja i sl. Sa aspekta primijenjenih tehnika moljenja psiholozi razlikuju usmenu molitvu, razmatranje (meditacija), promatranje (molitva smirenja) i mistična molitva.

Rijetko ćemo naići na vjernika koji neće potvrditi pozitivan efekt molitve. Međutim, čini se da se psihologija malo aktivirala u potvrđivanju toga. Navest ćemo poglede nekih psihologa na učinke molitve. Breslin i Lewis u svojim su radovima i istraživanjima naveli različite načine na koje molitva može pozitivno utjecati na zdravlje. Primjera radi, molitva može utjecati tako da se molitelji ponašaju na način koji doprinosi zdravlju, rješavanju problema, zatim zajednička molitva može pružiti socijalnu podršku koja se pokazala kao snažan faktor koji doprinosi zdravlju.

Edin, B. (2020) navodi da molitva može izazvati brojne emocije koje dovode do promjena u zdravlju tako što pozitivno utječu na imunološki i kardiovaskularni sistem. Ona može djelovati i kao placebo efekt, može

skrenuti pažnju sa zdravstvenih problema, a također, u religijskom pogledu, molitva može doprinijeti zdravlju kroz Božju intervenciju. Szentmartoni, M. (2003) ističe da molitva osobi pomaže da bolje prihvati sebe, oplemenjuje i čisti je od negativnih osjećaja, čuva osobu od svih tvorevina suvremene neuroze, te ga liječi od depresije. Isto tako, ovaj autor ističe da meditacija čini tjelesne i psihičke funkcije uspješnijim, oslobađa čovjekovu psihu i čisti je, pokreće kreativne snage u osobi i pojačava senzibilnost.

ZAKLJUČAK

Duhovna dimenzija, na tragu svega rečenoga, predstavlja dragocjen doprinos u borbi protiv aktualne pandemije uzrokovane koronavirusom. Ona je također i putokaz kako postupiti u eventualnim budućim kriznim situacijama koje bi mogle pogoditi život čovjeka pojedinca, ali i ljudske zajednice u cjelini. Duhovna dimenzija borbe protiv pandemije koronavirusne bolesti bitno uključuje i ljubav prema ljudima u blizini. Bog nam nije dao upute da volimo i pazimo jedni druge samo u lijepim okolnostima, nego u svim životnim situacijama, a posebno u trenucima kada su drugi u nevolji i poteškoćama.

Snažno svjedočanstvo ljubavi i solidarnosti prema bližnjima u potrebi imamo upravo u primjeru naših ljekara i medicinskih radnika koji se od prvoga dana koronakrize nesebično brinu i daju sve od sebe kako bi pomogli bolesnima. Strah od koronavirusa potisnut možemo u drugi plan, a u ljudima rasplamsati ljubav, solidarnost te iskreno saosjećanje i briga za drugoga.

Religijski odgovor na koronakrizu nipošto ne smije biti puka socijalna distanca, već djelatna pomoć, ljubav i blizina bolesnima i onima koji su u potrebi. U svakom slučaju, u sve religijske pravce utkana je vjera i nada u bolje sutra i dolazak olakšanja nakon iskušenja. Vjera u bolje sutra i vjerovanje da Bog uvijek sa nama i daje izlaz iz teških stanja je zapravo snaga vjernika i u vremenu pandemije uzrokovane koronavirusom. Ona

baca novo svjetlo na krhkost i prolaznost zemaljskoga zdravlja i života te ispunjava božanskom nadom i snagom.

LITERATURA

- [1] Battista, J. & Almond, R. (1973). The Development of Meaning In Life. Vol.36, 409-427.
- [2] Burkić, E., (2020). Religioznost i zdravlje na stranicama psihologijske znanosti. Zavidovići.
- [3] Debats, D. L. (1996). Meaning in life: psychometric, clinical and phenomenological aspects. Doktorska disertacija. Holandija: Univerzitet u Groningenu.
- [4] Frankl, V. (1997). Zašto se niste ubili? Uvod u logoterapiju. Zagreb: Provincijalat franjevac.
- [5] Fulgosi, A. (1997). Psihologija licnosti: Teorije i istraživanja. Zagreb: Školska knjiga.
- [6] Kalin, B. (1996). Povijest filozofije. Zagreb: Školska knjiga.
- [7] Petz, B. (1992). Psihologijski rjecnik. Zagreb: Prosvjeta.
- [8] Simmel, G. (2001). Kontrapunkti kulture. Zagreb: Zaklada Jesenski-Turk.

ULOGA I POLOŽAJ OSOBA TREĆE ŽIVOTNE DOBI U POREĐENJU SA ZEMLJAMA U REGIONU

THE ROLE AND POSITION OF THE ELDERLY COMPARED TO COUNTRIES IN THE REGION

Zineta Mulaosmanović*

Amer Ovčina**

SAŽETAK

Savremeni pristup zdravstvenih potreba i socijalne uključenosti osoba treće životne dobi ne bi smio dozvoliti da starije osobe budu samo pasivni posmatrači ovih procesa nego osobe koje kreiraju, provode i upravljaju ovim procesima. Potrebe starijih osoba za socijalnom i zdravstvenom brigom uvijek su veći od mogućnosti koje pruža zajednica ma koliko ona bila ekonomski razvijena. Za potrebe rješavanja zahtjeva i potreba iz oblasti socijalno – zdravstvenih lokalnih politika jedini problem su finansije kako razvijenih tako i nerazvijenih zemalja.

Starenje je složen fiziološki proces koji traje od začeća do smrti. Prema klasifikaciji (Ujedinjenih nacija) UN-a 65 godina se često uzima u socijalnoj i zakonskoj politici, dok se od 1999 godine Međunarodna godina starijih ljudi, 75 godina uzima kod psihološke procjene starosti.

Lokalna zajednica igra značajnu ulogu u ovim aktivnostima i direktno utiče na očuvanje zdravlja i održavanje mentalne i fizičke aktivnosti osoba treće životne dobi. Funkcionalno sposobna osoba nakon odlaska u mirovinu treba da se organizuje u okviru novih mogućnosti. To je vrijeme izazova i nove uloge starijeg čovjeka u mirovini, a nikako se ne smije dopustiti da to bude pasivizacija aktivnosti u potpunosti već je potrebna samo promjena uloga u novim okolnostima. U ovim okolnostima je bitna podrška zajednice jer je sa svojim znanjem i iskustvom funkcionalna osoba iskoristiv

potencijal za prenos znanja, umijeća, vještina i radnog iskustva na mlađe i druge starije generacije kako se ne bi ponavljale nepotrebne greške.

Novije generacije starijih osoba su obrazovanije, zdravije, dugovječnije i zahtjevnije kad govorimo o kvaliteti življenja. To je važan razlog za iznalaženje kvalitetnih programa aktivnosti za ovu populaciju.

Ključne riječi: Starenje, funkcionalnost, aktivnost, iskoristiv potencijal, kvalitet življenja

ABSTRACT

The modern approach to the health needs and social inclusion of the elderly should not allow the elderly to be only passive observers of these processes but persons who create, implement and manage these processes. The needs of older people for social and health care are always greater than the opportunities provided by the community, no matter how economically developed it may be. For the needs of solving the requirements and needs in the field of social and health local policies, the only problem is the finances of both developed and underdeveloped countries.

Aging is a complex physiological process that lasts from conception to death. According to the UN classification, 65 years is often taken in social and legal policy, while since 1999, the International Year of Older Persons, 75 years is taken in the psychological assessment of age.

* - JU Dom zdravlja Kantona Sarajevo

* - Klinički centar Univerziteta u Sarajevu/Univerzitet u Sarajevu - Fakultet zdravstvenih studija

The local community plays a significant role in these activities and directly affects the preservation of health and maintenance of mental and physical activity of the elderly. A functionally capable person after retirement should be organized within the new possibilities. It is a time of challenges and new roles for older people in retirement, and it must not be allowed to be a passivation of activities completely, but only a change of roles in new circumstances.

In these circumstances, the support of the community is important because with his knowledge and experience a functional person uses the potential to transfer knowledge, skills, abilities and work experience to younger and other older generations so as not to repeat unnecessary mistakes. Newer generations of older people are more educated, healthier, longer-lived and more demanding when it comes to quality of life. This is an important reason for finding quality activity programs for this population.

Keywords: Aging, functionality, activity, usable potential, quality of life

UVOD

Starenje kao prirodni proces ljudskog života je oduvijek intrigiralo ljude da pokušaju shvatiti i razumijeti procese te na kraju uticati na njih kako bi ih usporili. Uporedo sa zanimanjem za procese starenja važno je planirati aktivnosti i sistemski se brinuti za ovu populaciju. Od prvih pojava ljudskih zapisa postojalo je zanimanje za proces starenja. Uporedo sa istraživanjem procesa starenja traži se način podmlađivanja organizma što postaje opsesija još u srednjem vijeku i traje do danas sve intenzivnije. Razne studije pokazuju da će doći do porasta funkcionalno sposobnih starijih ljudi od 80 godina i više i da će taj trend rasti u budućnosti.

Program razvoja usluga za starije osobe je usvojila Vlada Hrvatske i obavezala se da će planirati i provoditi aktivnosti u skladu sa Madridskim planom aktivnosti. U ovom

Programu razvoja se navodi "Sustavno bavljenje Ujedinjenih naroda na području starenja započelo je prvom Svjetskom skupštinom o starenju održanom u Beču 1982. godine te tada donesenim Međunarodnim planom djelovanja na području starenja. 1991. godine Opća skupština UN-a donosi Načela Ujedinjenih naroda za starije ljude (Rez 46/91), a te iste godine je 1. listopada određen Međunarodnim danom starijih osoba. Druga skupština o starenju održana je 2002. godine u Madridu kada je donesena Madridska deklaracija i Madridski internacionalni plan aktivnosti 2002. Ekonomska komisija UN-a za Europu (UNECE) donijela je Regionalnu strategiju za implementaciju Madridskog internacionalnog plana aktivnosti o starenju 2002., a Europski odbor za socijalnu koheziju Vijeća Europe donio je 2004. godine "Hrvatska je potpisnica ovih dokumenata te je izradila i prihvatila Program razvoja usluga za starije osobe u sustavu međugeneracijske solidarnosti 2008-2011. stoji da "Organiziranjem i poticanjem pružanja usluga za starije osobe u lokalnoj sredini ministarstvo nadležno za međugeneracijsku solidarnost jača svijest lokalne zajednice o odgovornosti za sve građane koji žive na njenom području, ali i o potrebi uključivanja svih raspoloživih resursa na državnoj i lokalnoj razini kao što su: nadležna tijela državne i lokalne samouprave, vjerske organizacije, organizacije civilnog društva, same starije osobe i članovi njene obitelji u sustav skrbi o starijim osobama. Zajedničkim djelovanjem svih navedenih činitelja moguće je stvoriti uvjete za dostojanstveno, kvalitetno, sigurno i aktivno življenje, prilagođeno potrebama i sposobnostima svake pojedine starije osobe. Ostvarenje ovog cilja traži promjene u dosadašnjoj politici i praksi skrbi o starijim osobama od pretežito institucionalnih oblika na izvaninstitucionalnu, decentraliziranu skrb te uspostavu modela skrbi i usluga dostupnih što većem broju starijih osoba u njihovom domu, uključujući u provedbu sve raspoložive resurse, posebice one u lokalnoj zajednici.

Iz ovih dokumenata je evidentno da se sistemski nije rješavalo pitanje za djelovanje na lokalnom nivou i djelovanjem u smislu za dostojanstveno, kvalitetno i aktivno starenje prilagođeno svakom pojedincu.

Vlada Republike Hrvatske je izradila Strategiju razvoja sustava socijalne skrbi u Hrvatskoj 2011-2016.g) te je prezentirala rezultate evaluacije Pilot programa međugeneracijske solidarnosti koji su pokazali da su gotovo svi korisnici programa prepoznali programe korisnima (99%), a područja na kojima se program pokazao najdjelotvornijim naveli su: konkretna pomoć u svakodnevnom životu (33%), sprečavanje socijalne izoliranosti, druženje i komunikacija (22%), senzibiliziranje javnosti i lokalne sredine za potrebe starijih (14%), te razvijanje solidarnosti i dobrosusjedske pomoći u lokalnoj zajednici (8%). Ukupno 97% korisnika smatra kako je Program unaprijedio kvalitetu njihovog života (primarno u sprečavanju njihove socijalne isključenosti i društvene izolacije, ali i osiguranja usluga kojima se pruža pomoć u obavljanju svakodnevnih životnih aktivnosti).

Bosna i Hercegovina spada u slabije razvijene države ali se problematikom starijih osoba bavi sve intenzivnije u sklopu svoje finansijske mogućnosti kao i u skladu sa usvojenim Madridskim akcionim planom za starenje i drugim sličnim dokumentima.

“Tuzla je prvi grad u Bosni i Hercegovini koji razvija lokalnu strategiju za osobe treće životne dobi, s vizijom da do 2026. godine Tuzla bude prepoznata kao prvi bosanskohercegovački grad s prijateljskim ambijentom za dostojanstveno starenje i mogućnošću cjeloživotnog napretka i društvenog učešća za sve generacije. Oblasti obuhvaćene strategijom su: socijalno uključivanje i dostojanstveno starenje, pristup podršci zajednice, osnažena socijalna i zdravstvena zaštita, kretanje kroz grad i prijevoz, te zaštita i sigurnost starijih osoba. Prilikom definiranja strateških ciljeva i mjera, vodili smo računa o ovim prioritetima:

- Podržati maksimalnu individualnu

funkcionalnost svake pojedinke i pojedinca, ali i raditi na osnaživanju neophodnih kapaciteta za adekvatnu alternativnu vrstu potpore.

- Uspostaviti ambijent i partnerstva po preporukama za Dekadu zdravog starenja 2020. – 2030. na globalnom nivou.

Veliki broj različitih kategorija stanovništva i velike potrebe za socijalnom brigom, u kombinaciji s promjenama tradicionalnog koncepta življenja u posljednje dvije dekade, često su posredan razlog zbog kog starije osobe ostaju manje vidljive u društvenom kontekstu.

Starije osobe u Bosni i Hercegovini spadaju u veoma ranjivu skupinu i nose se sa nizom problema od loše ekonomske situacije, veoma niskih primanja i izrazito visokih troškova života, visoke stope smrtnosti... Pored ovih poteškoća dodatni problem predstavlja nedostatak društvenih aktivnosti i socijalne uključenosti u lokalnim sredinama. Postojeći kapaciteti kroz Centre za zdravo starenje i neki rijetke lokalni projekti su nedovoljni za kvalitetnim rješenjem potreba za ovu populaciju a drugih načina za aktivnim učešćem ovih kategorija stanovništva u skorijoj budućnosti se ne nazire. Stoga je potrebno iznalaziti rješenja koja osiguravaju aktivno učešće osoba treće životne dobi u lokalnoj zajednici.

Kako navode Kepeš i saradnici ”Za socijalnu isključenost i ne sudjelovanje u ravnopravnoj raspodjeli dobara nije odgovoran sam pojedinac. Isključenost je uglavnom rezultat kontekstualne, sistemske i institucionalne prirode (ne postojanje, ne primjena ili neadekvatni zakoni), neravnopravan tretman, ne prepoznavanje potreba određenih grupa u populaciji, ili pak prisutnost predrasuda i diskriminacije prema određenim grupama u društvu.

Ukratko, socijalna isključenost opisuje stanje u kojem pojedinci ne mogu u potpunosti sudjelovati u ekonomskom, društvenom, političkom i kulturnom životu, kao i procese koje vodi i odražavaju takvo stanje.

Bosna i Hercegovina je jedna od potpisnica Madridskog akcionog plana o starenju i revidirane Europske socijalne povelje iz (2008. g) i tim dokumentima se obavezala da razvije politike, strategije i akcione planove koji će omogućiti zdravo i aktivno starenje svog stanovništva, kao i da razvije sistem koji će omogućiti redovno prikupljanje podataka i međunarodno izvještavanje o uspjesima vezanim za aktivno starenje stanovništva. Da bi se uskladile dalje aktivnosti sa ovim potpisanim dokumentima Federalno ministarstvo rada i socijalne politike je izradilo Strategiju za unapređenje položaja starijih osoba u Federaciji BiH za period 2018-2027 godinu.

SOCIJALNA ZAŠTITA

U dijelu Socijalna zaštita u ovoj Strategiji se navodi da se na starije osobe, uglavnom, gleda kao na korisnike prava iz mirovinskog sistema, kao i prava iz sistema zdravstvene i socijalne zaštite, čime se ističu njihovi troškovi umjesto da se promatraju kao resurs za unapređenje kapaciteta u zajednici. Starije osobe spadaju u kategoriju koja je najranjivija na socijalnu isključenost.

SUDJELOVANJE U AKTIVNOSTIMA U LOKALNOJ ZAJEDNICI

Aktivnosti u lokalnim zajednicama bi trebale biti razvijene na takav način da se funkcionalno sposobne starije osobe aktivno uključe i vode određene projekte te planiraju aktivnosti jer ko to može raditi bolje nego oni kojih se direktno tiču ovi problemi. Na taj način bi se mogli koristiti resursi i iskustva ovih osoba na zajedničko zadovoljstvo svih uključenih u ove aktivnosti.

Također, u Strategiji se navodi da na razini lokalnih zajednica postoji veoma mali broj inicijativa koje zainteresirane starije osobe uključuju u aktivnosti unapređenja života. Iz ovog razloga, raznovrsne sposobnosti, vještine i znanja starijih osoba ostaju neiskorištene, dok one, uslijed isključenosti, postaju podložne mentalnim bolestima

(prvenstveno depresiji) koje imaju značajan negativan učinak na kvalitetu života starijih osoba. Također, na odlazak starijih osoba u mirovinugledasekaonaprilikuzaoslobađanje radnih mjesta mlađim generacijama, a ne kao priliku pristupu oslobođenim resursima. Činjenica je da se tradicionalno patrijarhalno društvo u značajnoj mjeri izmijenilo, te danas, generalno gledajući, mladi zauzimaju liberalnije stavove prema životu, ali samim tim i odbacuju autoritet starijih osoba i njihovu poziciju donositelja odluka na razini obitelji. Samim tim, uočava se i smanjenje udjela starijih osoba kada je riječ o donošenju odluka koje se izravno odnose na njih, uključujući i pitanja njihovog stanovanja, zdravstvene zaštite, pa čak i načina iskorištavanja osobnih primanja. Također je uočen trend povećane isključenosti i usamljenosti starijih osoba čak i kada žive u zajedničkom domaćinstvu, a problem se dodatno usložnjava u slučajevima kada srodnici odlaze u inozemstvo (najčešće iz ekonomskih razloga) čime veze između članova obitelji postaju još slabije.

