

Сандра Б. Пешић¹⁷
Милица С. Миленковић
Универзитет у Нишу
Филозофски факултет у Нишу

ИНТЕРПЕРСОНАЛНА ОРИЈЕНТАЦИЈА, ЦИНИЗАМ И ПОВЕРЕЊЕ КАО ПРЕДИКТОРИ СТИЛА ВОЂСТВА

Сажетак: Ово истраживање је спроведено да би се испитало да ли су интерперсонална оријентација и цинизам и поверење предиктори бихејвиоралних стилова вођства. Узорак је био пригодан и чинио га је 101 испитаник. Све скале и субскеле коришћених инструмената су се показале поузданим, са критичном вредношћу Кронбах Алфа > .7, осим скале цинизам и поверење. Субскала усмереност на односе статистички значајно корелира са субскалама интерперсоналне оријентације, док усмереност на задатак не корелира статистички значајно ни са једним од испитиваних скала. Линеарном регресионом анализом је утврђено да су интерперсонална оријентација и цинизам и поверење статистички значајни предиктори стила вођства усмереним на односе. Постоје статистички значајне разлике у изражености стила вођства оријентисаног на односе код жена, док код мушкараца није добијена статистички значајна разлика. Добијени резултати сугеришу да треба изменити узорак тако да га чине запослени, на лидерским позицијама, као и да треба обратити пажњу на одабир инструмената за испитивање конструкта цинизма и поверења.

Кључне речи: интерперсонална оријентација, цинизам, поверење, стил вођства, лидерство.

УВОД

„Ја друге људе посматрам кроз њихове добре особине. С обзиром да ни ја нисам безгрешан, не бих смео да испитујем туђе грешке.“
Махатма Ганди

Идеја о људској природи увек је привлачила пажњу бројних аутора. Почевши од средине 19. века и појаве психологије као самосталне науке, теорије о природи човека су се смењивале, при чему су аутори покушавали да открију нешто ново, нешто што ће бити другачије у односу на њихове претходнике.

¹⁷sandrabpesic@gmail.com

Са Сигмундом Фројдом јавља се револуционарна идеја о улози несвесног. Фројд упоређује душевни живот са сантом леда, чији мањи део представља област свести и једино је овај део изнад површине воде. Највећи део санте, који је испод површине воде, чини несвесни део наше личности. Управо овај део, са свим својим нагонима, силама, потиснутим идејама и жељама, контролише све наше мисли и поступке. И тако из угла психоаналитичке теорије, човек бива окарактерисан као биће којим господари несвесно (Хол, Линдзи, 1983).

20. век донео је један модернији поглед на човека. Са развојем социјалне психологије, ауторима попут Алфреда Адлера, Карен Хорнај, Ериха Фрома и Хари Стек Саливена, учинило се интересантним спајање ове гране психологије са класичном психоаналитичком теоријом.

Алфред Адлер сматра се оснивачем социопсихолошких теорија чија је основна идеја истицање друштвене природе човека (Хол, Линдзи, 1983). Још 1911. године Адлер развија теорију у којој један од два главна појма назива осећање заједништва, али је чини се кроз његов рад увек био присутан утицај Фројда, са којим је сарађивао. Такође, за Фрома и Хорнајеву се пре може рећи да су више радили на обнављању и разрађивању старе теорије него да су били творци неке нове теорије. Једино Саливен даје нову теорију личности која се бави међуљудским односима и која је базирана на друштвеним процесима (Хол, Линдзи, 1983).

ИНТЕРПЕРСОНАЛНА ОРИЈЕНТАЦИЈА

Интерперсонална оријентација јесте конструкт који укључује како личност, тако и понашање. Подразумева став који појединац заузима према генерализованим другима, као и начин на који се тај став исказује у комуникацији и међуљудским односима (Бежиновић, 1988). Зачетак формирања интерперсоналне оријентације креће се паралелно са развојем појма о себи. Сliku о спољашњем свету, односно другим људима, дете стиче првенствено преко односа са значајним другима, најчешће родитељима.

