



# Pomurska obzorja

Letnik 8, leto 2021, številka 14 | ISSN 2350-6113



Murska Sobota, 2021

IMPRESUM	3
UVODNIK	3

## EKONOMIJA

---

■ POMEN POSLOVNEGA KOMUNICIRANJA ZA UČINKOVITO IN USPEŠNO VODENJE ORGANIZACIJE	4
<i>Branko Škafar</i>	
■ POTREBNE KOMPETENCE IN USPEŠNE ORGANIZACIJE	9
<i>Branko Škafar</i>	
■ NA KRATKO O EPIDEMII – PANDEMIJI VČERAJ IN DANES V SVETU	15
<i>Florian Margan</i>	
■ POMEN KORIDORJA PRED 100 LETI, KI BI POVEZAL ČEŠKOSLOVAŠKO Z JADRANSKIM MORJEM IN BI POTEKAL PREKO PREKMURJA	21
<i>Florian Margan</i>	

## JEZIKOSLOVJE

---

■ VZGOJNO-IZOBRAŽEVALNO PARTNERSTVO MED DOMOM IN ŠOLO	25
<i>Jolanda Lazar</i>	

## ZGODOVINOPISJE

---

■ DENAR, CENE IN PLAČE V SLOVENIJI V OBDOBJU 1945–1950	28
<i>Ivan Rihtarič</i>	

## Impresum

Internet:  
<http://www.pazu.si>

e-mail:  
[pazu@pazu.si](mailto:pazu@pazu.si)

ISSN 2350-6113

Naslov publikacije:  
POMURSKA OBZORJA

Letnik	Leto	Številka
8	2021	14

Izdajatelj:  
Združenje Pomurska akademsko  
nanstvena unija

Uredništvo:  
*Odgovorni urednik*  
pom. akad. dr. Mitja Slavinec

*Glavni urednik*  
pom. akad. dr. Milan Svetec

*Tehnični urednik*  
Sanja Strupar

Uredniški svet:  
pom. akad. dr. Damir Josipovič  
pom. akad. dr. Albina Nečak Lük  
pom. akad. dr. Vesna Kondrič Horvat  
pom. akad. dr. Darja Senčur-Peček  
pom. akad. dr. Mitja Lainščak  
pom. akad. dr. Mirjam Sepesy Maučec  
pom. akad. dr. Rafael Mihalič  
akad. pom. akad. dr. Igor Emri

Oblikovanje naslovnice:  
prof. dr. Tilen Žbona

Fotografija na naslovnici: Vinska cesta

Foto: Razvojni center Murska Sobota

Tisk:  
Tiskarna aiP Praprotnik d.o.o.  
Tavčarjeva ulica 14, Černelavci

Naslov izdajatelja in uredništva:  
PAZU – Uredništvo revije Pomurska obzorja  
Lendavska ulica 5a, 9000 Murska Sobota

Datum natisa:  
Maj 2021

Naklada:  
200 izvodov

Revija Pomurska obzorja izhaja dvakrat letno.  
Revija je brezplačna.

## Uvodnik

Pred vami je 14. številka Pomurskih obzorij, namenjena člankom s področja družboslovja in humanistike, ki prinašajo zanimivo branje s področij ekonomije, jezikoslovja in zgodovinopisja. Avtorja Branko Škafar in Florian Margan svoje delo predstavljata s po dvema člankoma. Branko Škafar se v obeh ukvarja z analizo uspešnih organizacij. V prvem članku je njegov fokus usmerjen v poslovno komuniciranje. Tukaj lahko iz svojih bogatih praktičnih izkušenj ter na podlagi teoretičnih podlag poda vrsto predlogov za izboljšanje poslovnega komuniciranja v različnih organizacijah, da bi slednje lahko postale učinkovitejše in s tem tudi uspešnejše pri svojem delu. V drugem članku obravnava različne kompetence, ki so v organizacijah potrebne, da je organizacija pri svojem delu čim uspešnejša. Članek je predvsem namenjen mladim, ki gradijo svoje kompetence v želji za čim uspešnejšim vstopom na trg dela.

Florian Margan v svojem prvem članku obdela zgodovino epidemij in njihov vpliv na vsakokratno družbo, ki je bila potrjena boleznimi. V članku reflektira tudi vplive sedanje koronaepidemije na družbo in predvsem njene ekonomske učinke ter vplive na delovanje v prihodnosti. V drugem članku predstavlja zamisel o koridorju, ki bi (takrat) Češkoslovaško povezal z Jadranskim morjem, pot pa bi potekala preko Prekmurja. Koridor je bil obravnavan na pariški mirovni konferenci leta 1919, vendar nikoli ni prišlo do realizacije.