Iako ne postoje pouzdani pokazatelji, s aspekta tjelesnog aktiviteta starijih osoba smatra se da s godinama starije osobe bivaju sve manje aktivne, što za posljedicu ima sve izraženije zdravstvene probleme (biološke, kognitivne i emotivne). Pozitivan napredak po ovim pitanjima uočen je u centrima za zdravo starenje u Sarajevu gdje članovi centara sudjeluju u redovnim tjelesnim aktivnostima koje dovode do unapređenja njihovog zdravstvenog stanja, te bi sličan pristup bilo neophodno replicirati i u drugim sredinama.

DRUŠTVENI STAVOVI

Uzimajući u obzir društvene stavove gdje postoje predrasude i stereotipi o znanjima, sposobnostima i vještinama starijih osoba. Stariji se ne smatraju produktivnim članovima društva, već se vide kao nemoćne osobe koje ne mogu učiti i pamtit, te su u dobi zaboravljanja. Ovo dovodi do podcjenjivanja kapaciteta starijih osoba

i odražava se na samoprocjenu vlastitih kapaciteta i korisnosti, te može dovesti do manje participacije u društvu.

Kao rezultat neprilagođenosti starijih osoba modernim životnim tokovima, često se pojavljuje problem pasivne agresije od strane starije osobe kada odbijaju da uzimaju lijekove, koriste šutnju kao metodu komunikacije ili odbijanja, optužuju druge osobe za počinjeno ili nepočinjeno djelo i slično, što otežava brigu o takvim osobama. Iz ovog razloga, članovi obitelji koji se prvenstveno brinu o starijim osobama često trebaju pomoć, uključujući i materijalnu i psihološku, a koja u većini slučajeva u lokalnim zajednicama ne postoji.

ZDRAVSTVENE I MEDICINSKE USLUGE

Svjedoci smo svakodnevnog odlaska mladih ljudi iz Bosne i Hercegovine a taj trend će se najvjerojatnije nastaviti i u budućnosti. Pojava pandemije covid-19 je dodatno ekonomski oslabila našu državu što će mlade ljude primorati da svoj životni put nastave van BiH.

Nadalje se navodi u ovom izvještaju, procijenjeni porast učešća osoba starih 65 i više godina u ukupnom stanovništvu utiče da je stopa izdržavanog stanovništva u Federaciji Bosne i Hercegovine 2015. godine visoka i iznosi 48%, što usložnjava situaciju u finansiranju socijalne i zdravstvene zaštite u Federaciji Bosne i Hercegovine.

Ovo se naročito odnosi na činjenicu da se troškovi zdravstvene zaštite značajno povećavaju kako pojedinac stari.

Pored navedenih obaveznih oblika zdravstvene njege starih, postoji i niz lokalnih programa prevencije. Ovi programi se implementiraju na nivou lokalne zajednice (ne entiteta nego kantona i općine) i skladno finansijskim kapacitetima lokalnih vlasti (Zakon o zdravstvenoj zaštiti Federacije Bosne i Hercegovine).

Pored toga, postoji i niz ustanova za smještaj starijih osoba u kojima se primjenjuju iste prakse zdravstvene zaštite kao i kada osoba

boravi van ustanove.

U Sarajevu, Modriči i Bosanskoj Dubici su otvoreni i Centri za zdravo starenje uz podršku Federalnog ministarstva zdravstva, a u kojima se odvijaju razne aktivnosti u cilju zdravog starenja i očuvanja mentalnog zdravlja i fizičke aktivnosti.

U ovim centrima se koriste potencijali osoba treće dobi i oni su uključeni kao koordinatori mnogih sekcija. Također, kroz centre za zdravo starenje se stvara međugeneracijska solidarnost što je posebno vidljivo u podršci osobama koje su socijalno ugrožene ili su nepokretne. Stvorena je dobra saradnja između škola i centara, što doprinosi boljem shvatanju različitih generacija, ali i podstiče razvoj raznih vještina kako kod mladih tako i kod osoba treće dobi.

Niz preventivnih programa su programi promocije ali i prevencije, te se u sredinama u kojima postoje centri za zdravo starenje stvorila i veza između tih institucija, što posebno doprinosi prevenciji ali i smanjenju depresije osoba treće dobi.

Kroz centre za zdravo starenje se odvija redovna fizička aktivnost tako da se osobe treće dobi organiziraju u grupe i rade program vježbi koje su prilagođene njihovoj dobi i zdravstvenom stanju. Ujedno je publikovan i priručnik za vježbe fizičke aktivnosti koje bi svaka osoba treće dobi mogla raditi i samostalno kod kuće. Kroz ovu aktivnost se poboljšava fizička aktivnost ali i psihosocijalno stanje.

Veliki broj osoba koji je zbog samoće bio u depresiji kroz sistem centara za mentalno zdravlje u zajednici je upućen u centre gdje su se integrirali kroz razne sekcije i aktivnosti, te čak prestali uzimati antidepresive.

MENTALNO ZDRAVLJE

Bosna i Hercegovina je lider u oblasti mentalnog zdravlja u regionu Jugoistočne Evrope (JIE). U Federaciji Bosne i Hercegovine postoje 40 centra za mentalno zdravlje u zajednici. Oni su osposobljeni za pružanje svih vrsta usluga, od koordinirane brige (Keys management) do usluga

prevencije, psihosocijalne podrške i liječenja. Centri pokrivaju oko 60.000 stanovnika te pokrivaju ruralne i urbane sredine.

STAROST JE DOBA MUDROSTI I ZRELE DOBI!

Starija životna dob od 65 i više godina, u sadašnjim uvjetima življenja, vrijeme je prilagodbe na nove aktivnosti nakon prestanka radnog odnosa. Aktivnost zdravog starijeg čovjeka nikad ne prestaje, ona samo mijenja svoj oblik. Europske i hrvatske gerontološke spoznaje potvrdile su kako se ne može zanemariti međuovisnost starijeg čovjeka i očuvanja njegovog zdravlja u odnosu na zajednicu u kojoj živi i stvara... Pečjak V., u svojoj studiji kaže da u primitivnim nerazvijenim zajednicama gdje stariji ljudi žive i rade, često zbog predrasuda i neznanja vrlo usko gledaju na problematiku starijih ljudi. Važno je, govoreći o ovoj temi, postaviti pitanje: ako se od nekoga ne očekuje praćenje i iskazivanje interesa za događanja, donošenje odgovornih odluka, proširivanje spoznaja, stvaranje, rad i učenje, zašto bi takva osoba to isto očekivala od sebe? Osamdesetogodišnjak je desetljećima bio uvjeren kako stariji ljudi nisu sposobni niti misliti niti nešto korisno raditi pa čak ni uživati u životu, davanju i primanju ljubavi. Na taj način stariji ljudi postaju žrtve vlastitih očekivanja, predrasuda, stereotipija i neznanja o starenju.

Starost je vrijeme kada život dobiva nove duhovne dimenzije i prednosti kojih nije bilo u mlađoj životnoj dobi. Otvaraju se šanse razvoja i mogućnosti ostvarenja preorijentacijskih radnih aktivnosti. Aktivno zdravo starenje uključuje prilagodbu novim okolnostima, spoznajama te stalnom učenju i otkrivanju prednosti u starenju i starosti.[7]

ŽIVOTNI USLOVI I SIGURNOST U ZAJEDNICI

Kvaliteta životnih uslova za starija lica je važan preduslov za produženje zdrave životne dobi. Uzevši u obzir trendove

samostalnog života starijih lica, troškovi u takvim domaćinstvima po jednom starijem licu su izuzetno visoki u poređenju sa njihovim ukupnim primanjima. Ovo je posebno učestalo u ruralnim sredinama gdje su prihodi po članu domaćinstva značajno niži nego u urbanim sredinama. Starije osobe su izložene planiranim razbojništvima s obzirom na procijenjeni nizak nivo odbrane koji mogu pružiti napadaču, dok u ruralnim sredinama osnovni problem leži u pristupu uslugama pomoći iz zajednice (policija, zdravstvo i socijalna zaštita) koje su mnogo dostupnije u urbanim sredinama. Generalno, svakodnevni život je posebno težak za stare osobe u ruralnim sredinama razuđenog tipa usljed nedostatne putne infrastrukture, javnog prevoza, trgovina, kulturno-zabavno-sportskih sadržaja i udaljenih ustanova zdravstvene zaštite. U lokalnim zajednicama je uočen nedostatak aktivnosti u kojima bi starija lica mogla uzeti učešće. Iz tog razloga, sposobnosti, vještine i znanja starijih lica ostaju neiskorištena i ona, usljed isključenosti, postaju podložna mentalnim bolestima, a prvenstveno depresiji. Sve to ima negativan učinak na kvaliteti života starijih osoba.

FINANSIJSKA NE(OVISNOST)

Demografski trendovi u Bosni i Hercegovini, zajedno sa postojećim zakonskim okvirom koji se odnosina starenje stanovništva, podrazumijeva mnogobrojne izazove donosiocima odluka, udruženjima građana, zajednicama kao i pravnim licima koji rade u sektoru zbrinjavanja starijih osoba. Odjeljenje za ekonomska i socijalna pitanja Sekretarijata Ujedinjenih nacija (UN DESA) pretpostavlja da će u Bosni i Hercegovini 2060. godine učešće osoba u dobi od 65 godina i više u ukupnoj populaciji biti iznad 30%, dok je u 2010. godini bilo oko 15%.

U posljednjih 20 godina nastavljen je trend smanjenja populacije u Bosni i Hercegovini - i to trend opadajuće stope fertiliteta i povećanja populacije starih lica. To je jednim dijelom rezultat stope rađanja ispod

prirodne stope zamjene, gubitak značajnog broja radno sposobne populacije tokom ratnih sukoba i povećanja životnog vijeka stanovništva. Učinak ovoga će biti da će u Bosni i Hercegovini populacija biti sve starija i da sljedeće generacije radno sposobnog stanovništva neće biti u stanju da izdržavaju stariju generaciju koja će do tada biti u penziji. Bosna i Hercegovina je potpisnica brojnih međunarodnih dokumenata kojima se garantuje poštivanje osnovnih ljudskih prava i sloboda, a koji se odnose na zaštitu ljudskih prava starijih lica. Starije osobe u BiH spadaju u veoma ranjivu kategoriju.

Starije osobe spadaju u kategoriju koja je najranjivija na socijalnu isključenost. Prema podacima iz 2017. godine, relativna linija siromaštva za Bosnu i Hercegovinu je bila 416,40 KM po ekvivalentu odrasle osobe mjesečno, a stopa relativnog siromaštva za Federaciju Bosne i Hercegovine je bila 17,1%.

CJELOŽIVOTNO UČENJE

„Strateška platforma razvoja obrazovanja odraslih u kontekstu cjeloživotnog učenja u Bosni i Hercegovini za period 2014.-2020“ predstavlja pravni okvir i osnov za djelovanje i saradnju nadležnih organa, institucija, organizacija i pojedinaca na svim nivoima vlasti u Bosni i Hercegovini na planu usvajanja i pune implementacije neophodnih strateških i/ili drugih razvojnih dokumenata i u vezi sa obrazovanjem odraslih. Strateškom platformom se utvrđuju globalni pravci razvoja obrazovanja odraslih u Bosni i Hercegovini za period 2014.-2020. godina, kao zajednička platforma za razvoj savremenih politika obrazovanja odraslih u Bosni i Hercegovini zasnovanih na konceptu cjeloživotnog učenja. Strateška platforma uspostavlja osnovu za sistemski međusektorski pristup strateškom planiranju razvoja obrazovanja odraslih u Bosni i Hercegovini i inicira neophodne reformske procese u ovoj oblasti koji treba da doprinesu većoj konkurentnosti na tržištu znanja i rada, povećanoj mobilnosti i profesionalnoj fleksibilnosti pojedinca, te društveno-

ekonomskoj revitalizaciji. Vijeće ministara Bosne i Hercegovine je usvojilo i „Akcioni plan za izradu i provedbu kvalifikacijskog okvira za cjeloživotno učenje u Bosni i Hercegovini za period 2014.-2020.

godina“ („Službeni glasnik BiH“ broj 28/15), koji predstavlja plan svih glavnih aktivnosti za izradu i provođenje kvalifikacijskog okvira u Bosni i Hercegovini za sve institucije i pojedince koji su, u skladu sa svojim nadležnostima, uključeni u izradu i provođenje kvalifikacijskog okvira u Bosni i Hercegovini. Akciono plan sadrži, između ostalog, viziju, misiju, ciljeve, kao i planirane aktivnosti za razvoj ljudskih resursa iz perspektive cjeloživotnog učenja, te izradu i provođenje kvalifikacijskog okvira u Bosni i Hercegovini. Usvajanjem ovih strateških dokumenata na nivou Bosne i Hercegovine otvorila se mogućnost entitetskim, kantonalnim i Vladi Brčko Distrikta Bosne i Hercegovine da se uključe u unapređenje položaja starijih osoba kroz aktivnosti i projekte cjeloživotnog učenja.

Kako navodi Tomek-Roksandić S., upravo jedan od istaknutih novih modela cjelovite skrbi za starije osobe u lokalnoj zajednici predstavlja model Gerontološkog centra. On je multifunkcijski centar neposredne i integralne multidisciplinarne izvaninstitucijske skrbi za starije osobe u lokalnoj zajednici gdje oni žive i stvaraju. Osnovni je cilj zadržati starijeg čovjeka što je duže moguće u njegovom prebivalištu uz obitelj.

Kako navodi, Babović.M., I saradnici, stanovništvo u Srbiji nalazi se među najstarijim populacijama globalno, a demografski pokazatelji ukazuju na procese daljeg intenzivnog starenja, usled niskog nataliteta, fertiliteta i migracija mlađeg stanovništva. Potrebe da se društveni uslovi unaprede na način koji omogućuje da starije osobe (65+) u trećem dobu mogu da ostvare aktivan, socijalno uključen i kvalitetan život nalaze se u središtu socijalnih, ali i ukupnih razvojnih politika razvijenih zemalja. Slika o starijem stanovništvu u Srbiji, različitim aspektima njihovog položaja i uslova života,

na osnovu kojih se stiču uvidi u socijalnu uključenost i ukupan kvalitet života, pokazuju da je njihov položaj relativno nepovoljan, da su suočeni sa brojnim problemima u ostvarivanju zadovoljavajućih uslova života, te da u poređenju sa starijim stanovništvom koje živi na području EU28 žive kraće i nekvalitetnije.

Iz urađena Analiza dugotrajne njege starijih u Crnoj Gori je vidljivo da je stanje brige i uključenosti starijih osoba slično ili isto kao i u drugim zemljama regije. U analizi se navodi da u Crnoj Gori postoji niz institucija na državnom i lokalnom nivou, kao i organizacija civilnog društva koje se bave nekim od pitanja prava starijih osoba, brige o njima i socijalne inkluzije. Osnovni strateški dokument koji je definisao ciljeve za unapređenje kvaliteta života i odnosa prema starijima je Strategija razvoja sistema socijalne zaštite starijih za period od 2018. do 2022. godine. Opšti cilj Strategije se odnosi na unaprijeđenje socijalne zaštite starijih, iniciranje na integrisanim uslugama i podrškom radi očuvanja i poboljšanja kvaliteta njihovog života. Posebni ciljevi Strategije su: unapređenje socijalne odgovornosti i integrisani pristup koji omogućava podsticanje socijalne inkluzije, povećanje kvaliteta života i korišćenje kapaciteta starijih za samostalan život; unapređenje usluga socijalne zaštite starijih i sistema kvaliteta usluga starijih. Strategijom razvoja sistema socijalne zaštite starijih za period od 2018. do 2022. su definisani ciljevi i pravci politike razvoja socijalne zaštite starijih i predstavlja hronološki nastavak Strategije razvoja socijalne zaštite starijih lica za period od 2013. do 2017. godine. Osnovni cilj Strategije je podizanje nivoa kvaliteta brige o starijim licima, naročito o onima koji ne mogu sami zadovoljavati egzistencijalne potrebe. To se želi ostvariti razvijanjem mreže institucija i vaninstitucionalnih usluga u zajednici, kroz partnerstvo i solidarnost sa starijim sugrađanima.

Evidentno je da su sve planirane aktivnosti na samom početku i da se planiraju implementirati u budućnosti.

ZAKLJUČAK

Uvidom u istraživanja kao i pregledom stručnih članaka vide se načini pružanja zdravstvene njege i socijalne brige za osobe treće životne dobi. Ponuđena istraživanja su dala uvid u zdravstvenu i socijalnu problematiku sa kojom se susreću sistemi analiziranih zemalja u našem okruženju. Pored problema sistemskih rješenja za ovu kategoriju stanovništva jasno je koliko je potrebno multidisciplinarnog i političkog pristupa ovoj problematici koja će vremenom biti sve veći problem. Sva istraživanja pokazuju da se u razvijenim zemljama Evrope i Amerike očekuje nagli porast broja starijih lica, negdje između 2015. i 2030. godine.

Ponuđeni programi zdravstvene njege i socijalne brige za osobe treće životne dobi, zemalja regije, a samim tim i naše zemlje daleko su od humanog i pravičnog rješavanja njihovih potreba. Posebno takav sistem dolazi do izražaja kada se poredi sa nekom od evropskih zemalja.

Koristeći stručne članke i izvore navedene u literaturi, ovim smo radom predstavili načine zdravstvene njege i društvenog angažmana starije populacije. Pokazali smo da zemlje u našem okruženju imaju vrlo sličan pristup ovoj problematici kao i BiH. Međutim, postoji velika razlika u pristupu ovim potrebama u razvijenim zemljama gdje se svakodnevno posvećuje sve veća pažnja ovoj kategoriji stanovništva. U Ciljevima Evropske strategije zdravlja za sve, a odnose se na zdravlje starog stanovništva i masovnih nezaznih bolesti nastoji se da stare osobe sačuvaju svoje fizičko i psihičko zdravlje uz aktivan i produktivan društveni život. Obzirom da će broj osoba treće životne dobi rasti u budućnosti neophodno je planirati, razvijati i iznalaziti systemske mogućnosti za sve veće potrebe za ovu kategoriju stanovništva a da se pri tome ne ugroze postignuti standard života. Većina novije stručne i naučne literature iz područja socijalne gerontologije usmjerena je na razmatranje i planiranje njege o starijim licima u skorijoj budućnosti.

Biće veoma zanimljivo pratiti promjene u populaciji budućih starijih generacija koje su sve obrazovanije i žive duže i produktivnije.