Карен Хорнај формулише своју теорију око основног појма базичне стрепње (Хол, Линдзи, 1983). Базична стрепња представља осећање беспомоћности и изолованости које мало и немоћно дете често може искусити уколико му основне потребе нису задовољене. Да би се изборило са базичном анксиозношћу, дете развија различите тактике које Хорнајева назива неуротичним

потребама. Има их укупно десет и представљају ирационална решења проблема. Она накнадно групише неуротичне потребе у три базичне оријентације према другима и себи. То су: кретање ка људима, кретање од људи и кретање против људи.

Хари Стек Саливен даје нов и оригиналан поглед на устројство и развој личности, у односу на своје савременике. У његовој теорији, названој интерперсоналном, личност представља "релативно трајан склоп међусобних ситуација које се понављају и карактеришу људски живот" (Sullivan, 1953). Иако признаје важност наслеђа и сазревања, он изразито стоји иза става да је уплив чинилаца друштва најбитнији, што се види и из његове дефиниције личности. Интерперсонална искуства особе у тој мери могу утицати на појединца да чак „...организам губи статус биолошког ентитета и постаје друштвени организам са својим социјализованим начином дисања, варења, вршења нужде, циркулације крви итд.“ (Хол и Линдзи, 1983). Та искуства чак и не морају бити искључиво са реалним и присутним особама. Они могу бити измишљени или замишљени – личности из прошлости, деца која ће тек бити рођена, неко кога тек треба да упознамо.

Саливен уводи појам персонификације, који је посебно близак данашњем конструкту интерперсоналне оријентације (Саливен, 1953). За њега су персонификације представе које појединац има како о себи, тако и о другима. Представљају сплет ставова и осећања која се формирају од најранијег детињства, задовољавањем потреба и регулисањем стрепње. Како је мајка првенствено задужена за негу детета, углавном се прво развија персонификација добре, односно лоше мајке. Превага адекватно задовољених потреба створиће персонификацију добре мајке, и супротно, уколико је било више доживљаја који су изазивали стрепњу, створиће се персонификација лоше мајке. Развој и сазревање ће довести до стапања ових персонификација у једну сложену. Иако су персонификације настале да би се дете изборило са појединачним интерперсоналним ситуацијама, једном уобличене, дуго трају. Такође, имају тенденцију да се генерализују ка другим људима, формирајући трајан став према њима.

ЦИНИЗАМ И ПОВЕРЕЊЕ

Поверење је дуго сматрано важним конструктом у испитивању личности и разумевању њеног развоја, комуникације, међуљудских односа и одређивању понашања (Couch, Jones, 1997). Различите су дефиниције поверења: генерализовано очекивање

(Rotter, 1967), дугорочни став или црта (Deutsch, 1958; Griffin, 1967).

Социјални психолог Лоренц Рајтсман издвојио је шест димензија или тзв. филозофија о људској природи (Wrightsmann, L. S., 1992). Прва димензија, поверење насупрот неповерењу, односи се на убеђење у то да су људи у основи морални и одговорни и да им се може веровати, односно на то да су људи неморални и неодговорни и да им се не може веровати. Димензија снага воље и рационалност насупрот екстерној контроли и ирационалности представља димензију по којој се верује да људи имају контролу над властитим животом и да разумеју мотивацијску основу свог понашања, при чему перципирају да им је ево под контролом и да разум доминира над емоцијама. Трећа димензија је алтруизам насупрот себичности, која подразумева уверење да су људи у основи несебични и искрено заинтересовани за друге. Уверење да појединац може остати при свом ставу, упркос притисцима да се конформира, односи се на четврту димензију независност насупрот конформизму. Сложеност насупрот једноставности или веровање да је човека тешко размести, јер је сложен, представља пету димензију. Последња, шеста димензија, сличност насупрот различитости, односи се на то да се људи по својој основној природи међусобно разликују. Све ове димензије појединац користи како би објаснио социјални свет, усваја их врло рано, након чега се оне групишу, те их је врло тешко мењати.

У циљу испитивања поменутих димензија, Рајтсман је конструисао Скалу филозофија о људској природи (Philosophy of Human Nature Scale – PHN) коју чини 120 ставки. Након низа истраживања, Рајтсман је утврдио да се два фактора доследно понављају. Први је назвао поверење јер се односи на веровање да су људи алтруистични и заинтересовани за друге, док је други фактор који се односи на уверење да су људи лицемерни и себични и на генерално критички став о људској природи, назвао цинизам. На основу ових налаза предлаже краћу верзију скале која садржи управо ова два фактора и има 20 ставки и биће коришћена у нашем истраживању.