LITERATURA

- [1] Analiza stanja dugotrajne njege starijih u Crnoj Gori, Ministarstvo zdravlja Crne Gore, 2021.godine
- [2] Babović M., i saradnici "Socijalna uključenost starijih osoba(65+) u Srbiji, Crveni krst Srbije, 2018.godine
- [3] Inicijalni izvještaj BiH o primjeni Madridskog akcionog plana za starenje, Sarajevo, oktobar 2017.
- [4] Kepeš.N., Huzejrović V., Kujundžić H., "Socijalna uključenost starijih u Bosni I Hercegovini" Gračanica, 2019
- [5] Beširević A, Ovčina A. Demencija kao izazov za zdravstvenu njegu. Dobra knjiga Sarajevo. 2022.g.
- [6] Program razvoja usluga za starije osobe u sustavu međugeneracijske solidarnosti, Vlada Republike Hrvatske, »Narodne novine«, br 101/98, 15/2000, 117/2001, 199/2003 i 30/2004)
- [7] Pečjak V., Psihologija treće životne dobi. Prosvjeta, Zagreb. 2001.
- [8] Strategija za osobe treće životne dobi Grada Tuzle 2020-2026 sa Akcionim planom 2020-2023 godine, septembar, 2020
- [9] Strategija za unapređenje položaja starijih osoba u Federaciji Bosne I Hercegovine za razdoblje 2018-2027.godina, "Federalno ministarstvo rada I socijalne politike, Sarajevo, juli,2018.
- [10] Strategija razvoja sustava socijalne skrbi u Hrvatskoj 2011-2016.
- [11] Tomek - Roksandić S., "Osnove o starosti i starenju", Zavod za javno zdravstvo Andrija Štampar http://zdravljezasve.hr/html/zdravlje1_aktivnostarenje.ht (pristupljeno on line 02.12.2021.g)
- [12] Istraživanje HKMS o opterećenosti patronažnih sestara, <https://www.hkms.hr/arhiva/category/novost>, pristupljeno 17.02.2022.
- [13] Kieft RA, de Brouwer BB, Francke AL, Delnoij DM. How nurses and their work environment affect patient experiences of the quality of care: a qualitative study. BMC Health Services Research. 2014, 14:249.
- [14] Terzić S., "Profesionalni rad medicinske sestre-tehničara u službi zdravstvene njege u kući", Završni rad, Sveučilište Josipa Juraja, Medicinski Fakultet, Osijek, 2016.
- [15] Cindrić V, Cazin K, Volkmer Starešina R, Pišćenec I, Letić A. Otvaranje samostalne sestrinske djelatnosti Opening of independent nursing activities. Sestrinski glasnik; 2015; 20:244-9
- [16] Odluka o osnovama za sklapanje ugovora o provođenju zdravstvene zaštite iz obveznog zdravstvenog osiguranja. Dostupno na: http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2013_02_23_394.html. Datum pristupa: 05.09.2016.
- [17] Mojsović Z i sur. Sestrinstvo u zajednici. Zagreb: Visoka zdravstvena škola; 2005.
- [18] [7]<https://www.domzdravlja.org.rs/sluzba-opste-medicine> (pristupljeno on line 12.02.2022.)

SAMOAKTUALIZACIJA I NARCIZAM

SELF-ACTUALIZATION AND NARCISSISM

Nihad Softić
Refik Čatić

APSTRAKT

Prema Maslowu, čovjek je biće nastojanja! To je proces stremljenja ka višem smislu koji se neprestano odvija bez obzira na nivo svijesti kod čovjeka. Uzimajući u obzir rečeno dalo bi se zaključiti da smo svi predodređeni da uspijemo. Pa ipak to nije slučaj! Samo 1% odrasle populacije je samoaktualizirano. Nelson Mendela, Majka Tereza, Steve Jobs, Madona, Jack Welch, Walt Disney, Kristian Ronaldo, Donald Trump,...su nedvojbeno samoaktualizirani lideri i izvanredni pojedinci. Oni su u potpunosti, bili ili su još uvijek, ostvareni u polju svoga interesovanja i djelovanja, krenuvši od humanitarnog rada i zalaganja za razvoj socijalnog društva, pa sve do sporta, zabave i preduzetništva. Među njima su i predsjednici država i kompanija, astronauti, borci za ljudska prava i klimatske promjene, vrhunski sportisti i umjetnici, itd.. Ovi izuzetni pojedinci nisu slučajno postali. Stvarani su!

U radu se uspjelo dokazati pozitivna korelacija između psihološke dispozicije otpornosti i njenog najznačajnijeg atraktora narcizma sa vertikalnim razvojem lidera i samoaktualizacijom izvanrednih pojedinca. Tokom teorijske analize prikupljenih naučno istraživačkih radova na temu motivacije i drugog relevantnog materijala vezano za temu ovog rada, došlo se do izvanrednog otkrića tzv. „X“ faktora koji zaslužuje da u perspektivi bude predmet posebnog istraživanja.

Tako, ovaj rad, jednim dijelom, predstavlja kompilaciju već napisanih naučno istraživačkih radova i mojeg ranijeg promišljanja i pisanja, drugim dijelom, predstavlja ozbiljnu teorijsku analizu koja tek uz nezaobilaznu introspekciju daje pravi smisao istraživanju. Posebno, u zaključku

mi je pomogla metoda apstrakcije koja je obezbjedila siguran krov nad glavom i slobodno povezivanje bitno zajedničkih dijelova mnogo pojedinačnog u jednu novu cijelinu. To je nit koja je povezala svih 5 psiholoških dispozicija koje determiniraju vertikalni razvoj i samoaktualizaciju lidera i izuzetnih pojedinaca, a one su; psihološka otpornost, heaurističko učenje, autonomija, umijeće i svrha.

Bez narcizma samoaktualizacija je nemoguća!

Ključne riječi: poteškoće i nevolje, stres, otpornost, samoaktualizacija, psihički odbrambeni sistem, sram, narcisoidnost.

ABSTRACT

According to Maslow, man is a being of effort! It is a process of striving towards a higher meaning that is constantly taking place regardless of the level of consciousness of a person. Taking into account what has been said, it could be concluded that we are all destined to succeed. And yet that is not the case! Only 1% of the adult population is self-actualized. Nelson Mandela, Mother Teresa, Steve Jobs, Madonna, Jack Welch, Walt Disney, Kristian Ronaldo, Donald Trump,...are undoubtedly self-actualized leaders and extraordinary individuals. They were, or still are, fully realized in their field of interest and activity, starting from humanitarian work and advocating for the development of social society, all the way to sports, entertainment and entrepreneurship. Among them are presidents of countries and companies, astronauts, fighters for human rights and climate change, top athletes and artists, etc.. These exceptional individuals did not become by chance. They were created!

This work managed to prove a positive correlation between the psychological disposition of resilience and its most significant attractor, narcissism, with the vertical development of leaders and the self-actualization of outstanding individuals. During the theoretical analysis of collected scientific research papers on the topic of motivation and other relevant material related to the topic of this work, an extraordinary discovery was made. "X" factor that deserves to be the subject of special research in perspective.

Thus, this work, on the one hand, represents a compilation of already written scientific research papers and my earlier thinking and writing, on the other hand, it represents a serious theoretical analysis that only with unavoidable introspection gives the real meaning to the research. In particular, the method of abstraction helped me in the conclusion, which provided a safe roof over my head and a free connection of essential common parts of many individual parts into one new whole. It is the thread that connected all 5 psychological dispositions that determine the vertical development and self-actualization of leaders and exceptional individuals, and they are; psychological resilience, heuristic learning, autonomy, mastery and purpose.

Without narcissism, self-actualization is impossible!

Keywords: difficulties and troubles, stress, resilience, self-actualization, psychological defense system, shame, narcissism.

SAMOAKTUALIZACIJA

Samoaktualizacija je najviši nivo vertikalnog razvoja kojeg pojedinac može doseći tokom svoga života! Kao potvrda tome Maslow je 1970. godine napisao „Ljudski život nikada neće biti protumačen, ako se u obzir ne uzmu njegove najviše aspiracije“. Rast, samoaktualizacija, težnja za zdravljem, potraga za identitetom i autonomijom, čežnja za izvrsnošću (i drugi izražaji težnje

na „gore“) moraju se sada bez sumnje prihvatiti kao proširena i možda univerzalna tendencija“.¹

Samoaktualizacija znači određeno psihološko stanje koje pojedinac treba u svom razvoju postići.² Većina ljudi nikada ne uspijeva postići potpunu samoaktualizaciju niti joj se može znatnije približiti. Međutim, bez samoaktualizacije i bez uzimanja u obzir ljudsku prirodu koja takvoj samoaktualizaciji teži, psihologija može dati samo polovičnu sliku o čovjeku. Bez uzimanja u obzir te prirodne potrebe čovjeka za samoaktualizacijom, čovjek bi izgledao kao stvorenje koje teži jedino izbjegavanju boli ili neugode.

Maslow smatra da je psihologija pogrešno sebe ograničila na samo polovinu ljudskog i to na onu tamnu polovinu i manje važnu. Humanistička psihologija i teorija ličnosti treba to ispraviti uzimajući u obzir i drugu polovinu čovjeka koja je svjetlija i važnija. Tek tada se može dati potpuna slika ličnosti čovjeka i pojedinca.

Maslow kaže: „Svi podaci s kojima raspolazemo pokazuju da je razumno pretpostaviti da praktički, u svakom ljudskom biću, a sigurno u svakom novorođenom djetetu, postoji jedna volja za zdravljem, jedan impuls za rastom ili za aktualizacijom ljudskih potencijala.“³ Potrebe za samoaktualizacijom se nalaze na petoj stepenici u hijerarhiji potreba. Drugim riječima, one stoje na vrhu hijerarhije potreba. Kada pojedinac može i njih zadovoljiti onda je on, po riječima Maslowa, postigao kompletan razvoj koji mu njegova ljudska priroda omogućuje. Složit ćete se da u teoriji lijepo zvuči, međutim u praksi je

1 Maslow A. H. (1970), *Motivation and personality*, Harper and Row, New York.

2 Maslow je naveo i neke karakteristike takvog stanja samoaktualiziranosti, a izvršio je i sam jedno istraživanje ličnosti poznatih osoba za koje je pretpostavio da predstavljaju samoaktualiziranje ličnosti. Maslow je pokušao dati i neke upute o tome kako bi se trebalo živjeti i postupati da bi se postigla samoaktualizacija.

3 Maslow A. H. (1967), *Self-actualization and beyond*. U: J. Bugental (Ed.): *Challenges of humanistic psychology*, McGraw Hill, New York, Kindle edition.

sasvim drugačije. Zašto?

Samoaktualizacija je rezervisana samo za rijetke pojedince!

Prema Adleru, težnja ka samoaktualizaciji i superiornosti je kontinuirana sa težnjom za priznanjem i prihvatanjem od strane društvene grupe (i njenog vođe), ali težnja za samoaktualizacijom je jača što je individua bila manje prihvaćena i voljena od strane svojih roditelja i što je slabije bila integrisana u kohezivnu grupu.⁴ Što je više izražena individua (svjesnost sebe u odnosu na svijet), to je više dobijena pažnja od drugih. Za rijetke pojedince to je svrha za koju vrijedi živjeti i umrijeti.

Težnja za superiornošću, koja se manifestuje kao težnja za moći, prestižom ili posjedom, također, se može pratiti kao infantilna grandioznost i svemoć djetetovog poricanja svoje ranjivosti i ovisnosti o majci. Životna postignuća i imovina potvrđuju ostatke primitivnog dječijeg osjećaja svemoći. Adler je smatrao da težnja za sticanjem 'svjetskih dobara' i gomilanje posjeda omogućavaju pojedincu da "dosegne moć čarobnjaka", te da su pojedinci koji svoje živote troše jureći za "zlatnim svodom" podstaknuti vlastitom željom da posjeduju moći poput dragog Boga. U težnji odraslih osoba za superiornošću, te želji za prihvatanjem od strane majke i želji za neovisnošću od majke koegzistiraju, baš kao i u Kohutovom modelu, iskorak koji majka prihvata i kome se smiješi je u dinamičkoj je ravnoteži sa infantilnom grandioznošću. Težnja za superiornošću izražava želju za prihvatanjem od strane primitivnog internaliziranog derivata i svemoćnog objekta, te težnju da se negira upravo ta potreba za prihvatanjem i na taj način se negira vlastita ovisnost o drugima, a posebno o grupi i njenom vođi, pri čemu grupa i njen vođa, također, predstavljaju razvojni derivat ili primarni majčinski objekat. Horney je naglasio da „težnja za moći služi kao zaštita od opasnosti ili osjećaja beznačajnosti”. Isticanjem vlastite moći, prestiža ili gomilanjem imovine,

4 Adler, A. (2008). Alfred Adler Institute of North-western Washington, Kindle edition.

čovjek se štiti od osnovne anksioznosti. Dok normalna i prilično sveprisutna težnja za moći štiti čovjeka od anksioznosti (držanje osnovne anksioznosti izvan svijesti). Neurotična težnja za moći... potiče iz anksioznosti... i osjećaja inferiornosti”. Moguće je da je upravo iz tog razloga „potraga neurotične osobe za slavom, njena potreba da aktualizira idealiziranu sliku o sebi kompulzivnija od zdravih osoba koje teže uspjehu i „samoostvarenju”. Neurotične osobe nemilosrdno jure za većim prestižom, više novca,... i to nastavlja da radi, bez ikakvog zadovoljstva ili predaha. Horney je poput Kohuta prepoznao interakciju između ambicije i ideala.

Težnja ka moći, prestižu, ili posjedovanju je vođena slikom o idealnom sebi koja zauzima poželjnu poziciju i ima utjecajnu ulogu koja će privući odobravanje drugih. Kapacitet mašte je na usluzi u neurotičnoj potrazi za slavom i zdravoj težnji ka samospoznaji. Da bi se ostvario ideal ili željena buduća slika sebe, mora se prvo dočarati u mašti, a onda ukoliko je zamišljeno u skladu sa idealom aktivirat će intrizična motivaciju za ostvarenje ideala, upravo zato je mašta nezaobilazan kreativni i vizuelni psihički alat u samoostvarivanju i samoaktualizaciji.

Pa ipak postavlja se pitanje – Odakle potiče ta potreba za nadilaženjem samog sebe?

Kao što se ranije navelo Nelson Mandela, Majka Tereza, Steve Jobs, Madona, Jack Welch, Walt Disney, Kristian Ronaldo, Donald Trump,...su nedvojbeno samoaktualizirani lideri i izvanredni pojedinci, koji nikada ne bi postali ono su što su postali da nije bilo „vizije”.

Bez vizije samoaktualizacija je nemoguća!

Vizija predstavlja inspirativnu mentalnu sliku „idealne” budućnosti pojedinca ili organizacije, koja određuje smjer, obezbjeđuje motivaciju, iskazuje ambiciju, odražava glavne vrijednosti, pokazuje jedinstvenost i inspiriše druge. Iz definicije može se zaključiti da vizija ne bi bila moguća bez imaginacije, svrhe, vjere, nade i grandioznosti.

Da bi vizija uopšte postojala, neophodno

je da prethodno postoji „svijest o sebi“ koju različiti autori definišu još i kao „Self“, konstrukt koji predstavlja skup vjerovanja/ slika o sebi, čiji je najznačajniji zadatak konstantna samoprocjena. Upravo, iz te neprestane samoprocjene potiče „nezadovoljstvo sa samim sobom“ sve dok se ne ostvari cilj, ideja ili vizija. Napomenjimo da je nezadovoljstvo sa samim sobom jedna od najznačajnijih samoaktualiziranih pojmova.

Samoaktualizacija bez selfa je nemoguća!

NARCIZAM (ODBRAMBENI MEHANIZAM)

Razni mislioci smatraju da osjećaj srama ima centralnu ulogu u formiranju selfa. Filozofi su pozicionirali osjećaj srama kao centralno mjesto u ontologiji ljudskog postojanja, tvrdeći da bez srama određeni kapaciteti svijesti i intersubjektivnosti ne bi bili mogući. Konkretno, tvrdi se da, bez srama, ne bismo imali sposobnost reflektivne samosvijesti niti bismo na kraju postali subjekti. Kao takav, sram je teoretiziran kao centralna ontološka struktura za konstituciju subjektivnosti i intersubjektivnosti.⁵

Potvrdu gore navedenog razmišljanja dao je i Hajnc Kohut (3. maj 1913. – 8. oktobar 1981.)

5 L. Dolezal, Shame, Vulnerability and Belonging: Reconsidering Sartre's Account of Shame, Theoretical / Philosophical Paper, 2017. Potvrdu gore navedenog razmišljanja dao je i Hajnc Kohut (3. maj 1913. – 8. oktobar 1981.) istaknuti američki psihoanalitičar rođen u Austriji, najpoznatiji po svom razvoju samopsihologije (engleski: Self-Psychology). Iako je u početku pokušao ostati vjeran tradicionalnom frejdovskom analitičkom gledištu s kojim se povezao i promatrao sopstvo kao odvojeno, ali koegzistentno s egom, Kohut je kasnije odbacio Frejdovu strukturnu teoriju o idu, egu i superegu. Zatim je razvio svoje ideje oko onoga što je nazvao sopstvom, fokusirajući se na individualnu krivicu, emocionalne interese i potrebe ljudi koji se bore s pitanjima identiteta, značenja, ideala i samoizražavanja. Kohut je pokazao veliko interesovanje na naučnom polju o tome kako razvijamo „osećaj sebe“ koristeći narcizam kao model. Ako je osoba narcisoidna, to će joj omogućiti da potisne osjećaje niskog samopoštovanja. Afirmativno govoreći o sebi, pojedinac može eliminirati svoj osjećaj bezvrijednosti.

istaknuti američki psihoanalitičar rođen u Austriji, najpoznatiji po svom razvoju self-psihologije (engleski: Self-Psychology). Iako je u početku pokušao ostati vjeran tradicionalnom frejdovskom analitičkom gledištu s kojim se povezao i promatrao sebstvo kao odvojeno, ali koegzistentno s egom, Kohut je kasnije odbacio Frejdovu strukturnu teoriju o idu, egu i superegu. Zatim je razvio svoje ideje oko onoga što je nazvao selfom, fokusirajući se na individualnu krivicu, emocionalne interese i potrebe ljudi koji se bore s pitanjima identiteta, značenja, ideala i samoizražavanja.

Kohut je pokazao veliko interesovanje na naučnom polju o tome kako razvijamo „osećaj sebe/sliku o sebi“ koristeći narcizam kao model. Po Kohutu, ukoliko je osoba narcisoidna, to će joj omogućiti da potisne osjećaje niskog samopoštovanja. Afirmativno govoreći o sebi, pojedinac može eliminirati svoj osjećaj bezvrijednosti.⁶

Zanimljivo je spomenuti da je narcizam u literaturi i medijima prikazan uglavnom u negativnom kontekstu kao egocentričan stil ličnosti okarakteriziran kao pretjerano zanimanje za svoj fizički izgled i pretjeranu zaokupljenost vlastitim potrebama, često na račun drugih. Međutim, činjenice proistekle iz mnoštva naučnih istraživanja, koje će kasnije u radu biti prezentovane, pokazuju drugačija iskustva i rezultate.