СТИЛ ВОЂСТВА

Вођство је процес који се одвија између вође тј. лидера, и његових следбеника (Чукић, 2004). Утицај вође на следбенике се одвија зарад остваривања заједничких циљева. Сам појам вође

подразумева постојање хијерархије, која може у мањој или већој мери бити изражена.

Изучавање концепта вођства одвијало се кроз неколико фаза, самим тим постоји и неколико теорија. Универзалистичке теорије наглашавају урођеност одређених карактеристика људи, које их чине спремним да предводе. Овде спадају теорија великих људи и теорија црта. Теорија великих људи на дескриптиван начин, анализом упечатљивих историјских личности покушава да приближи шта је то што је потребно да би се појединац истакао као лидер. Теоретичари црта, са друге стране, исто покушавају да постигну набрајањем и комбиновањем различитих диспозиција личности (Марковић, 2011). Три групе најчешће поменутих карактеристика су: физички и конституционални фактори, попут изгледа, дотераности, висине и тежине, затим способности као што су интелигенција, просуђивање, знање и на послетку персоналне карактеристике – екстраверзија, амбиција, иницијативност, интегритет, оригиналност, упорност, смисао за хумор и сл. (Bryman, 1986). Још једна група карактеристика се додаје на прве три, а то су социјалне карактеристике – интерперсоналне вештине, кооперативност, тактичност, популарност (Jago, 1982).

Бихејвиоралне теорије или теорије стила, засноване су на видљивим и мерљивим понашањима вође. Уместо дотадашњег испитивања какав је ефикасан лидер, сада је стављен акценат на то шта ефикасан лидер ради. Самим тим, овај приступ даје могућност учења различитих видова понашања што је важно и са аспекта професионалног оспособљавања и усавршавања.

Суштину трећег, ситуацијског приступа чини наглашавање различитих контекстуалних фактора у којима се процес вођства одвија. То могу бити карактеристике следбеника, врста организације, актуелне друштвене и политичке околности итд.

У овом истраживању биће коришћен Упитник о стилу вођства (Шехић, 2007), који је састављен у духу бихејвиоралних теорија, стога ћемо поменути најбитније студије тог усмерења.

Научници са Универзитета Мичиген су у свом истраживању понашања вође идентификовали два типа. Понашање усмерено ка задатку фокусира се на извршење посла, производњу, техничке аспекте посла, а притом се запослени сматрају простом радном снагом. Понашање оријентисано ка међусобним односима наглашава да и запослени имају потребе које треба задовољити, као и да је потребно успоставити блиске односе са њима. Вођа препознаје важност аспекта људских односа, поштује запослене,

има поверења у њих и труди се да их разуме. Важно је нагласити да се поменута два типа, оријентација на задатак и оријентација на односе, посматрају као два пола једне исте димензије. Тиме се претпоставља да би вођа могао имати изражену или једну или другу оријентацију (Likert, 1979).

У Охио Стате студији добијена је слична структура (Чукић, 2004). Два фактора названа су пажња према људима и подстицање структуре. Запажа се сличност са типовима добијеним у студији Мичиген Универзитета. Међутим, битна разлика је у томе што се овде пажња према људима и подстицање структуре посматрају као две димензије. Стога, вођа може имати истакнуту само једну од њихили обе.

Роберт Блаке и Јане Моутон (Blake, Mouton, 1964) развили су теоријски оквир назван менаџерска мрежа. Понашање лидера се бележи његовим позиционирањем на две осе – брига за производњу и брига за људе. Опет препознајемо сличност са двама поменутим студијама, с тим што је сада разлика у нивоима изражености. Свака оса има по 9 подеока, а притом 1 значи минимум бриге за производњу односно људе, а 9 максимум бриге. Комбиновањем резултата добија се 5 типичних стилова вођства који служе као екстремни примери, док се у реалности резултат чешће налази негде између.