U istraživanju koje je sprovedeno na uzorcima od 129 i 193 ispitanika ispitivan je odnos između narcizma i fantaziranja (sanjarenja), te je u uzorku 1, otkriveno je da narcisoidne osobe doživljavaju veći osjećaj postignuća, herojstva, seksualnosti, neprijateljstva, samo-otkrića i sanjarenja usmjerena ka budućnost; i (2) istraživanje je pokazalo da sanjarenja predstavljaju koherentan „narcisistički“ stil fantazije. U uzorku 2, narcisoidne osobe koje su doživljavale veći nivo svakodnevnog stresa tokom istraživanja pokazalo se da su povezana sa narcističkom fantazijom, odnosno upotrebom narcisoidnih fantazija a sve u cilju kako bi se nosili adekvatno sa

6 https://en.wikipedia.org/wiki/Heinz_Kohut

stresom.⁷

Teorija realizacije fantazija kaže da kada ljudi suprotstave svoje fantazije o željenoj budućnosti s refleksijama sadašnje stvarnosti, inducira se potreba za djelovanjem što dovodi do aktiviranja i korištenja relevantnih očekivanja. Jaka posvećenost cilju nastaje u svjetlu povoljnih očekivanja, a slaba posvećenost cilju nastaje u svjetlu nepovoljnih očekivanja. Naprotiv, kada ljudi samo maštaju o željenoj budućnosti ili samo razmišljaju o sadašnjoj stvarnosti, pojavljuje se umjerena posvećenost cilju neovisna o očekivanjima. Četiri eksperimenta koji se odnose na različite životne domene podržavaju hipoteze o pretvaranju slobodnih fantazija o budućnosti u obavezujuće ciljeve. Snaga posvećenosti cilju procjenjivana je u kognitivnom (npr. pravljenje planova), afektivnom (npr. osjećaj privrženosti) i bihevioralnim terminima (npr. uloženi napor, kvalitet učinka).⁸

Dakle, odgovor na pitanje „Kako neželjnu stvarnost promijeniti u željenu budućnost i steći otpornost na neugodne životne situacije?“, daje nam teorija realizacije fantazije koja je, kao što smo iz prethodno pomenutog istraživanja mogli saznati, u pozitivnoj korelaciji sa narcizmom. (176)

Bitno je napomenuti da narcizam postoji na spektru koji se kreće od normalnog do abnormalnog izražavanja ličnosti, dokaz tome je sa jedne strane Donald Trump, sa druge strane Nelson Mandela. I jedan i drugi su u spektru zdravog/normalnog pa ipak na suprotnim karjevima jednog te istog spektra. Postoji značajna razlika između normalnog, zdravog nivoa narcizma i ljudi koji su teški/zaokupljeni sobom, ili ljudi koji imaju patološku mentalnu bolest kao što je narcistički poremećaj ličnosti. Freud je teoretizirao da je narcizam normalan, zdrav i prisutan od rođenja kod svih ljudi (primarni

narcizam). Vremenom se razvija i uključuje naklonost prema drugima. Sekundarni narcizam, neuroza, nastaje kada pojedinci zaokrenu kurs i svoju naklonost usmjere nazad prema sebi.

Nažalost, termin “narcizam” se često koristi u svakodnevnom razgovoru na način koji sugerise da je svako ko pokazuje narcističke osobine psihopata koji nema empatiju i nije u stanju da se oseća krivim ili kajanjem. Istina je ipak malo drugačija, naime narcizam je jednostavno “prenapuhan” osjećaj vlastite važnosti, a da li se to smatra poremećajem ličnosti pitanje je stepena njegovog izraženosti

Zdrav narcizam može biti od pomoći! - Grandioznim ljudima je pomogao.

Narcizam je suštinska komponenta osnovnog i zrelog samopoštovanja. U suštini, narcisoidna ponašanja su sistem intrapersonalnih i interpersonalnih strategija posvećenih zaštiti nečijeg samopoštovanja. Pretpostavlja se da je zdrav narcizam povezan s dobrim psihičkim zdravljem. Samopoštovanje radi kao posrednik između narcizma i psihičkog zdravlja. Stoga, zbog svog povišenog samopoštovanja, koje proizilazi iz samopercepcije kompetentnosti i dopadljivosti, veliki narcisi su relativno oslobođeni od brige i sumornosti.

Kohut je izveo niz zaključaka koji su odstupili od Frojdove teorije narcizma i doveli ne samo do novih kliničkih praksi već i do novog koncepta o tome šta je self, kako se formira i koji su uslovi koji dovode do njegove fragmentacije i slabljenja. Otkrio je da ljudi imaju osnovne potrebe, emocije i želje, ali one imaju vrlo različitu psihološku dinamiku ovisno o tome da li se javljaju u psihi organiziranoj oko koherentnog ja ili fragmentiranog ja. Također je otkrio da je self dinamična jezgra energije koja može uložiti psihički život vitalnošću ako je netaknuta i iscrpiti njegov osjećaj živosti ako je povrijeđena.

Dok je Freud smatrao da se narcisoidni libido, poput igračaka iz djetinjstva, treba odreći i zamijeniti objektom ljubavlju, Kohut je otkrio da je zadržavanje narcisoidne energije

7 R. Raskin, J. Novacek, Narcissism and the use of fantasy, *Journal of Clinical Psychology*, Vol. 47, Issue 4 p. 490-499, July 1991.

8 G. Oettingen, H. Pak, K. Schnetter, Self-regulation of goal setting: turning free fantasies about the future into binding goals, *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(5), 736-753, 2001.

ključno ako želimo da se osjećamo potpuno vitalizirano. Drugim riječima, uspostavljanje narcističkog selfa je dio procesa koji označuje razvojni uspjeh. Fantazije o grandioznosti su dio razvojnog procesa i preuranjeno ometanje tih fantazija vodi u kasniju narcističku preosjetljivost.⁹ Kohut se slaže sa Aristotelom da je ljubav prema sebi neophodna da bi se voljeli drugi. Ono što treba da uradimo nije da prevaziđemo svoj narcizam, već da ga razvijemo u zrelije oblike. Za Kohuta, nije u redu voljeti samo sebe, to je imperativ ako želimo da imamo vitalne i smislene živote.

ZAKLJUČAK

Narcizam je najznačajniji atraktor psihološke otpornosti ka samoaktualizaciji!

Otpornost se može shvatiti kao osobina ličnosti, definisana kao sposobnost održavanja ravnoteže kao zdravog stanja pojedinca. Stoga se fokusiramo na otpornost shvaćenu kao individualnu razliku, suprotno onim modelima koji opisuju otpornost kao obilježje društveno-ekološkog sistema. Efikasno suočavanje sa traumatskim životnim događajima, neočekivanim pojavama, stresom i hroničnim bolom je suština otpornosti.

U svom istraživanju Michał Sękowski, Łukasz Subramanian i Magdalena Żemojtel-Piotrowska, fokusirali su se na slabo shvaćen i rijetko istražen odnos između otpornosti i narcizma. Oni su tokom ispitivanja željeli utvrditi kako su nivoi otpornosti povezani sa grandioznim i ranjivim narcizmom, na osnovu trodimenzionalnog modela otpornosti (tj. ekološka otpornost, inženjerska otpornost i sposobnost prilagođavanja).¹⁰

John Maltby predložio je trodimenzionalni model otpornosti ukazujući na inženjersku

otpornost kao sposobnost osobe da se oporavi, stabilizira svoje mentalno ili životno stanje i vrati u ravnotežu nakon bilo kakvog poremećaja u svakodnevnim događajima. Osoba koju karakteriše visok nivo inženjerske otpornosti je sposobnija da se nosi sa stresnim događajem. Ekološka otpornost je sposobnost da se odupremo poremećajima uz održavanje ravnoteže, i ne dozvolimo da se naruši stabilno psihičko stanje pojedinca, uz vršenje neophodnih promjena u našim psihičkim odbrambenim mehanizmima, praćena je i samopouzdanjem u svoje snage. Osoba koju karakteriše visok nivo ekološke otpornosti efikasnije se odupire stresu, čuvajući svoje stabilno stanje uma protiv bilo kakvog poremećaja. To znači da takvoj osobi stres ne smeta toliko koliko osobi koja ima nizak nivo ekološke otpornosti. Adaptivni kapacitet je sposobnost prilagođavanja neugodnim, teškim ili nestabilnim uvjetima, upravljanja ili prilagođavanja promjenama¹¹ i opća spremnost za prilagođavanje kroz život.¹² Osoba koju karakteriše visok nivo adaptivnog kapaciteta sposobnija je da se suoči sa neprijatnim situacijama prilagođavajući im svoj um. Na primjer, prilikom selidbe, takvoj osobi je lakše da se prilagodi novom okruženju.

Istraživanje koje su sproveli Michał Sękowski, Łukasz Subramanian i Magdalena Żemojtel-Piotrowska je pokazalo sa su pojedinci sa višim nivoom grandioznog narcizma ispoljile su viši nivo otpornosti, uglavnom kroz ekološku otpornost, što bi se moglo smatrati aktivnom dimenzijom i većim samopouzdanjem, što se ogleda u višim nivoima adaptivnog kapaciteta, odnosno sposobnošću prilagođavanja. Ranjivi i grandiozni narcizam djeluju na suprotan način u pogledu inženjerske otpornosti, kada je povezan sa grandioznim aspektom narcizma dešava se bolji oporavak, dok je u slučaju ranjivog aspekta narcizma drugačija situacija, naime potiskuje se pozitivan efekat grandioznog narcizma. Ranjivi narcisi pokazali su niže nivoe

9 H. Kohut, *The Analysis of the Self, Systematic approach to the psychoanalytic treatment of narcissistic personality disorders*. New York: International Universities Press, 1971.

10 M. Sękowski, Ł. Subramanian i M. Żemojtel-Piotrowska, *Are narcissists resilient? Examining grandiose and vulnerable narcissism in the context of a three-dimensional model of resilience*, 2021.

11 Maltby et al., 2015.; Walker et al., 2004

12 Maltby et al., 2016

otpornosti, uglavnom kroz emocionalnu disregulaciju (što je posebno izraženo na nižim nivoima inženjerske otpornosti), što bi moglo objasniti njihovu nižu sposobnost upravljanja stresnim događajima i rezultiralo nižom subjektivnom dobrobiti.

Osim pozitivne korelacije sa otpornošću, istraživanja pokazuju značajnu ulogu i pozitivnu vezu narcizma sa uspjehom, orijentaciji prema ciljevima, intrinzičnoj motivaciji, samo-određenju, samo-efikasnosti, rješavanju problema, autonomiji, smislom života... Narcizam se, što pokazuju naučna istraživanja, decenijama povezuje sa inovativnošću i kreativnošću, te na isti se gleda kao na motivacionu silu koja leži u osnovi kreativnosti i samoizražavanja.

Samoeffikasnost (eng: Self-Efficacy) je, takođe, značajno pozitivno povezana sa narcizmom, kaže istraživanje koje su sprovedeli Vinanthi K. Hegde i Vidyadayini Shetty sa Nagindas Khandwala College 2020. godine. Drugim riječima, rezultati ukazuju da kako se rezultati narcizma povećavaju, postoji proporcionalno povećanje rezultata o samoeffikasnosti osoba.¹³ Zanimljivo je da literatura o narcizmu i samoeffikasnosti ukazuje na različite nalaze, pa ipak sadašnji rezultati su konzistentni sa studijom koja je sprovedena radi istraživanja uloge narcizma u preduzetništvu koja je ukazala da su studenti preduzetnici narcisoidniji od studenata koji nisu preduzetnici, tačnije, narcizam je bio pozitivno povezan sa visokim rezultatima na opštu samoeffikasnost i sklonost riziku, odnosno hrabrost.

Istraživanje koje su sprovedeli Nikos Ntoumanis sa University of Southern Denmark i Kennon Sheldon sa University of Missouri, 2018. godine ukazuje na vezu između samoodređenja (eng: Self-Determination Theory (SDT)) i grandioznog narcizma, te se mogu proširiti razmatranjem dodatnih aspekata narcizma.¹⁴ Jedan je divljenje,

a drugi je rivalstvo (Back et al., 2013). Komponenta divljenja odražava neobuzdano samousavršavanje, dok komponenta rivalstva odražava samozaštitni antagonizam. Još jedan aspekt grandioznog narcizma odnosi se na razliku između agentskog i komunalnog (Gebauer et al., 2012). Agentski narcizam odražava zadovoljstvo ključnih samomotiva (tj. moć, poštovanje, grandioznost, pravo) u agentskom domenu (tj. vođenjem djela koja su od koristi sebi, kao što je postignuće), dok zajednički narcizam odražava zadovoljstvo ključnih samomotiva u komunalnoj domeni (tj. vršenjem djela od kojih drugi koriste, kao što je pomaganje).

Narcisi najsnažnije napreduju u haotičnim vremenima! U mirnijim vremenima čak i najbriljantniji narcis će se činiti neuspješnim. U svojoj kratkoj priči „Policijski čas“ (engleski: The Curfew Tolls), Stephen Vincent Benét spekulise o tome šta bi se dogodilo Napoleonu da je rođen 30-ak godina ranije. Penzionisan u predrevolucionarnoj Francuskoj, Napoleon je prikazan kao usamljeni artiljerijski major koji se hvali britanskom generalu na odmoru kako je mogao da pobjedi Engleze u Indiji. Poenta je, naravno, u tome da vizionar rođen u pogrešnom trenutku može izgledati kao pompezni glupan.¹⁵

Rezultati istraživanja koju su sprovedeli S. Mark Young i Drew Pinsky 2006. godine, na Marshall School of Business and Annenberg School for Communication, University of Southern California, Los Angeles, USA, pokazuju da su poznate ličnosti znatno više narcisoidne od MBA studenata i opće populacije.¹⁶ Za razliku od Wndingsa u široj populaciji, u kojoj su muškarci više narcisoidni od žena, otkriveno je da su poznate ličnosti znatno više narcisoidne od drugih muškaraca. Ličnosti „rijaliti“ televizije imale su najviše rezultate na narcisoidnosti, zatim slijede komičari, glumci i muzičari. Nadalje, analize

13 V. K. Hegde i V. Shetty, A study on the relationship between Narcissism and Self Efficacy, 2020.

14 N. Ntoumanis and K. Sheldon, I am the chosen one: narcissism in the backdrop of Self-Determination Theory, 2018.

15 M. Maccoby, Narcissistic Leaders: The Incredible Pros, the Inevitable Cons, Harvard Business Review 2004.

16 S. M. Young and D. Pinsky, Narcissism and celebrity, Journal Of Research In Personality, 2006.

ne pokazuju nikakvu povezanost između rezultata i godina iskustva u industriji zabave, što sugerira da slavne osobe mogu imati narcisoidne tendencije prije ulaska u industriju.

Rezultati u istraživanju korelacije između narcizma i preduzetništva kojeg su 2013. sprovedi Cynthia Mathieu i Etienne St-Jean sa Université du Québec à Trois-Rivières pokazuju da studenti preduzetnici postižu značajno veće rezultate u odnosu na sve druge strukovne grupe po mjeri narcizma. Rezultati također pokazuju da je narcizam u pozitivnoj korelaciji s općom samo-efikasnošću (engleski: Self-Efficacy), lokusom kontrole i sklonošću riziku. Štaviše, narcizam igra značajnu ulogu u objašnjavanju poduzetničkih namjera, čak i nakon kontrole samoefikasnosti, lokusa kontrole i sklonosti riziku. Sve u svemu, ovi nalazi bacaju novo svjetlo na temeljne crte ličnosti poduzetnika i poduzetničke namjere i predlažu nove pravce u proučavanju profila ličnosti preduzetnika.

U svojoj studiji Jake Womick, Brenda Atherton i Laura A. King sa University of Missouri, Columbia, United States koju su sprovedi 2020. zaključili su da je narcizam pozitivno povezan sa smislom života (Womick et al., 2019a). Postoje najmanje tri načina da uočite ovu vezu. Prvo, narcisi mogu prihvatiti veliko značenje u životu jer će vjerovatno vjerovati u pozitivne stvari o sebi (Park i Colvin, 2014), upuštajući se tako u samozavaravajuće poboljšanje (Jones i Paulhus, 2017). Drugo, odnos između narcizma i smisla života može odražavati zajedničku varijabilnost sa samopoštovanjem (Sedikides et al., 2004). Treća mogućnost je također razumna - da narcizam i smisao života dijele zajednički odnos neovisno o samopoštovanju i samoobmani.

Narcizam je pozitivno povezan sa liderstvom (engleski: Leadership), posebno u fazi u nastajanju kompanije (engleski: Start-Up) i njenom početnom razvoju kada je izuzetno bitna grandiozna samouvjerenost, upornost, preuzimanje rizika i energija. U tipičnim studijama liderstva na univerzitetima,

studenti se stavljaju u grupe i posmatraju se kako se uzdižu prema vrhu karijere. Ljudi se u personalnom životu i profesionalnoj karijeri, a posebno je to izraženo u preduzetništvu i liderstvu, odlučuju na iskorak iz mnogo razloga, pa ipak kod narcisa je motiv jasan – oni to rade zbog ideala. Takvo napredovanje kroz karijeru možete vidjeti u svakoj sferi života, u politici, privatnim i javnim kompanijama, vladinim i nevladinim organizacijama. Svi žele viši status!

Charles A. O'Reilly i Nicholas Hall u svom istraživanju iz 2021. zaključili su da se grandiozni narcisi često pojavljuju kao organizacijski lideri koji će u konačnici vjerovatno zaraditi više, uspjeti na pozicijama moći i biti veoma uspješni u svojim karijerama (Hirschi & Jaensch, 2015; Jonason et al., 2018; Maccoby, 2007; Spurk et al., 2016). Da bi to objasnili, istraživači su sugerirali da u narcisoidnom rukovođenju može postojati i "svijetla" i "tamna" strana (npr. Paunomen i sur., 2006; Volmer et al., 2016; Wales et al., 2013). Na primjer, u pregledu narcisoidnog rukovođenja, Rosenthal i Pittinsky (2006) su primijetili da „narcisi imaju karizmu i viziju koji su od vitalnog značaja za efikasno vodstvo (str. 617).“ Postoji saglasnost da narcisoidni lideri, zbog svoje smjelosti i samopouzdanja, mogu biti efikasni kada npr. okolnosti zahtevaju promjenu (Mathieu & St-Jean, 2013; Nevicka et al., 2013). Nekoliko studija je pokazalo da su narcisoidni izvršni direktori bili agresivniji u ulaganju u novu tehnologiju (Gerstner et al., 2013), širenju svojih firmi na globalna tržišta (Oesterle et al., 2016.) i preuzimanju (Chatterjee & Hambrick, 2007.).¹⁷

Michael Maccoby je napisao da sve dinamičnije vrijeme zahtijeva novu vrstu lidera koji bi mogli vidjeti širu sliku i oslikati uvjerljiv portret „dramatično“ drugačije budućnosti. I to je, tvrdio on, bio jedan od razloga zašto smo doživjeli pojavu izvršnih direktora superzvijezda - grandioznih, aktivno samo-promoviranih i istinski

17 C. A. O'Reilly N. Hall, Grandiose narcissists and decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts—but seldom in doubt, 2021.

narcisoidnih lidera koji su dominirali naslovnica poslovnih časopisa u to vrijeme. Vješti govornici i kreativni stratezi, narcisi imaju viziju i veliku sposobnost da privuku i inspirišu sljedbenike.

Kroz istoriju, narcisi su se uvek pojavljivali da inspirišu ljude i da oblikuju budućnost. Kada su vojne, vjerske i političke arene dominirale društvom, ličnosti kao što su Napoléon Bonaparte, Mahatma Gandhi i Franklin Delano Roosevelt su bile te koje su odredile društvenu agendu. Ali s vremena na vrijeme, kada je biznis postao motor društvenih promjena, i on je generirao svoj dio narcisoidnih lidera. To je bilo tačno na početku ovog vijeka, kada su ljudi poput Endrua Karnegija, Džona D. Rokfelera, Tomasa Edisona i Henrija Forda iskoristili nove tehnologije i restrukturirali američku industriju. Danas je slučaj isti.

Frojd je prepoznao da postoji i tamna strana narcizma. Narcisi su, kako je istakao, emocionalno izolovani i veoma nepoverljivi. Uočene prijetnje mogu izazvati bijes. Postignuća mogu hraniti osjećaj grandioznosti. Zato je Frojd mislio da su narcisi najteži tipovi ličnosti za analiziranje. Zamislite kako jedan izvršni direktor Oraclea opisuje svog narcisoidnog izvršnog direktora Larryja Ellisona: "Razlika između Boga i Larryja je u tome što Bog ne vjeruje da je Larry." To zapažanje je zabavno, ali i zabrinjavajuće. Nije iznenađujuće da većina ljudi misli o narcisima prvenstveno na negativan način. Uostalom, Frojd je tom tipu dao ime po mitskoj figuri Narcis, koji je umro zbog svoje patološke preokupacije samim sobom.

Ipak, narcizam može biti izuzetno koristan - čak i neophodan. Frojd je vremenom promijenio svoje stavove o narcizmu i prepoznao da smo svi mi pomalo narcisoidni. Michael Maccoby je zaključio da lideri kao što su Jack Welch i George Soros primjeri produktivnih narcisa, kazavši, da su oni nadareni kreativni stratezi koji vide širu sliku i pronalaze smisao u izazovima mijenjanja svijeta, želeći tako za sobom ostaviti nasljeđe boljeg i drugačijeg svijeta.

LITERATURA

- [1] Adler, A. (2008). Alfred Adler Institute of Northwestern Washington, Kindle edition.
- [2] A. S. Masten, J. Cutuli, J. Herbers, M. Reed, Resilience in Development. U: S. J. Lopez, C. R. Snyder, (Ur.), Oxford handbook of positive psychology, New York 2009,
- [3] A. S. Masten, Ordinary Magic: Resilience process in development. American Psychologist, 2001,
- [4] C. A. O'Reilly N. Hall, Grandiose narcissists and decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts—but seldom in doubt, 2021,
- [5] F. Luthans, B. J. Avolio, C. M. Youssef, Psychological Capital and Beyond. Oxford university press, 2015,
- [6] F. Luthans, Carolyn M. Youssef, Bruce J. Avolio, Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge, Oxford university press, 2007,
- [7] F. Luthans, The need for and meaning of positive organizational behavior. Journal of Organizational Behavior, 23 (6), 2002,
- [8] G. Oettingen, H. Pak, K. Schnetter, Self-regulation of goal setting: turning free fantasies about the future into binding goals, Journal of Personality and Social Psychology, 80(5), 736–753, 2001,
- [9] H. Kohut, The Analysis of the Self, Systematic approach to the psychoanalytic treatment of narcissistic personality disorders. New York: International Universities Press, 1971,
- [10] H. Kohut, https://en.wikipedia.org/wiki/Heinz_Kohut
- [11] K. Tusaie, J. Dyer, Resilience: A historical review of the construct. Holistic Nursing Practice, 18 (1), 2004,
- [12] L. Dolezal, Shame, Vulnerability and Belonging: Reconsidering Sartre's Account of Shame, Theoretical / Philosophical Paper, 2017,
- [13] L. F. Seltzer, Are We All Narcissists? 14 Criteria to Explore, <https://www.psychologytoday.com/us/blog/>

- evolution-the-self/201805/are-we-all-narcissists-14-criteria-explore / L. F. Seltzer, Ph.D., Paradoxical Strategies in Psychotherapy and The Vision of Melville and Conrad. Posted May 23, 2018,
- [14] N. Ntoumanis and K. Sheldon, I am the chosen one: narcissism in the backdrop of Self-Determination Theory, 2018,
- [15] Narcissism, <https://en.wikipedia.org/wiki/Narcissism>,
- [16] Maslow A. H. (1970), Motivation and personality, Harper and Row, New York.
- [17] Maslow A. H. (1968), Towards a Psychology of Being, Start Publishing LLC, p. 204
- [18] Maslow A. H. (1967), Self-actualization and beyond. U: J. Bugental (Ed.): Challenges of humanistic psychology, McGraw Hill, New York, Kindle edition.
- [19] M. Maccoby, Narcissistic Leaders: The Incredible Pros, the Inevitable Cons, Harvard Business Review 2004,
- [20] Miller-Burke, Jude. (2017), The Adversity Advantage, Kindle edition,
- [21] M. Sękowski, Ł. Subramanian i M. Żemojtel-Piotrowska, Are narcissists resilient? Examining grandiose and vulnerable narcissism in the context of a three-dimensional model of resilience, 2021,
- [22] O'D. M. Wright, A. S. Masten, A. Narayan, Resilience Processes in Development: Four Waves of Research on Positive Adaptation in the Context of Adversity. In S. Goldstein and R. B. Brooks (Eds.), Handbook of Resilience in Children, New York: Springer Science+Business Media New York 2013,
- [23] R. Raskin, J. Novacek, Narcissism and the use of fantasy, Journal of Clinical Psychology, Vol. 47, Issue 4 p. 490-499, July 1991,
- [24] S. M. Young and D. Pinsky, Narcissism and celebrity, Journal Of Research In Personality, 2006.
- [25] V. J. Felitti, The Relation Between Adverse Childhood Experiences and Adult Health: Turning Gold into Lead, The Permanente Journal, 2002,
- [26] V. K. Hegde i V. Shetty, A study on the relationship between Narcissism and Self Efficacy, 2020.

ZADOVOLJSTVO PACIJENATA ZDRAVSTVENIM SISTEMOM U BOSNI I HERCEGOVINI

PATIENT SATISFACTION WITH THE HEALTHCARE SYSTEM IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Selma Lučkin
Nerman Ljevo

UVOD

Skup pravnih, finansijskih i institucionalnih aranžmana zdravstvenog sistema koji reguliše osiguranje od bolesti. Država kao socijalna i pravna zajednica je skup pojedinaca koji žive u njoj, i potreban je dovoljan broj stanovnika, institucija, dobara, proizvodnje i drugih faktora da bi bila održiva. Kako bi država imala proizvođače, potrošače, regulatore i ostale bitne faktore potrebni su joj ljudi, sposobni za obavljanje tih funkcija, a to mogu samo zdravi pojedinci. Zdravstveni sektori u svakoj državi regulišu organizaciju i regulisanje zadataka vezanih za zdravstvo, kako bi pojedinci unutar države imali pravo na zdravstvenu zaštitu bez obzira na imovinsko stanje što je cilj svake države. Zdravstveni sektor je specifičan zbog same prirode problematike kojom se bavi, i teško je mjeriti učinkovitost zdravstvenog sektora ili isplativost ulaganja sredstava u njega, ali efikasnost možemo mjeriti po tome koliko je uspješno liječenje pojedinca i smanjenje smrtnih slučajeva. Zdravstveni sektor je veoma važan za cjelokupno društvo, posmatran sa strane medicine i ekonomije pojačao je svijest o ulozi ovog sektora i važnosti po društvo. Primarna zdravstvena zaštita je bitan segment kompletne zdravstvene zaštite i najizloženija je promjenama. Primarna zdravstvena zaštita obuhvata širok spektar zdravstvenog djelokruga Doma zdravlja: službu Porodične medicine, predškolski dipanzer, školski dipanzer, stomatološka služba i laboratorija. Primarna zdravstvena zaštita je prvi i najčešći oblik kontakta stanovništva sa zdravstvenom službom. Osnovni problem istraživanja je utvrditi nivo zadovoljstva pacijenata

zdravstvenim službama u Kantonu Sarajevo. Na relevantnom uzorku od 75 ispitanika, građana grada Sarajeva, ispitano je koliko i u kojoj mjeri su građani zadovoljni zdravstvom, i da li su potrebne određene promjene u zdravstvenom sistemu.

POJAM I ZNAČAJ ZDRAVSTVENOG SISTEMA

Zdravstveni sektori u svakoj državi regulišu organizaciju i regulisanje zadataka vezanih za zdravstvo, kako bi pojedinci unutar države imali pravo na zdravstvenu zaštitu bez obzira na imovinsko stanje što je cilj svake države. Zdravstveni sektor je specifičan zbog same prirode problematike kojom se bavi, i teško je mjeriti učinkovitost zdravstvenog sektora ili isplativost ulaganja sredstava u njega, ali efikasnost možemo mjeriti po tome koliko je uspješno liječenje pojedinca i smanjenje smrtnih slučajeva. Zdravstveni sektor je veoma važan za cjelokupno društvo, posmatran sa strane medicine i ekonomije pojačao je svijest o ekonomskoj ulozi ovog sektora i važnosti po društvo. Od finansijske razvijenosti države zavisi i razvijenost svih sektora, pa i zdravstvenog unutar nje. Finansiranje zdravstvenog sektora je veoma bitno, a to je najčešće i glavni problem unutar ovog sektora. Trošak zdravstvenog sektora obuhvata mnoge segmente od troškova dijagnosticiranja oboljenja, troškove liječenja, kao i troškove rehabilitacije. Obzirom da troškovi zdravstvenih sektora u zadnjem periodu imaju tendenciju porasta što je vezano za razvoj tehnologije, rast cijena lijekova postoji potreba za dodatna ulaganja u ovaj sektor. Glavni cilj zdravstvenog

sektora je prevencija oboljenja, unaprijeđenje zdravlja zdravih ljudi, a već oboljele pojedince liječiti. (Zrinščak, 2000)

Sociokulturološki faktori koji indirektno utiču na zdravlje su (Pijalović, 2008):

- faktori kulture (religija, ideologija i običaji),
- faktori populacije (veličina, dinamika, geografska distribucija i struktura stanovništva)
- socijalna infrastruktura (društvena organizacija, razvoj znanja, sigurnost u društvu, sistem osiguranja, mobilnost stanovništva i razvijenost komunikacija).

Prva specifičnost zdravstvenog sektora je uzajamna povezanost i zavisnost između zdravlja populacije i ekonomskog rasta i razvoja. Zdravstvo i obrazovanje čine vitalnu komponentu ekonomskog rasta i razvoja, a zdravlje populacije je određeno nivoom ekonomskog rasta i razvoja, što ukazuju na to da između zdravlja i ekonomskog rasta i razvoja postoji interakcija i obostrana kauzalnost. Nekoliko studija, provedenih u različitim periodima (Barro 1996, Bhargava 2001, Easterly i Levine 1997 te Sachs 2000), pokazalo je da postoji mjeriva, pozitivna i značajna veza između očekivanog trajanja života i ekonomskog razvoja (Chawla, 2003). Empirijski je dokazana i povezanost klasičnih sintetskih pokazatelja ekonomskog rasta (GDP-a, ND, ND per capita) i iznosa zdravstvene potrošnje per capita. Posmatrano na dugi rok ova povezanost je kod svih zemalja kvantificirana koeficijentom korelacije većim od 0,9 (Bašić, 2004). Radovi Schultz-a objavljeni 1999. i 2000. - te godine te radovi Bloom-a objavljeni tri godine poslije pokazali su da na makronivou postoji pozitivna korelacija između zdravlja i produktivnosti radnika (Chawla, 2003).

KVALITET ZDRAVSTVENE USLUGE

Osnovni ciljevi savremenog sistema zdravstvene zaštite su (Joksimović, 2007):

- Univerzalnost - obezbjediti pristup pravima iz zdravstvenog osiguranja svim

stanovnicima,

- Ekonomičnost - očuvanje troškova zdravstvene zaštite na određenom nivou,
- Pravičnost - ljudima koji imaju jednake zdravstvene potrebe mora biti osiguran jednak kvalitet zdravstvenih usluga,
- Sloboda izbora za korisnike zdravstvenih usluga,
- Autonomija za davaoce zdravstvenih usluga.

Prema podacima Svjetske zdravstvene organizacije, ciljevi sistema zdravstvene zaštite su:

- dobro zdravlje za građane,
- odaziv na očekivanja stanovništva,
- obezbjeđivanje sredstava za finansiranje poslovanja.

Napredak prema SZO ovisi o tome kako sistem provodi četiri vitalne funkcije:

- pružanju zdravstvenih usluga,
- resursa,
- finansiranja,
- gospodarenja.

Ostale mjere za procjenu zdravstvenih sistema prema SZO uključuju:

- kvalitetu,
- učinkovitost,
- prihvatljivost,
- pravednost.

Oni su također opisani u Sjedinjenim Američkim Državama kao: trošak, pokrivenost, dosljednost, složenost, te hronične bolesti. Također, kontinuitet zdravstvene zaštite je glavni cilj.

REZULTATI EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA

Opis istraživanja

Istraživanje je napravljeno na uzorku od n=75 građana Kantona Sarajevo. Građani su odgovarali na pitanja iz upitnika koji se sastojao od dva dijela:

- sociodemografski podaci o ispitaniku i

- pitanja o zadovoljstvu uslugama u zdravstvenom sektoru i kvalitetu istih.

Analiza njihovih odgovora biti će prikazana u nastavku.

Prikaz rezultata istraživanja

U ovom dijelu biti će prikazani rezultati istraživanja.

Tabela 1. Spol ispitanika

POL	BROJ ISPITANIKH	PERCENTUALNE VRIJEDNOSTI
Muški	40	53,33%
Ženski	35	46,66%
Ukupno	75	100%

Obrada: Autori rada

Od ukupnog broja ispitanika, njih 53,33% su muškarci, dok je 46,66% žena.

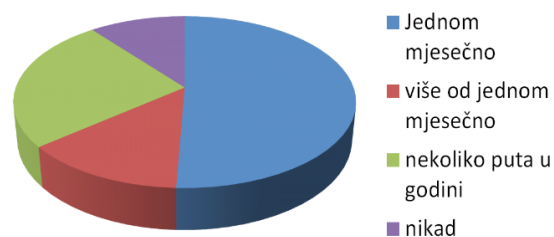
Tabela 2. Godine ispitanika

GODINE STAROSTI	BROJ ISPITANIKA	PERCENTUALNE VRIJEDNOSTI
20 – 30	11	14,6%
30 – 40	15	20,00%
40 – 50	20	56,66%
50 – 60	17	22,66%
60+	12	16,00%
Ukupno	75	100%

Obrada: Autori rada

Unutar uzorka se nalazilo najviše osoba koje imaju od 40 do 50 godina (56,66%), dok je najmanje onih koji su između 20 i 30 godina (14,6%).

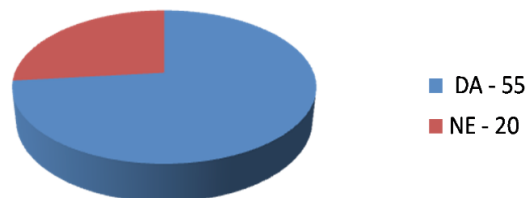
Grafikon 1. Koliko često posjećujete ljekara u primarnoj zdravstvenoj zaštiti?



Obrada: Autori rada

Primjetno je da većina ispitanika, preko 50% ima česte kontakte sa ljekarom, iz čega proizilazi da je uzorak relevantan u vezi teme koja se istražuje.

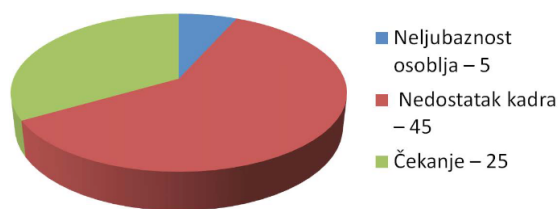
Grafikon 2. Da li ste zadovoljni primarnom zdravstvenom zaštitom?



Obrada: Autori rada

Primjetno je da je čak 74% ispitanika zadovoljno primarnom zdravstvenom zaštitom u Kantonu Sarajevo, dok njih 26% nije zadovoljno istom.

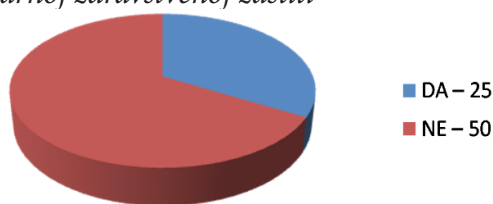
Grafikon 3. Najčešći problem u primarnoj zdravstvenoj zaštiti sa kojima su se pacijenti susreli



Obrada: Autori rada

Najveći problem sa kojim su se pacijenti susreli u primarnoj zdravstvenoj zaštiti jeste nedostatak kadra, no pored toga tu je i čekanje kao značajan problem. Najmanji broj pacijenata susreo se sa problemom neljubaznosti osoblja.

Grafikon 4. Opće zadovoljstvo uslugama u primarnoj zdravstvenoj zaštiti



Obrada: Autori rada

Čak 50 ispitanika koji su učestvovali u istraživanju nije zadovoljan uslugama iz primarne zdravstvene zaštite, dok je njih 25 zadovoljno istima.