МЕТОДОЛОШКИ ДЕО

Инструменти

Скала интерперсоналне оријентације – ИО (Бежиновић, 1988) састоји се од 29 ставки, подељених у четири субске. Испитаник одговара тако што процењује степен свог слагања са одређеном ставком на петостепеној скали Ликертовог типа. Резултати на свакој скали формирају се као сума резултата на свакој појединој ставки скале.

Скала цинизма и поверења – ЦИП (Ћубела Адурић и Туцак, 2005) састоји се од 20 ставки, подељених у две субске. Укупан резултат на субскалама одређује се као просечна вредност процене на припадајућим ставкама.

Упитник стила вођства (Шехић, 2001) састоји се од 20 тврдњи. Половина тврдњи односи се на усмереност на односе, а друга половина на усмереност на задатак.

Узорак

Узорак је био пригодан. У истраживању је учествовао 101 испитаник. Од тога било је 55 испитаника женског пола (54,5%), док је испитаника мушког пола било 46 (45,5%). Најмлађи испитаник има 19 година, најстарији 36, док скоро трећину узорка чине испитаници старости 23 године, тачније 27,7%.

ХИПОТЕЗЕ

Очекује се да су интерперсонална оријентација, цинизам и поверење статистички значајни предиктори стила вођства.

Очекује се да је потреба за људима статистички значајан предиктор стила вођства усмереним на односе.

Очекује се да је пријатељство статистички значајан предиктор стила вођства усмереним на односе.

Очекује се да је неповерење није статистички значајан предиктор стила вођства усмереним на односе.

Очекује се да социјална изолација није статистички значајан предиктор стила вођства усмереним на односе.

Очекује се да су цинизам и поверење статистички значајан предиктор стила вођства усмереним на односе.

Очекује се да постоје статистички значајне разлике у изражености стила вођства обзиром на пол.

РЕЗУЛТАТИ

Што се тиче поузданости, два од три коришћена упитника показала су се поузданим, док су се све субскеале свих упитника показале поузданим. Вредност коефицијента Cronbach Alpha за упитник Стил вођства износи .819 (Cronbach Alpha $>.7$). Субскала Усмереност на задатак показала се поузданом (Cronbach Alpha .804), као и субскала Усмереност на односе (Cronbach Alpha .818). Вредност коефицијента Cronbach Alpha за упитник Интерперсонална оријентација је .713, што значи да се и овај упитник показао поузданим. Поуздане су и све субскеале у упитнику, Потреба за људима (.806), Пријатељство (.716), Неповерење (.805), Социјална изолација (.742), Филантропска оријентација (.863) и Мизантропска оријентација (.864). У истраживању Лацковић-Гргин (1988) поузданост Cronbach Alpha износила је редом .85, .82, .81, .79. Упитник Скала цинизма и поверења није се показао поузданим (Cronbach Alpha .546), али су субскеале Поверење (.797) и Цинизам (.723) поуздане. Коефицијент Cronbach Alpha субскеале Цинизам у

истраживању Ђубела Адорић и сарадника (2005) износи .57, а субскеале Поверење .79.

Табела 1. Корелације стилова вођства са субскалама ИО и ЦиП

		1	2	3	4	5	6	7	8
Задатак	Коеф. Корел.	-.023	-.009	-.026	-.040	-.127	.078	-.023	-.042
	<i>p</i>	.817	.928	.793	.688	.206	.440	.823	.676
Односи	Коеф. Корел.	.307	.415	-.254	-.332	.077	.014	.380	-.305
	<i>p</i>	.002	.000	.010	.001	.446	.892	.000	.002

1 – Потреба за људима, 2 – Пријатељство, 3 – Неповељење, 4 – Социјална изолација, 5 – Поверење, 6 – Цинизам, 7 – Филантропска оријентација, 8 – Мизантропска оријентација

Субскала Усмереност на задатак не корелира статистички значајно ни са једном од субскала друга два упитника. Усмереност на односе статистички значајно корелира са свим субскалама упитника Интерперсоналне оријентације. Притом је у негативној корелацији са субскалама Неповељење, Социјална изолација и Мизантропска оријентација.