ZAKLJUČAK

Skup pravnih, finansijskih i institucionalnih aranžmana iz zdravstvenih sistema koji regulišu osiguranje od bolesti. Država kao socijalna i pravna zajednica je skup pojedinaca koji žive u njoj, i potreban je dovoljan broj stanovnika, institucija, dobara, proizvodnje i drugih faktora da bi bila održiva. Kako bi država imala proizvođače, potrošače, regulatore i ostale bitne faktore potrebni su joj ljudi, sposobni za obavljanje tih funkcija, a to mogu samo zdravi pojedinci. Zdravstveni sektori u svakoj državi regulišu organizaciju i regulisanje zadataka vezanih za zdravstvo, kako bi pojedinci unutar države imali pravo na zdravstvenu zaštitu bez obzira na imovinsko stanje što je cilj svake države. Zdravstveni sektor je specifičan zbog same prirode problematike kojom se bavi, i teško je mjeriti učinkovitost zdravstvenih sektora ili isplativost ulaganja sredstava u njega, ali efikasnost možemo mjeriti po tome koliko je uspješno liječenje pojedinca i smanjenje smrtnih slučajeva. Zdravstveni sektor je veoma važan za cjelokupno društvo, posmatran sa strane medicine i ekonomije pojačao je svijesto ulozi ovog sektora i važnosti po društvo. Primarna zdravstvena zaštita je bitan segment kompletne zdravstvene zaštite i najizloženija je promjenama. Primarna zdravstvena zaštita obuhvata širok spektar zdravstvenog djelokruga. Doma zdravlja: službu Porodične medicine, predškolski

dipanzer, školski dispanzer, stomatološka služba i laboratorija. Primarna zdravstvena zaštita je prvi i najčešći oblik kontakta stanovništva sa zdravstvenom službom. To je ona zaštita koja se pruža na mjestu gdje ljudi žive, rade i gdje se školuju. Ta zaštita razumijeva sveobuhvatnu skrb za zdravlje, provedbi preventivnih i kurativnih mjera, zdravstveni odgoj te suradnju sa svim organizacijama i ustanovama koje mogu pridonijeti boljem zdravlju stanovništva. Na Međunarodnoj konferenciji o primarnoj zdravstvenoj zaštiti, održanoj u Almati 1978. godine, donesena je deklaracija o ciljevima zdravlja koja je odredila primarni zdravstvenu zaštitu kao glavnu društvenu snagu pri postizanju tih ciljeva. Primarna zdravstvena zaštita temelji se na praktičnim, znanstveno opravdanim i društveno prihvatljivim metodama i tehnologiji. To je prvi stupanj dodira pojedinca, obitelji i društva s nacionalnim zdravstvenim sustavom. Ona proizlazi i razvija se iz ekonomskih, društveno-kulturnih i političkih uvjeta. Dio primarne zdravstvene zaštite koju provode medicinski stručnjaci naziva se primarna medicinska zaštita i često se pogrešno poistovjećuje s cjelokupnom primarnom zdravstvenom zaštitom. U primarnoj medicinskoj zaštiti zdravstveni djelatnici se neposrednim kontaktom sa stanovništvom primjenjujući dispanzerske metode rada, brinu za zdravlje i liječe bolesne. u ordinaciji i u njihovoj kući te brinu za zdravlje građana, bez obzira na njihovi dob i zdravstveno stanje. U užem smislu, primarna zdravstvena zaštita objedinjuje djelatnost opće/obiteljske medicine, djelatnost za zdravstvenu zaštitu dojenčadi i male djece, stomatološku djelatnost i djelatnost hitne medicinske pomoći. Zajednička osobina prvih triju djelatnosti je sveobuhvatnost zaštite, preventiva, kurativa i rehabilitacija, rad u zdravlju i bolesti, od začeca do terminalne skrbi. U sklopu izrade ovog rada proveden je anketni upitnik, čiji su učesnici birani metodom slučajnog uzorka. Ispitano je ukupno 75 osoba, sa

prosječno godinu 49,5, uz gotovo jednaku zastupljenost oba pola. Isto tako je vođeno računa da anketni upitnik popune osobe različitog stepena obrazovanja. Anketni upitnik je sadržavao ukupno 15 anketnih pitanja, te je dao vrlo zanimljive rezultate, odnosno odgovore na postavljena pitanja. Tako je recimo na pitanje „Koliko često posjećujete ljekara u primarnoj zdravstvenoj zaštiti, čak njih 38 reklo da ljekara posjećuje jednom mjesečno, što predstavlja značajan udio u ukupnom broju ispitanih. Na anketno pitanje „Da li znate sve prednosti koje pruža porodična medicina?“, čak 50 ispitanih odgovorilo sa NE, što je prilično poražavajući podatak, koji govori da dodatno treba raditi na promociji porodične medicine. Anketa je ukazala i na to da većina anketiranih vrijeme čekanja na pružanje usluge smatra velikim problemom u funkcionisanju zdravstvene zaštite, čime je potvrđena i naša hipoteza. Anketa se doticala još niza problema koji se odnose na funkcionisanje porodične medicine i primarne zdravstvene zaštite općenito te je dala pokazatelje u kojem smjeru bi trebalo nastaviti reformisati ovaj segment zdravstvene zaštite.

LITERATURA

- [1] Andrijašević dr.sc. Sanja, Petranović Vladimir (1999), Ekonomika osiguranja, "Zrinski" d.d. Čakovac, Zagreb
- [2] Bašić, M, Ekonomija javnog sektora I izdanje, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, 2004.
- [3] Boncelj Jože(1983), Zavarovalna ekonomika, Založba Obzorjaj, Maribor
- [4] Čatić Tarik, Begović Begler, Bajramović Amer, Mulabegović Nedžad, Grubiša
- [5] Čatović prof. Sejdo, Kendić prim.dr. Sulejman (1999), Uvod u medicinu, historijski razvoj, medicinska etika, Fakultet za fizičku kulturu, "Svjetlost", Fojnica
- [6] M.M. Huyunen/ P.Martens/ H.BM. Hilderlink: The Health Impact of Globalization: Coneptul Framework", Globalization and health, BioMed Central, 1:14, 2005.
- [7] Mašić Izet , Toromanović Selim, Smajkić Arif (2009), Socijalna medicina s osnovama zdravstvene njege u zajednici i polivalentnoj patronaži, Avicena d.o.o., Sarajevo
- [8] Mirjana Lapčević, Dane Žigić, Dragoljub Ivanković (2002), Metodologija naučnog istraživanja u primarnoj zdravstvenoj zaštiti, Sekcija opšte medicine Srpskog lekarskog društva i katedra opšte medicine Medicinskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, Beograd
- [9] Nataša, Cikojević Ivan, Kreševljaković Alma, Jusufović Rasim (2011), Troškovi, kvalitet i ishodi u zdravstvu, Udruženje za farmakoekonomiku i istraživanje ishoda u Bosni i Hercegovini, ISPOR Bosna i Hercegovina, Sarajevo
- [10] Novo dr.Ahmed (2014), Projekat jačanja zdr.sektora u FBiH, uspostavljanje sistema sigurnosti u primarnoj zdravstvenoj zaštiti, Sarajevo
- [11] Nuhović prof.dr. Zijad, Šain prof.dr. Željko (2010), Teorijski i praktični aspekt poslovnih finansija, LIBERTAS, Sarajevo
- [12] Omanić prof. dr. Ajnija (2002), Zdravstveni odgoj i promocija zdravlja, "DES" Sarajevo,
- [13] Smajkić Arif (1998), Socijalna medicina sa organizacijom zdravstva I. Dio, "Svjetlost" Sarajevo i Edicija "Zdravlje za sve", Škole narodnog zdravlja Medicinskog fakulteta Univerziteta u Sarajevu, Sarajevo
- [14] Smajkić Arif i saradnici (2004), Ljudska prava na život, zdravlje i socijalnu egzistenciju u Bosni i Hercegovini , Zavod za zdravstvenu zaštitu BiH i Focus- Medical d.d. Sarajevo, Sarajevo
- [15] Stiglitz, Džozef E, Ekonomija javnog sektora I izdanje, Beograd, 2004
- [16] Tahmaz, Velma (2008), Fiskalna održivost zdravstvenog sektora u Bosni i Hercegovini, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, 2008

- [17] Tasić dr.Ljiljana, Krajinović doc.
dr.Dušanka(2011), Zdravstveni sistem,
zdravstveno osiguranje, Farmaceutski
fakultet, Sarajevo.
- [18] Todorović Jovan, Đurčin
Dragan, Janošević Stevo (1998),
Strategijski menadžment,
Institut za tržišna istraživanja, Beograd
- [19] Zelenika R.: „Metodologija i tehnologija
izrade znanstvenog i stručnog djela“,
Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka,
1998.

UPRAVLJANJE PROCESIMA MENADŽERSKOG DELEGIRANJA NA NIVOU PRIMARNE ZDRAVSTVENE ZAŠTITE

MANAGEMENT OF PROCESSES OF MANAGERIAL DELEGATION AT THE LEVEL OF PRIMARY HEALTH CARE

Selma Lučkin*

Amer Ovčina**

SAŽETAK

Uvod: Menadžment dizajnira zadatke i organizuje način na koji će se posao obaviti. On osigurava koordinaciju pojedinačnih zadataka i poslova, kao i fokusiranost na svrhu ili razlog postojanja organizacije. Menadžment je u suštini, usklađivanje zadataka i aktivnosti za dostizanje postavljenih ciljeva.

Ciljevi istraživanja: 1. Analizirati hijerarhijsku strukturu u Javnoj ustanovi Dom zdravlja Kantona Sarajevo; 2. Utvrditi nivoe menadžmenta na nivou Javne ustanove Domovi zdravlja Kantona Sarajevo; 3. Ispitati vrste zadataka i procese menadžerskog delegiranja u praksi; 4. Ispitati psihosocijalne kompetencije kod menadžera u Javnoj ustanovi Dom zdravlja Kantona Sarajevo; 5. Utvrditi načine menadžerske kontrole u vezi sa delegiranim zadacima; 6. Ispitati korelacionu vezu u vezi sa načinom delegiranja radnih zadataka kod menadžera različitih nivoa odlučivanja; 7. Ispitati postojanje standardnih Politika i Procedura u procesu donošenja menadžerskih odluka; 8. Ispitati na koji način menadžeri motiviraju podređene, za uspješno rješavanje zadataka. Glavna/polazna hipoteza: Efikasno delegiranje menadžera na nivou primarne zdravstvene zaštite doprinosi razvoju timskog rada i unaprjeđenju pojedinačnih vještina uposlenika nižih organizacijskih nivoa.

Metode istraživanja: Studija će biti eksplorativna (na osnovu prikupljenih sekundarnih podataka), deskriptivna, analitička kvantitativna i komparativna. Za istraživanje će se koristiti podaci prikupljeni iz postojećih Pravilnika Javne Ustanove Dom zdravlja Kantona Sarajevo.

Zaključci: Dokazana je glavna hipoteza rada koja glasi: „Efikasno delegiranje menadžera na nivou primarne zdravstvene zaštite doprinosi razvoju timskog rada i unaprjeđenju pojedinačnih vještina zaposlenika nižih organizacijskih nivoa“. Samim tim što je većina ispitanika odgovorila da svakodnevno održavaju sastanke sa svojim zaposlenicima je dobar način da se razvija timski rad. Također, s obzirom da većina zaposlenika samostalno inoviraju delegirane zadatke i donose nove prijedloge, na taj način se radi na unaprjeđenju pojedinačnih vještina zaposlenika. Na osnovu dobivenih rezultata, preporuka je da se standardizira proces delegiranja na sva tri nivoa menadžmenta.

SUMMARY

Introduction: Management designs tasks and organizes the way work will be done. It ensures the coordination of individual tasks and tasks, as well as a focus on the purpose or reason for the existence of the organization. Management is, in essence, the coordination of tasks and activities to achieve set goals. Objectives of the research: 1. Analyze

* - Javna ustanova Dom zdravlja Kantona Sarajevo, Bosna i Hercegovina, Public institution Sarajevo Canton Health Center, Bosnia and Herzegovina

** - Klinički centar Univerziteta u Sarajevu, Bosna i Hercegovina, Clinical center of the University of Sarajevo, Bosnia and Herzegovina

the hierarchical structure in the Public Institution Health Center of Sarajevo Canton; 2. Determine the levels of management at the level of the Public Institution Health Centers of Sarajevo Canton; 3. Examine the types of tasks and processes of managerial delegation in practice; 4. Examine psychosocial competencies with managers in the Public Institution Health Center of Sarajevo Canton; 5. Identify ways of managerial control in relation to delegated tasks; 6. Examine the correlation regarding the manner of delegating work tasks to managers of different levels of decision-making; 7. Examine the existence of standard Policies and Procedures in the managerial decision-making process; 8. Examine how managers motivate subordinates to successfully solve tasks.

Main/starting hypothesis: Effective delegation of managers at the level of primary health care contributes to the development of teamwork and the improvement of individual skills of employees at lower organizational levels.

Research methods: The study will be exploratory (based on collected secondary data), descriptive, analytical, quantitative and comparative. The research will use data collected from the existing Regulations of the Public Institution Health Center of Sarajevo Canton.

Conclusion: The main hypothesis of the work has been proven, which reads: "Effective delegation of managers at the level of primary health care contributes to the development of teamwork and the improvement of individual skills of employees at lower organizational levels." Just because most respondents answered that they hold daily meetings with their employees is a good way to develop teamwork. Also, since most employees independently innovate delegated tasks and make new proposals, in this way they work on improving individual skills of employees. Based on the obtained results, it is recommended to standardize the delegation process at all three levels of management.

UVOD

Menadžment je izvedena riječ od engleskog jezika *manage* što znači unaprijediti, rukovoditi, upravljati, kojim se označava uspješnost u izvođenju neke aktivnosti. Menadžment u savremenom značenju vezuje se za period industrijalizacije krajem XIX i početkom XX stoljeća.¹

Pojam menadžment u svom tradicionalnom značenju podrazumijeva koordinaciju ljudskih, tehničkih i finansijskih resursa potrebnih za ostvarenje organizacijskih ciljeva. Menadžment je zadužen za pribavljanje resursa (ljudi, materijala, tehnologije, finansija) koji su neophodni da bi se ostvario neki posao.²

Menadžment dizajnira zadatke i organizuje način na koji će se posao obaviti. On osigurava koordinaciju pojedinačnih zadataka i poslova, kao i fokusiranost na svrhu ili razlog postojanja organizacije. Menadžment je u suštini, usklađivanje zadataka i aktivnosti za dostizanje postavljenih ciljeva. Kao i svako drugo događanje i proces menadžmenta je moguće i potrebno obuhvatiti sa više aspekata. Zato je razumljivo da su ga se istraživači prihvatili sa najrazličitijih aspekata: ekonomskih, socioloških, psiholoških, filozofskih, tehničkih itd.³

Analitička uloga menadžmenta sastoji se u izvršavanju onih poslova koji se odnose na primjenu strategijskih odluka. Ovaj proces izvršava se tako što se ideje podvrgavaju testiranju u više faza. Razumije se da se pojedine faze mogu sastavljati ili razbijati na više međufaza u zavisnosti od procjene korisnosti koja se očekuje od određene ideje.⁴ Menadžment se u realnosti susreće sa problemom različitog tumačenja iste ideje. Svijet koji nije intelektualno sposoban da

1 Dragić, M. Menadžment u zdravstvu. Visoka medicinska škola Prijedor. Prijedor. 2017.

2 M. M., Predrag. Zdravstveni menadžment. IP „Obeležje“. Beograd. 2008.

3 Zavod za javno zdravstvo FBiH. Zdravstveni sistem FBiH. Kontinuirana profesionalna edukacija iz zdravstvenog menadžmenta. Sarajevo. 2012.

4 Lazibat, T. Upravljanje kvalitetom. Sinergija. Zagreb. 2005.

vrši tumačenja iste ideje. Svijet koji nije intelektualno sposoban da vrši validaciju kreativnih ideja je psihološki hendikepiran ili patološki sujetan. Psihološka hendikepiranost visokih stručnjaka i naučnika sastoji se u tome da oni svojim probojem do vrha profesije postaju slijepi za druga rješenja i druge specijalnosti. Oni po prirodi stvari imaju rigidan stav prema drugim specijalnostima i intimno su ubjeđeni da se sva mudrost svijeta okreće upravo oko onog čime se oni bave. Oni su opterećeni proficentričnom rigidnošću. Suzbijanje profesionalne sujete i stvaranje ambijenta za timski rad svakako je način da se prevaziđe stanje rigidnosti na nove ideje, koje uglavnom donose novi ljudi neopterećeni starim dogmama i hijerarhijskim relacijama.⁵

Delegiranje dolazi od latinske riječi delegare što bi u prijevodu značilo odrediti, izabrati; opunomoćiti, odnosno, ovlastiti i prenijeti na nekoga (pravo, dug, obavezu, itd.).⁶

„Delegiranje je proces koji menadžeri upotrebljavaju da prenesu ovlast i odgovornost na pozicije ispod njih u hijerarhiji.“ Ovim procesom „spuštaju se“ menadžerska zaduženja, poslovi i ovlasti s viših nivoa menadžmenta na one niže nivoe.⁶ Prema Jenksu i Kellyju (1995: 123), metoda delegiranja osigurava da se osobne moći i/ili funkcije povjere drugoj osobi, te iz navedenog proizlazi da je ta osoba ovlaštena obaviti neki zadatak i/ili posao koji bi inače menadžer morao obaviti.⁶

No, osim što je ta osoba ovlaštena za navedeno, ona je ujedno i odgovorna za rezultate koji će proizaći iz obavljenog zadatka/posla.⁶

Na prvu, delegiranje možda djeluje kao jednostavna aktivnost, ali ipak je to složen proces koji ovisi o mnoštvo aspekata koji su bitni za samu uspješnost delegiranja. Upravo zbog svoje složenosti, delegiranju se često prilaže imenica „umijeće“ koja objašnjava da delegiranje nije osobina ili talent s kojim se

osoba rađa.⁷

Naime, ono je vještina koja se treba učiti i usavršavati s obzirom na to da se sastoji od: dvosmjerne komunikacije među sudionicima delegiranja, i neposrednog rada sa suradnicima.⁷

Moć efikasnog menadžmenta ne gleda se samo u vašim naporima, već u zajedničkim naporima čitavog tima. Ako ste odgovorni za veću organizaciju, ne možete biti i efikasan menadžer i nastojati da sav posao obavite sami. U najboljem slučaju, za svoje zaposlene postaćete mikromenadžer – menadžer koji se suviše petlja u nebitne detalje upravljanja organizacijom, koji više vremena posvećuje radu drugih nego svom radu. U najgorem slučaju, zaposleni će preuzimati manje odgovornosti za posao jer ste vi uvijek tu da dovršite (ili provjerite) umjesto njih.⁸

Buble iz 2010., tvrdi kako uspješno delegiranje leži na četiri ključne komponente:⁹

- ovlasti,
- odgovornosti,
- obaveze (poslovi i zadaci),
- podređeni.⁹

Mescon, Albert i Khedouri (1985: 184) definiraju ovlast kao „ograničeno pravo upotrebe sredstava organizacije i usmjeravanja napora ljudi u željenom smjeru.“ No, važno je napomenuti kako se navedena definicija treba prenijeti na položaj, a ne na pojedinca koji je na tom položaju ili na koji će tek doći. Pojedinač će tako s dobivenom ovlasti moći donositi odluke koje će biti od krucijalne važnosti za druge zaposlenike, a i njega samoga. Druga definicija ovlast se definira kao moć zapovijedanja ili djelovanja. Menadžeri koriste tu moć nad podređenima te će oni prema njoj djelovati ili ne djelovati. Suprotno navedenom, skupina autora tvrdi kako je ovlast pravo odlučivanja i naređivanja zaposlenima u organizaciji kako bi izvršili

⁷ Maslov, A. Psihologija u menadžmentu. „Adižes“. Novi Sad. 2004.

⁸ Čizmić, S. et al. Psihologija i menadžment. Filozofski fakultet. Beograd. 1995.

⁹ Draker, P. Moj pogled na menadžment. „Adižes“. Novi Sad. 2003.

⁵ Obradović, V., Samardžija, J., Jandrić, J. Menadžment ljudskih potencijala. Zagreb. 2015.

⁶ Erić, D. Uvod u menadžment. Ekonomski fakultet. Beograd. 2000.

dužnosti ili aktivnosti, te tako ostvarili ciljeve organizacije.¹⁰

Menadžersko delegiranje

Menadžeri imaju neke zadatke koje trebaju obaviti, ali njihov primarni zadatak je osigurati da drugi rade ono što im je dodijeljeno kako bi ostvarili misiju i ciljeve organizacije. Učinkoviti menadžeri znaju koje odgovornosti delegirati kako bi omogućili vrijeme za planiranje, suradnju s drugima u organizaciji i praćenje učinka svojih zaposlenika, pazeći da im daju odgovarajuće povratne informacije i prilike za razvoj.¹¹

Često menadžeri misle da delegiraju kad dodijele zadatke zaposlenicima. Ponekad je to samo bacanje na ljude. Pravo delegiranje dodjeljuje odgovornost za rezultate zajedno s ovlasti da se učini ono što je potrebno za postizanje željenih rezultata.¹²

Zašto se to ne radi dobro u većini organizacija? Glavni faktor je neuspjeh organizacija da osiguraju da supervizori i menadžeri znaju kako učinkovito delegirati. Mnogi menadžeri nikada nisu prošli obuku u delegiranju.¹²

Drugi razlozi zašto menadžeri ne delegiraju onoliko koliko bi mogli uključivati:¹²

- Uvjerenje da zaposlenici ne mogu raditi posao kao što to može menadžer.¹²
- Uvjerenje da je potrebno manje vremena za obavljanje posla nego za delegiranje odgovornosti.¹²
- Nedostatak povjerenja u motiviranost zaposlenika i predanost kvaliteti.¹²
- Potreba da se sebe učini nezamjenjivim.¹²
- Uživanje u obavljanju vlastitog posla.¹²
- Krivnja povezana s davanjem više posla prezaposlenom osoblju.¹²

10 Bravar, L. Menadžment konflikata. Završni rad. Sveučilište Jurja Dobrile u Puli. Fakultet ekonomije i turizma. Pula. 2019.

11 Gutowski, M. Menadžersko delegiranje radnih zadataka. Završni rad. Sveučilište Sjever. Koprivnica. 2018.

12 Blanchard, K. Rukovođenje na višoj razini. MATE d.o.o. Zagreb. 2010.

Neki razlozi za neodgovaranje su legitimni. Na primjer, ako organizacija nema dovoljno osoblja ili menadžeri nemaju nikoga ko im odgovara, očito je vrlo teško delegirati odgovornosti. Međutim, većina takvih argumenata ne podnosi racionalnu analizu. Menadžeri moraju delegirati jer ne bi trebali sami obaviti sav posao. Moraju komunicirati s drugim menadžerima oko ciljeva; planirati moguće promjene gospodarskih uvjeta, konkurentskih faktora i slično; i komunicirati s drugim menadžerima o tome kako poboljšati poslovanje i razviti nove strategije. Osim toga, menadžeri moraju posvetiti vrijeme vlastitom razvoju kroz obuku i praćenje tehnologije i drugih inovacija relevantnih za njihovu industriju i njihovu organizaciju.¹³

Menadžeri su odgovorni za razvoj svojih zaposlenika kako bi osigurali da su dobro edukovani, identificirali buduće vođe i pripremili vlastitog nasljednika kada napreduju ili prijeđu u druge organizacije. Delegiranje odgovornosti moćna je izjava zaposlenicima o tome koliko im se vjeruje i koliko ih se smatra kompetentnima i cijenjenima za poduzeće.¹⁴

Komponente delegiranja

Svaki put kada menadžer delegira posao zaposleniku, u igri su tri neizbježna ključna elementa delegiranja. Ovlaštenje, odgovornost i obaveze čine integrirani proces i moraju se primijeniti kao jedinstvena cjelina.¹⁵

Kao menadžer, možete prenijeti dijelove svoje formalne ovlasti na drugog zaposlenika kada toj osobi dodjeljujete zadatak. U biti, možete dodijeliti svom zaposleniku da poduzme radnju u vaše ime unutar granica delegiranih (prenesenih) ovlasti.¹⁶

Autoritet uglavnom proizlazi iz moći položaja. Što više ovlasti imate, to je veća vaša

13 Laird, AD., Laird, CE. Tehnike delegiranja. Panorama. Zagreb. 1965.

14 Horvat, Đ. Temeljne funkcije upravljanja. Edukator. Zagreb. 2007.

15 Carnegie, D. Kako postati uspješan lider-otkrijte tajne uspješnih poslovnih ljudi. VBZ. Zagreb. 2013.

sposobnost delegiranja viših, značajnijih i izazovnijih zadataka drugima kako biste im pomogli u učenju, razvoju i rastu.¹⁶

Ako zaposlenik "pokvari stvar kraljevski", vaš će menadžer osuditi vas. Ukratko, nikada ne možete u potpunosti prepustiti bilo koju svoju odgovornost nekome drugome. Dodijelenu odgovornost treba odrediti u smislu ciljeva ili rezultata koje treba postići, a ne detaljnih specifičnosti za obavljanje posla.¹⁶

Odgovornost je moralna prisila koju osjeća zaposlenik da ispuni ciljeve i zadatke dodijeljenog zadatka. Kao rezultat prihvatanja zadatka, vaš zaposlenik vam zapravo daje obećanje - bilo izričito ili implicirano - da ćete dati sve od sebe u izvršavanju aktivnosti povezanih s tim. Nakon što je preuzeo zadatak, vaš zaposlenik ga je dužan izvršiti, te stoga snosi odgovornost za postignute rezultate.¹⁶

Neovisno po kojoj se definiciji vodi, odgovornost i ovlast su usko povezane te bez druge nema prve i obrnuto. Svakoj organizaciji je potrebna ravnoteža ovlasti i odgovornosti te svaki nivo ovlasti uključuje jednak nivo odgovornosti. Prema Clelandu odgovornost je posljedica ovlasti. One mogu pripadati jednoj ili više ljudi i također djeluju kohezivno kako bi organizacija bila na okupu.¹⁷

Sinonim koji se može dodijeliti delegiranju je prenošenje, a odnosi se na ovlasti, odgovornosti, zadaću i odlučivanje. Ključno pravilo koje se treba poštovati kod delegiranja je da menadžeri ne smiju dati više odgovornosti, a manje ovlasti, jer će to uzrokovati gubitak elana kod zaposlenika te nezadovoljstvom istoga. S druge strane, nadređeni ne smije dati ni više ovlasti od odgovornosti jer bi moglo dovesti do neodgovornog ponašanja podređenog nad dobivenom zadaćom koju mora obaviti.¹⁷

Proces delegiranja

Utvrđeno je da delegiranje predstavlja proces prepuštanja posla podređenima, a svaki proces ima određene korake kroz koje se mora proći kako bi slovio kao uspješan. Stoga se proces delegiranja sastoji od četiri koraka.¹⁸

U prvom koraku objašnjava se zašto je uopće došlo do potrebe da se posao prenese na nekoga, izabрати osobu koja će taj posao obaviti i obrazložiti zašto je baš ona kompetentna za njegovo obavljanje. Ipak određivanje delegiranog posla, a još više biranje osobe kome će taj posao biti delegiran nije nimalo lagano jer menadžer treba poznavati kompetentnost svih svojih suradnika.¹⁸

Drugi korak je postavljanje ciljeva koji definiraju nivo ovlasti i odgovornosti, te rok izvršenja posla. Treći korak razvija cjelokupan plan delegiranja, a u tom planu su navedene sve potrebne informacije, upute i resursi kako bi se ostvarili ciljevi.¹⁹

Posljednji korak, ali ne i manje važan je uspostava kontrolnih točaka. Kod jednostavnih poslova kontrolne točke nisu potrebne, ali za sve složenije poslove one su i prijeko potrebne jer menadžer se delegiranjem ne oslobađa odgovornosti za prenesene poslove.¹⁹

Kontrola se može provesti na sljedeće načine: pomoću detaljnih izvješća, posjetom na radnom mjestu, u obliku promemorije ili telefonski. Osim načina, tipovi kontrole kojom menadžeri prate rad svojih zaposlenika su:²⁰

- preventivna koja je ujedno i najpoželjnija, ali njome je nemoguće predvidjeti moguće pogreške,
- tekuća koja omogućuje ispravke u samom procesu,
- naknadna kontrola koja vrednuje posao koji je bio delegiran.²⁰

16 Cleland, DI. Project Management: Strategic Design and Implementation TAB Books. Blue Ridge Summit.PA. 1989.

17 Kukić, V. Menadžersko delegiranje i upravljanje vremenom. Stručni završni rad. Veleučilište Baltazar. Zaprešić. 2019.

18 Tudor, G., Rijavec, M., Zarevski, P. Menadžmer sam sebi. Zagreb. 2008.

19 Škrebilin, D. Upravljanje vremenom. Priručnik za uspješne menadžere. 2010.

Zaposlenici mogu i sami kontrolirati svoj rad, ali tada je riječ o internoj kontroli. Kakav će proces delegiranja biti i hoće li imati uspješan završetak, u najvećoj mjeri ovisi o tome koliko je menadžer spreman za:²⁰

- povjeravanje zadataka drugima,
- prihvatanje tuđih ideja,
- stvaranje povjerenja u podređene,
- preuzimanje rizika i mogućih pogrešaka.²⁰

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Studija će biti eksplorativna (na osnovu prikupljenih sekundarnih podataka), deskriptivna, analitička kvantitativna i komparativna.

Za istraživanje će se koristiti podaci prikupljeni iz postojećih Pravilnika Javne Ustanove Dom zdravlja Kantona Sarajevo.

Kao instrument za ispitivanje načina strateškog upravljanja, odnosno delegiranja radnih zadataka na nivou Ustanove, koristit će se originalni autorski upitnik, kreiran na osnovu iskustva iz prakse, te pregleda stručne i naučne literature. Ispitanici će prethodno biti upoznati sa svrhom provođenja istraživanja, te će se od ispitanika zahtijevati da budu realni u procesu odgovaranja na postavljena pitanja. Identitet ispitanika će biti isključivo poznat istraživaču. Istraživač je obavezan da zaštiti ili ne prikaže podatke iz istraživanja ukoliko isto zahtijeva ispitanik.

REZULTATI

Ukupni uzorak obuhvatio je 177 ispitanika.

Tabela 1. Spolna struktura ispitanika

Spol		N	%	Validni %
Validni	Muški	43	24,3	24,6
	Ženski	132	74,6	75,4
	Ukupno	175	98,9	100,0
Nema odgovora		2	1,1	
Ukupno		177	100,0	

Analiza spolne distribucije pokazuje da su žene bile više zastupljene u ukupnom uzorku u 132 ili 74,6% slučajeva u odnosu na muškarce koji su bili zastupljeni u 43 ili 24,3% slučajeva. Od ukupnog broja, 2 ispitanika ili 1,1% se nisu izjasnili po pitanju spolne distribucije.

Tabela 2. Dobna struktura ispitanika

Dob		N	%
Validni	26-35 god.	13	7,3
	36-45 god.	45	25,4
	46-55 god.	56	31,6
	56-65 god.	61	34,5
	65+ god.	2	1,1
	Ukupno	177	100,0

Analiza dobne strukture pokazuje da je najviše ispitanika 61 ili 34,5% bilo u dobi 56-65 godina, zatim 56 ili 31,6% u dobi 46-55 godina, te njih 45 ili 25,4% u dobi 36-45 godina. Najmanji broj ispitanika, njih 2 ili 1,1% bili su u dobi 65+ godina.

Tabela 3. Distribucija ispitanika prema stručnoj spremi

Stručna sprema		N	%
Validni	SSS	8	4,5
	VŠS	2	1,1
	VSS	132	74,6
	Magistar	30	16,9
	Doktor nauka	5	2,8
	Ukupno	177	100,0

Analiza stručne spreme ispitanika pokazuje da je najveći broj ispitanika u ukupnom uzorku sa VSS, njih 132 ili 74,6%, zatim magistara 30 ili 16,9%, te sa SSS 8 ili 4,5%. Najmanje ispitanika je sa VŠS 2 ili 1,1%.

²⁰ Amidžić, D., Ružić, P. Dinamični i prilagodljivi menadžment. Visoka škola za poslovanje i upravljanje. Zaprješć. 2012.

Tabela 4. Distribucija ispitanika prema funkciji na radnom mjestu

Funkcija na radnom mjestu		N	%
Validni	Glavna medicinska sestra/tehničar ustanove	1	,6
	Šef organizacione jedinice	9	5,1
	Glavna medicinska sestra/tehničar organizacione jedinice	10	5,6
	Odgovorni specijalista službe/odjela/dispanzera	68	38,4
	Odgovorna sestra tehničar /inženjer službe/odjela	78	44,1
	Odgovorna lica odjela za računovodstvo	1	,6
	Odgovorno lice odjela za finansije	1	,6
	Odgovorni lice odjela za komercijalne poslove i nabavku	1	,6
	Odgovorno lice odjela za plan i analizu	1	,6
	Odgovorna lica odjela pravnih kadrovskih općih/opštih poslova	2	1,1
	Voditelj odjela Centra za nastavnu i naučno-istraživačku djelatnost	1	,6
	Voditelj Odjela za organizaciju i poboljšanje kvaliteta i sigurnosti	1	,6
	Odgovorna lica odjela službe tehničkih poslova	1	,6
	Odgovorno lice odjela za informatičku djelatnost	1	,6
	Voditelj odjela za ljudske resurse	1	,6
	Ukupno	177	100,0

Analiza distribucije ispitanika prema funkciji na radnom mjestu pokazuje da je najviše ispitanika na funkciji odgovorne sestre – tehničara/inženjera službe/odjela u 78 ili 34,1% slučajeva, potom 68 ili 38,4% slučajeva na funkciji odgovornog specijaliste službe/odjela/dispanzera.

Tabela 5. Analiza dužine radnog staža

Godine radnog staža		N	%	Validni %
Validni	0-10 god.	8	4,5	4,5
	11-20 god.	55	31,1	31,3
	21-30 god.	64	36,2	36,4
	Više od 30 god.	49	27,7	27,8
	Ukupno	176	99,4	100,0
Nema odgovora		1	,6	
Ukupno		177	100,0	

Analiza dužine radnog staža pokazuje da najveći broj ispitanika radi od 21-30 godina u 64 ili 36,2% slučajeva, nakon njih slijede ispitanici koji rade od 11-20 godina u 55 ili 31,1% slučajeva i ispitanici koji rade više od 30 godina u 49 ili 27,7% slučajeva. Najmanji broj ispitanika radi od 0-10 godina

u 8 ili 4,5% slučajeva. Jedan ispitanik nije dao odgovor na ovo pitanje.

Tabela 6. Analiza postojanja standardizovanih dokumenata kvaliteta koji definišu delegiranje zadataka

Postojanje standardizovanih dokumenata kvaliteta koji definišu delegiranje zadataka		N	%	Validni %
Validni	Da	42	23,7	24,9
	Djelimično	72	40,7	42,6
	Ne	50	28,2	29,6
	U nacrtu je izrade	5	2,8	3,0
	Ukupno	169	95,5	100,0
Nema odgovora		8	4,5	
Ukupno		177	100,0	

72 ili 40,7% ispitanika odgovorilo je da djelimično postoje standardizovani dokumenti kvaliteta koji definišu delegiranje zadataka, 50 ili 28,2% da ne postoje, te 42 ili 23,7% da postoje standardizovani dokumenti kvaliteta koji definišu delegiranje zadataka.

Tabela 7. Standardizovani dokumenti kvalitete koji definišu delegiranje zadataka

Navesti dokument			
		N	%
Validni		137	77,4
	pravilnici	5	2,8
	pravilnici i procedure	1	,6
	pravilnici, procedure, naredbe, odluke	1	,6
	PRAVILNICI, PROCEDURE, POLITIKE, NAREDBE	1	,6
	pravilnik	3	1,7
	pravilnik o radu; procedure	1	,6
	pravilnik o radu	2	1,1
	Pravilnik o radu, procedure	1	,6
	pravilnik o sistematizaciji radnik mjesta i procedure	1	,6
	procedura	4	2,3
	Procedura internog nadzora, pravilnici JUDZKS	1	,6
	procedurama	1	,6
	procedure	7	4,0
	Procedure	3	1,7
	procedure i pravilnici	1	,6
	procedure o kvalitetu	1	,6
	procedure Odjela za organizaciju i poboljšanje kvaliteta	1	,6
	PROCEDURE, POSLOVNIK	1	,6
	procedure(standardi), pravilnici, i strategije	1	,6
	sistematizacija	1	,6
	Ugovori o radu definiraju radne zadatke	1	,6
	UPUTSTVA, NAREDBE, UKAZI, PRAVILNICI	1	,6
	Ukupno	177	100,0

Od ukupnog uzorka, njih 137 ili 77,4% nisu naveli niti jedan dokument, 7 ili 4,0% su naveli da su to procedure i 5 ili 2,8% naveli su pravilnike.

Tabela 8. Analiza načina delegiranja zadataka podređenima

Način delegiranja zadataka podređenima			
		N	%
Validni	Lično usmenim putem	130	73,4
	Lično pismenim nalogom	19	10,7
	Preko drugih osoba – mojih saradnika	4	2,3
	Putem radnih sastanaka uz vođenje zapisnika	24	13,6
	Ukupno	177	100,0

Analiza načina delegiranja zadataka podređenima

pokazuje da je najviše ispitanika, njih 130 ili 73,4% odgovorilo da je to lično usmenim putem, 24 ili 13,6 da je to putem radnih sastanaka uz vođenje zapisnika, 19 ili 10,7% ispitanika da je to lično pismenim nalogom, te najmanje 4 ili 2,3% da je to preko drugih osoba – saradnika.

Tabela 9. Analiza davanja rokova za izvršenje zadataka

Davanje rokova za izvršenje zadataka				
		N	%	Validni %
Validni	Da	37	20,9	21,0
	Djelimično, zavisi od situacije	135	76,3	76,7
	Ne	4	2,3	2,3
	Ukupno	176	99,4	100,0
Nema odgovora		1	,6	
Ukupno		177	100,0	

Najveći broj ispitanika je naveo da djelimično daje rokove, zavisno od situacije u 135 ili 76,3% slučajeva, u 37 ili 20,9% slučajeva da daju rokove, te u 4 ili 2,3% slučajeva da ne daju rokove za izvršenje zadataka. Jedan ispitanik nije dao odgovor na ovo pitanje.