Табела 2. Регресиона анализа

Усмереност на задатак		Усмереност на односе					
Предиктор	R ²	β	<i>p</i>	Предиктор	R ²	β	<i>p</i>
	.030		.816		.207		.001
Потреба за људима	.029	.852		Потреба за људима	.103		.466
Пријатељство	-.037	.814		Пријатељство	.174		.227
Неповељење	.048	.631		Неповељење	-.181		.212
Социјална изолација	-.072	.781		Социјална изолација	-.055		.815
Поверење	-.139	.233		Поверење	.048		.644
Цинизам	.070	.604		Цинизам	.145		.234
Филантропска	.096	.811		Филантропска	.076		.543
Мизантропска	-.001	.996		Мизантропска	-.262		.275

Први модел, Усмереност на задатак није статистички значајан. Све субскеале узете заједно објашњавају 3% укупне варијансе. Ниједан од предиктора није статистички значајан.

Други модел, Усмереност на односе показао се статистички значајним. Све субскеале објашњавају 20.7% укупне варијансе. Ниједан од предиктора није статистички значајан ни у овом моделу.

Табела 3. Разлике међу половима према стилу вођства

	Усмереност на задатак	Усмереност на односе
Мушкарци	3.50	3.84
Жене	3.37	4.05
<i>P</i>	.234	.050

Што се тиче Усмерености на задатак не постоји статистички значајна разлика у изражености стила вођства усмереним на задатак између мушкараца и жена. Код Усмерености на односе добијена је статистички значајна разлика у изражености стила вођства усмереним на односе код жена.

ДИСКУСИЈА И ЗАКЉУЧАК

Идеја овог рада била је испитати могуће предикторе стилова вођства за које нису нађени подаци у доступној литератури. Испитивано је да ли су Интерперсонална оријентација, представљена кроз четири субскеле – Потреба за људима, Пријатељство, Неповећење и Социјална изолација, као и Цинизам и поверење статистички значајни предиктори стила вођства. Разликована су два стила вођства – Усмереност на задатак и Усмереност на односе. Резултати су показали да ниједна од субскела не корелира са стилем вођства Усмереност на задатак. Са друге стране, све субскеле Интерперсоналне оријентације корелирају статистички значајно са стилем вођства Усмереност на односе, при чему су субскеле Неповећење, Социјална изолација и Мизантропска оријентација у негативној корелацији, док Цинизам и поверење не корелирају статистички значајно. Ови резултати су у складу са хипотезама овог истраживања, с обзиром на то да нису нађена истраживања на сличну тему.

Очекивања исказана специфичним хипотезама се нису потврдила. Регресионом анализом нису добијени статистички значајни резултати, што значи да ниједна од субскела није статистички значајан предиктор стила вођства.

Пол и старост не корелирају значајно са интерперсоналном оријентацијом (Лацковић-Гргин, 1988), иако су истраживања помоћу неких других скала интерперсоналне оријентације показала да жене постижу нешто више резултате од мушкараца (Schwar, Rubin, 1983). У нашем истраживању добијено је да не постоје статистички значајне разлике у изражености субскела Интерперсоналне оријентације у односу на пол.

Што се тиче скале Цинизам и поверење истраживања су показала да жене изражавају позитивније уверење о људској природи него мушкарци (Weller, Benozio, 1987), што се може протумачити разликама у процесу социјализације у којем су жене више усмерене на друге људе и имају позитивнија очекивања од њих. Међутим, показало се да код студената на субскали Поверења не постоји статистички значајна разлика у односу на пол (Ћубела Адорић, Иванов и Туцак, 2005). Резултати нашег истраживања у складу су са наведеним истраживањем из 2005. године, вероватно јер узорак чине студенти. Друго истраживање показало је да старији имају позитивније мишљење о људској природи од млађих људи (Wrightsmann, 1991). У нашем истраживању нису испитиване разлике у односу на старост због хомогености узорка, јер трећину узорка чине испитаници старости 23 године, при чему најстарији испитаник има 36 година. Будућим истраживачима се не препоручује пригодан узорак, већ узорак који ће обухватити све старосне групе.

Истраживања су показала да су жене лидери више оријентисане ка стварању и одржавању међуљудских односа тј. да су више оријентисане на односе док су мушкарци више усмерени на задатак (Vinkenburg, Jansen, Koorman, 2000). У нашем истраживању делимично је потврђен овај налаз, показало се да постоје разлике у изражености стила Усмереност на односе код жена.

Још једна од препорука за будућа истраживања јесте да узорак чине запослени, на водећим позицијама. Потребно је обратити пажњу и на одабир упитника, с обзиром на то да се упитник Цинизам и поверење ни у иницијалним истраживањима ни у нашем није показао поузданим.

ЛИТЕРАТУРА

- Безинових, П. (1988). Концепт о себи и интерперсонална оријентација. *Примењена психологија*, 8, 59-65.
- Blake, R. R., Mouton, J. S. (1964). *The managerial grid*. Houston: Gulf Publications.
- Bryman, A. (1986). *Leadership and Organizations*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Couch, L. L., Jones, W. H. (1997). Measuring Levels of Trust. *Journal of research in personality*, 31, 319-336.
- Чукић, Б. (2004). *Интегративни менаџмент људских ресурса*. Крушевац: Факултет за индустријски менаџмент.

- Ђубела Адорић, В., Иванов, Л. и Туцак, И. (2005). Philosophies of human nature in adolescents and adults. Презентовано на *Алпс-Адриа Конференце ин Психологију*. Задар.
- Deutsch, M. (1958). Trust and suspicion. *Conflict resolution*, 2, 265-279.
- Griffin, K. (1967). The contribution of studies of source credibility to a theory of interpersonal trust in the communication process. *Psychological Bulletin*, 68, 104-120.
- Хол, К.С., Линдзи, Г. (1983). *Теорије личности*. Београд: Полит.
- Jago, A. G. (1982). Leadership: Perspectives in Theory and Research. *Management Science*, 28, 315-336.
- Лацковић-Гргин, К., Опачић, Г. и Житник, Е. (1988). Неки аспекти селф-концепта младих из обитељи с оцем и без оца. *Радови Филозофског факултета*, 27, 115-126.
- Likert, R. (1979). From Production-and Employee-Centredness to Systems 1-4. *Journal of Management*, 5.
- Марковић, З. (2011). *Психологија вођства и следбеништва*. Ниш: Филозофски факултет.
- Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35, 651-665.
- Sullivan, H. S. (1953). *The interpersonal theory of personality*. New York: Norton.
- Schwarz, W. i Rubin, J. (1983). Measurement of interpersonal orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 208-219.
- Шехић, Џ. и Пенава, С. (2007). *Leadership*. Сарајево: Економски факултет.
- Vinkenburgh, C. J., Jansen, P. G. W. i Koopman, P.L. (2000). Feminine leadership- a review of gender differences in managerial behaviour and effectiveness. *Women in management-current research issue*, 2. London: Sage.
- Weller, L. i Benozio, M. (1987). Homosexuals' and Lesbians' Philosophies of Human Nature. *Social Behavior and Personality*, 15, 221-224.
- Wrightsman, L. S. (1991). Interpersonal Trust and Attitudes Toward Human Nature. Measures of Personality and Social Psychological Attitudes. San Diego: Academic Press.
- Wrightsman, L. S. (1992). Assumptions about Human Nature. Newbury Park: Sage.

INTERPERSONAL ORIENTATION, CYNICISM AND TRUST AS PREDICTORS OF LEADERSHIP STYLE

Summary: *This research was conducted to examine if interpersonal orientation and cynicism and confidence are predictors of behavioral leadership styles. The sample was suitable and it was made by 101 respondents. All scales and subscales of the instruments used proved to be reliable, with a critical value of Kronbach Alpha > .7, except for the scale of cynicism and trust. Subscale relationship style orientated to relationships statistically correlates with subscales of interpersonal orientation, while orientation to the task does not correlate statistically with any of the examined scales. Linear regression analysis has established that interpersonal orientation and cynicism and trust are statistically significant predictors of leadership style orientated to relationships. There are statistically significant differences in the leadership style oriented to relationships related to women. The obtained results suggest that the sample should be modified by employees, in leadership positions, and that attention should be paid to the selection of instruments for examining the construct of cynicism and trust.*

Key words: *interpersonal orientation, cynicism, trust, leadership style, leadership*