Tabela 10. Stavovi ispitanika o tome kakvi su zadaci koje daju podređenima

Zadaci koje dajem podređenima su		N	%
Validni	Konkretni i jasni	151	85,3
	Obimni i zahtjevaju analize i zalaganje	7	4,0
	Rješivi su uz minimalno zalaganje	17	9,6
	Ne razmišljam o zadacima, važno je da izdam naređenje	2	1,1
	Ukupno	177	100,0

Najveći broj ispitanika u ukupnom uzorku navodi da su zadaci koje daju podređenima konkretni i jasni u 151 ili 85,3% slučajeva, u 17 ili 9,6% slučajeva da su rješivi uz minimalno zalaganje. 7 ili 4,0% ispitanika je naveo da su zadaci koje daju podređenima obimni i da zahtjevaju analize i zalaganje, dok je njih 2 ili 1,1% odgovorilo da ne razmišljaju o zadacima, da je važno samo izdati naređenje.

Tabela 11. Analiza načina provođenja nadzora nad delegiranim zadacima

Način provođenja nadzora nad delegiranim zadacima			
		N	%
Validni	Direktnim uvidom u izvršene zadatke i obaveze	148	83,6
	Direktnim uvidom u pismene izvještaje	15	8,5
	Ne provodim nadzor lično, zadužujem saradnika koji me izvještava	5	2,8
	Ne provodim nadzor jer vjerujem uposlenicima	1	,6
	Podređeni mi referišu izvršene zadatke na radnim sastancima	7	4,0
	Ukupno	176	99,4
		100,0	
Nema odg.		1	,6
Ukupno		177	100,0

Analiza načina provođenja nadzora nad delegiranim zadacima pokazuje da najveći broj ispitanika u 148 ili 83,6% slučajeva navodi da vrši direktni uvid u izvršene zadatke i obaveze, u 15 ili 8,5% slučajeva da vrši direktni uvid u pismene izvještaje, te u 7 ili 4,0% slučajeva da im podređeni referišu zadatke na radnim sastancima.

Tabela 12. Mišljenje ispitanika o tome da li podređeni dobro razumiju naloge nadređenih

Da li mislite da Vaši uposlenici/podređeni razumiju dobro sve Vaše naloge?			
		N	%
Validni	Da	145	81,9
	Djelimično	29	16,4
	Ne	2	1,1
	Ukupno	176	99,4
Nema odgovora		1	,6
Ukupno		177	100,0

Najveći broj ispitanika u 145 ili 81,9% slučajeva misli da podređeni dobro razumiju njihove naloge, 29 ili 16,4% da djelimično razumije naloge, te 2 ili 1,1% misle da podređeni ne razumije njihove naloge.

Tabela 13. Percepcija ispitanika o tome da li podređeni imaju dodatna pitanja nakon sastanka

Da li i poslije delegiranog zadatka Vaš podređeni ima dodatna pitanja, koja postavlja nakon sastanka?			
		N	%
Validni	Da	62	35,0
	Da, vrlo često	62	35,0
	Ne	50	28,2
	Ukupno	174	98,3
Nema odgovora		3	1,7
Ukupno		177	100,0

Da podređeni imaju dodatna pitanja koja postavljaju nakon sastanka ili da vrlo često postavljaju pitanja odgovorilo je po 62 ili 35,0% ispitanika, dok je 50 njih ili 28,2% odgovorilo da podređeni ne postavljaju pitanja. 3 ili 1,7% ispitanika nije dalo odgovor na ovo pitanje.

Tabela 14. Mišljenje ispitanika o tome da li podređeni samostalno inoviraju delegirane zadatke i da li donose nove prijedloge

Da li Vaši uposlenici/podređeni samostalno inoviraju delegirane zadatke i donose nove prijedloge?				
		N	%	Validni %
Validni	Da	43	24,3	24,4
	Djelimično	118	66,7	67,0
	Ne	15	8,5	8,5
	Ukupno	176	99,4	100,0
Nema odgovora		1	,6	
Ukupno		177	100,0	

Analiza je pokazala da najveći broj ispitanika u 118 ili 66,7% slučajeva smatraju da njihovi podređeni djelimično samostalno inoviraju delegirane zadatke i donose nove prijedloge, 43 ili 24,3% su potvrdno odgovorili, i 15 ili 8,5% ispitanika su dali negativan odgovor.

Tabela 15. Analiza ispitanika o tome da li kao menadžeri dozvoljavaju svojim uposlenicima da mijenjaju i dopunjavaju suštinu zadataka

Da li Vi kao rukovodno lice/ menadžer dozvoljavate da Vaši uposlenici mijenjaju i dopunjavaju suštinu zadataka?			
		N	%
Validni	Da	26	14,7
	Da, ja sam sretan/na da razmišljam o zadatku i da donose svoje preporuke i rješenja	90	50,8
	Ponekad, zavisno od situacije	57	32,2
	Ne	4	2,3
	Ukupno	177	100,0

Analiza je pokazala da je većina ispitanika u 90 ili 50,8% slučajeva sretno kada njihovi uposlenici razmišljaju o zadatku i donose svoje preporuke i rješenja. 57 ili 32,2% ispitanika dalo je odgovor da to zavisi od situacije, 26 ili 14,7% su dali potvrdan odgovor, te njih 4 ili 2,3% su odgovorili negativno.

Tabela 16. Analiza ispitanika o participaciji u realizaciji zadataka koje delegiraju podređenima

Da li Vi participirate u realizaciji zadataka koje ste delegirali Vašim uposlenicima?			
		N	%
Validni	Da	136	76,8
	Rijetko	20	11,3
	Ne, nikada	2	1,1
	Samo ako traže moju pomoć	19	10,7
	Ukupno	177	100,0

Najviše ispitanika u 136 ili 76,8% slučajeva dali su potvrdan odgovor, da participiraju u realizaciji zadataka koje delegiraju svojim uposlenicima, 20 ili 11,3% rijetko, te 19 ili 10,7% samo u slučaju kada podređeni traže pomoć. 2 ili 1,1% ispitanika da nikada ne participiraju u realizaciji zadataka koje delegiraju podređenima.

Tabela 17. Povjerenje nadređenih u svoje podređene/uposlenike

Vjerujete li Vašim uposlenicima?			
		N	%
Validni	Da	123	69,5
	Vjerujem samo kada kontrolišem njihov rad	18	10,2
	Ne vjerujem ali, zadužujem druge da izvrše provjeru	3	1,7
	Vjerujem uglavnom, samo kada je zadatak kompleksan radim studioznu analizu sa timom	33	18,6
	Ukupno	177	100,0

Najveći broj ispitanika u 123 ili 69,5% slučajeva vjeruje svojim uposlenicima, 33 ili 18,6% uglavnom vjeruju ali uz studioznu analizu zadataka, 18 ili 10,2% vjeruju samo kada kontrolišu njihov rad, dok su 3 ili 1,7% ispitanika navela da ne vjeruju, dali da zadužuju druge da provjere njihov rad.

Tabela 18. Nagrađivanje uposlenika od strane svojih nadređenih

Da li nagrađujete rad Vaših uposlenika?		N	%	Validni %
Validni	Da, dajem prijedlog	137	77,4	77,8
	Ne	37	20,9	21,0
	Ne, nagrađeni su platom	2	1,1	1,1
	Ukupno	176	99,4	100,0
Nema odgovora		1	,6	
Ukupno		177	100,0	

Većina ispitanika, odnosno nadređenih nagrađuje ili daje prijedlog za nagradu svoje uposlenike u 137 ili 77,4% slučajeva, dok njih 37 ili 20,9% su dali negativan odgovor.

Tabela 19. Načini na koje nadređeni nagrađuju svoje uposlenike

Ako je odgovor DA, na koji način nagrađujete Vaše podređene?				
		N	%	Validni %
Validni	Slobodan dan kada im je potreban	55	31,1	36,4
	Novčanom stimulacijom	7	4,0	4,6
	Prijedlogom novčane stimulacije	44	24,9	29,1
	Ističem njihove sposobnosti na radnim sastancima	40	22,6	26,5
	Na kraju godine dajem javna priznanja za rad	1	,6	,7
	Osiguravam uslove za zajednička druženja van radnog vremena	4	2,3	2,6
	Ukupno	151	85,3	100,0
Nema odgovora		26	14,7	
Ukupno		177	100,0	

Najveći broj ispitanika u 55 ili 31,1% slučajeva dao je odgovor da svoje uposlenike nagrađuju na način da im da slobodan dan kada im je potreban, zatim 44 ili 24,9% ispitanika daje prijedlog za novčanu stimulaciju, i 40 ili 22,6% ispitanika ističe sposobnosti svojih uposlenika na radnim sastancima.

Tabela 20. Mišljenje ispitanika o tome da li njihovi uposlenici imaju strah od rješavanja zadataka

Da li smatrate da Vaši uposlenici imaju strah od rješavanja zadataka?			
		N	%
Validni	Da, vrlo često	6	3,4
	Ne	85	48,0
	Smatram da su kompetentni i da nemaju razloga za strah	65	36,7
	Ja im pomažem u rješavanju kompleksnih zadataka	21	11,9
	Ukupno	177	100,0

Većina ispitanika u 85 ili 48,0% slučajeva ne misle da njihovi ispitanici imaju strah od rješavanja zadataka, 65 ili 36,7% smatraju da su njihovi uposlenici kompetentni i da nemaju razloga za strah, njih 21 ili 11,9% navodi kako pomaže svojim uposlenicima u rješavanju kompleksnih zadataka, te samo njih 6 ili 3,4% smatra da njihovu uposlenici vrlo često imaju strah od rješavanja zadataka.

Tabela 21. Percepcija ispitanika o tome da li nekada delegiraju više zadataka nego što je to moguće izvršiti

Da li smatrate da ponekad delegirate više zadataka nego što je moguće završiti?			
		N	%
Validni	Da	9	5,1
	Ne	108	61,0
	Djelimično, u slučaju kada su zadaci delegirani sa viših nivoa	60	33,9
	Ukupno	177	100,0

Analizom ovog pitanja utvrđeno je da 108 ili 61,0% ispitanika ne misli da delegira svojim uposlenicima više zadataka nego što oni mogu izvršiti, 60 ili 33,9% navodi da delegira ako su zadaci delegirani sa viših nivoa, te njih 9 ili 5,1% su dali potvrđan odgovor.

Tabela 22. Razumijevanje ispitanika za svoje uposlenike u slučaju da nisu u roku završili delegirane zadatke

Da li imate razumijevanje za Vaše uposlenike/ podređene ako nisu stigli u roku završiti delegirane zadatke?		N	%
Validni	Da	57	32,2
	Djelimično, ako su razlozi za to opravdani	120	67,8
	Ukupno	177	100,0

Većina ispitanika u 120 ili 67,8% slučajeva navodi da djelimično razumije svoje uposlenike, dok njih 57 ili 32,2% potpuno razumije svoje uposlenike ako nisu stigli u roku završiti delegirane zadatke.

Tabela 23. Načini koje nadređeni poduzimaju ukoliko uposlenik ne izvršava radne zadatke

Na koji način poduzimate radnje ukoliko Vaš uposlenik/podređeni ne izvršava radne zadatke?				
		N	%	Validni %
Validni	Usmena opomena	44	24,9	25,0
	Razgovaram sa uposlenikom i utvrđujem razloge i samostalno riješim problem	132	74,6	75,0
	Ukupno	176	99,4	100,0
	Nema odgovora	1	,6	
Ukupno		177	100,0	

U ukupnom uzorku od 177 ispitanika, čak njih 132 ili 74,6% razgovara sa svojim uposlenikom i utvrđuje razloge i samostalno rješava problem ukoliko uposlenik ne izvršava radne zadatke, dok njih 44 ili 24,9% primjenjuju usmenu opomenu.

Tabela 24. Analiza ispitanika o postojanju konfliktnih situacija sa uposlenicima zbog delegiranih zadataka

Da li imate konfliktnu situaciju sa Vašim uposlenicima zbog delegiranih zadataka?			
		N	%
Validni	Da	7	4,0
	Ponekad, samo ako uposlenik ne želi da izvrši svoje obaveze na vrijeme	79	44,6
	Ne	91	51,4
	Ukupno	177	100,0

Najveći broj ispitanika u 91 ili 51,4% slučajeva dali su odgovor da nemaju konfliktnu situaciju sa svojim uposlenicima zbog delegiranih zadataka, 79 ili 44,6% ispitanika su odgovorili da ponekad imaju konfliktnu situaciju samo ako uposlenik ne želi da izvrši svoje obaveze na vrijeme, i 7 ili 4,0% ispitanika odgovorili su da imaju konfliktnu situaciju.

Tabela 25. Analiza ispitanika o postojanju evidencija o izdatim Odlukama za provođenje zadataka i izvještavanju o realizaciji istih

Da li u Vašoj Ustanovi vodite evidencije o izdatim Odlukama za provođenje zadataka i izvještaje o realizaciji istih?				
		N	%	Validni %
Validni	Da	62	35,0	35,4
	Da, zadužena je osoba za evidenciju zadataka	39	22,0	22,3
	Ne	74	41,8	42,3
	Ukupno	175	98,9	100,0
Nema odgovora		2	1,1	
Ukupno		177	100,0	

Analiza ovog pitanja pokazuje da je većina ispitanika dala odgovor da ne vode evidencije o izdatim Odlukama za provođenje zadataka čak njih 74 ili 41,8% slučajeva, dok je njih 62 ili 35,0 odgovorile da vode evidencije.

Tabela 26. Analiza ispitanika o zadovoljstvu dinamikom rješениh zadataka u toku kalendarske godine

Da li ste zadovoljni sa dinamikom rješениh zadataka u toku kalendarske godine?		N	%	Validni %
Validni	Da	85	48,0	48,3
	Djelimično	69	39,0	39,2
	Ne, ima puno faktora koji doprinose da se zadaci ne mogu riješiti u toku godine	22	12,4	12,5
	Ukupno	176	99,4	100,0
Nema odgovora		1	,6	
Ukupno		177	100,0	

Analiza je pokazala da je većina ispitanika u 85 ili 48,0% slučajeva zadovoljno dinamikom rješениh zadataka u toku kalendarske godine, njih 69 ili 39,0% su djelimično zadovoljni, te njih 22 ili 12,4% nisu zadovoljni, te smatraju da puno faktora doprinosi da se zadaci ne mogu riješiti u toku godine.

ZAKLJUČCI

1. Delegiranje je proces koji menadžeri upotrebljavaju da prenesu ovlast i odgovornost na pozicije ispod njih u hijerarhiji. Ovim procesom spuštaju se menadžerska zaduženja, poslovi i ovlasti s viših nivoa menadžmenta na one niže nivoe.

2. Dokazana je glavna hipoteza rada koja glasi: „Efikasno delegiranje menadžera na nivou primarne zdravstvene zaštite doprinosi razvoju timskog rada i unapređenju pojedinačnih vještina zaposlenika nižih organizacijskih nivoa“. Samim tim što je većina ispitanika odgovorila da svakodnevno održavaju sastanke sa svojim zaposlenicima je dobar način da se razvija timski rad. Također, s obzirom da većina zaposlenika samostalno inoviraju delegirane zadatke i donose nove prijedloge, na taj način se radi na unapređenju pojedinačnih vještina

zaposlenika.

3. U JU Dom zdravlja Kantona Sarajevo, nisu implementirane standardizovane Politike i Procedure kojima je definisan način delegiranja, jer većina ispitanika, čak njih 137 ili 77,4% nije navelo niti jedan standardizovani dokument koji bi definisao delegiranje zadataka, te na osnovu toga možemo zaključiti da nije uspostavljena adekvatna hijerarhijska struktura upravljanja. Time dokazujemo da sljedeće pomoćne hipoteze nisu zadovoljene: U JU Dom zdravlja KS uspostavljena je hijerarhijska struktura upravljanja; U JU Dom zdravlja KS, implementirane su standardizovane Politike i Procedure kojima je definisan i način delegiranja.

4. Na osnovu rezultata istraživanja, dokazana je sljedeća pomoćna hipoteza: Menadžeri JU Dom zdravlja Kantona Sarajevo u potpunosti podržavaju rad podređenih, imaju povjerenje u izvršavanje delegiranih zadataka. U prilog tome govori činjenica da je 123 ili 69,5% ispitanika odgovorilo da ima povjerenje u svoje podređene/zaposlenike, te im kao menadžeri dozvoljavaju da mijenjaju i dopunjavaju suštinu zadataka, jer smatraju da dobro razumiju njihove naloge.

5. Važno je istaknuti i da su ispitanici u velikom broju slučajeva, njih 85 ili 48,0% zadovoljni dinamikom rješavanja delegiranih zadataka.

6. Na osnovu dobivenih rezultata, preporuka je da se standardizira proces delegiranja na sva tri nivoa menadžmenta.

LITERATURA

- [1] Dragić, M. Menadžment u zdravstvu. Visoka medicinska škola Prijedor. Prijedor. 2017.
- [2] M. M., Predrag. Zdravstveni menadžment. IP „Obležje“. Beograd. 2008.
- [3] Zavod za javno zdravstvo FBiH. Zdravstveni sistem FBiH. Kontinuirana profesionalna edukacija iz zdravstvenog menadžmenta. Sarajevo. 2012.
- [4] Lazibat, T. Upravljanje kvalitetom.

- Sinergija. Zagreb. 2005.
- [5] Obradović, V., Samardžija, J., Jandrić, J. Menadžment ljudskih potencijala. Zagreb. 2015.
- [6] Erić, D. Uvod u menadžment. Ekonomski fakultet. Beograd. 2000.
- [7] Maslov, A. Psihologija u menadžmentu. „Adižes“. Novi Sad. 2004.
- [8] Čizmić, S. et al. Psihologija i menadžment. Filozofski fakultet. Beograd. 1995.
- [9] Draker, P. Moj pogled na menadžment. „Adižes“. Novi Sad. 2003.
- [10] Bravar, L. Menadžment konflikata. Završni rad. Sveučilište Jurja Dobrile u Puli. Fakultet ekonomije i turizma. Pula. 2019.
- [11] Gutowski, M. Menadžersko delegiranje radnih zadataka. Završni rad. Sveučilište Sjever. Koprivnica. 2018.
- [12] Blanchard, K. Rukovođenje na višoj razini. MATE d.o.o. Zagreb. 2010.
- [13] Laird, AD., Laird, CE. Tehnike delegiranja. Panorama. Zagreb. 1965.
- [14] Horvat, Đ. Temeljne funkcije upravljanja. Edukator. Zagreb. 2007.
- [15] Carnegie, D. Kako postati uspješan lider-otkrijte tajne uspješnih poslovnih ljudi. VBZ. Zagreb. 2013.
- [16] Cleland, DI. Project Management: Strategic Design and Implementation TAB Books. Blue Ridge Summit.PA. 1989.
- [17] Kukić, V. Menadžersko delegiranje i upravljanje vremenom. Stručni završni rad. Veleučilište Baltazar. Zaprrešić. 2019.
- [18] Tudor, G., Rijavec, M., Zarevski, P. Menadžmer sam sebi. Zagreb. 2008.
- [19] Škreblin, D. Upravljanje vremenom. Priručnik za uspješne menadžere. 2010.
- [20] Amidžić, D., Ružić, P. Dinamični i prilagodljivi menadžment. Visoka škola za poslovanje i upravljanje. Zaprrešić. 2012.