V članku z naslovom »Vzgojno-izobraževalno partnerstvo med domom in šolo« Jolanda Lazar predstavi problematiko komunikacije med šolo in domom. Gre za izsledke projekta, ki je bil izveden, avtorica pa podaja pogled na to, kako problematiko komuniciranja med starši in učitelji izboljšati in usmeriti v skupno reševanje težav, ki jih ima učenec.

V zadnjem članku nam Ivan Rihtarič predstavi denar, cene in plače v Sloveniji v obdobju med 1945 in 1950. Gre seveda za nastajajočo državo po drugi svetovni vojni in problematiko, ki jo je bilo potrebno reševati zaradi pomanjkanja znanja, kadrov, sredstev in še česa.

Verjamem, da ste uspeli najti nekaj zanimivega in da boste pri prebiranju našli na marsikaj zanimivega in uporabnega.

pom. akad. dr. Milan Svetec,  
glavni urednik

**Branko Škafar**

## POMEN POSLOVNEGA KOMUNICIRANJA ZA UČINKOVITO IN USPEŠNO VODENJE ORGANIZACIJE

### Povzetek

V članku je predstavljeno poslovno komuniciranje kot en od temeljnih elementov uspešnega poslovanja organizacij. Nepoznavanja ustreznega poslovnega komuniciranja lahko pripelje do težav v poslovanju. Navajamo nekatere težave v poslovnem komuniciranju in predloge, za katere predlagamo, da jih organizacije osvojijo, predvsem vodilni kader, da bi poslovanje organizacije potekalo učinkovito in uspešno.

Ključne besede: poslovno komuniciranje, napake v komuniciranju, vodenje

### 1 Uvod

Namen članka je na osnovi teoretičnih izhodišč in izkušenj iz prakse proučiti pomen poslovnega komuniciranja za učinkovito in uspešno poslovanje organizacij.

Cilj članka je na osnovi teoretičnih izhodišč in izkušenj iz prakse podati predloge za izboljšanje poslovnega komuniciranja, kar bi pripomoglo k učinkovitejšemu in uspešnejšemu delovanju organizacije.

Uporabljene metode dela so metoda povzemanja, primerjalna metoda, študij literature.

### 2 Poslovno komuniciranje

Izraz komuniciranje pomeni izmenjavanje znanja, izkušenj in informacij. S pomočjo komuniciranja se sporazumevamo, drug drugega prepričujemo, sporočamo svoja mnenja, poskušamo vplivati na mnenja in poglede drugih ljudi, vodje posredujejo naloge svojim podrejenim ...

Beseda komuniciranje izvira iz latinske besede »communis«, ki pomeni skupen. Izmenjevanje sporočil med ljudmi ponazarjamo z besedo »communicare«, kar pomeni občevati, posvetovati se, razpravljati in omogočiti ljudem navezovati stike z drugimi ljudmi. Komuniciramo že ob rojstvu. Zaradi tega lahko rečemo, da je komuniciranje odločilna prvina človekovega razumevanja z jezikom, ki traja vse do njegove smrti. Vsak si želi, da bi ga drugi razumeli. Želimo si komunikacijo brez ovir.

Če se le-te pojavijo, jih moramo prepoznati in znati premagati. Samo dobra komunikacija nam omogoča premaganje ovir in vzpostavitev dobrih medsebojnih ter poslovnih odnosov. Od komuniciranja je odvisno, ali bomo svoje cilje dosegli, kako se bomo uskladili s seboj in z drugimi, kakšen bo naš odnos do drugih in kako uspešni bomo pri reševanju nasprotij ([http://www.poslovna-asistenca.si/index.php?page=magazine&s=2&iid=9&a\\_id=346](http://www.poslovna-asistenca.si/index.php?page=magazine&s=2&iid=9&a_id=346), 18. 10. 2008).

Komunikacija predstavlja osnovo sodelovanja med ljudmi. Nanjo ne smemo gledati le kot na izmenjavanje besed, temveč kot na izmenjavo energije. Vsebina, ki jo sporočamo, je odvisna od vrste energije, ki smo jo vložili oziroma od tega, ali smo do prejemnika sporočila naravnani pozitivno ali negativno (Božič, 1996, 92).

Komunikacija je proces izmenjave podatkov in informacij za medsebojno sporazumevanje. Proces je namenjen vzpostavljanju medsebojnih stikov, pridobivanju znanja, izmenjavi stališč, prenašanju izkušenj in spoznanja, dogovarjanju in sporazumevanju ter oblikovanju medsebojnih razmerij (Terpin, 1996).

Kot ena osnovnih človeških potreb zavzema komunikacija z drugimi ljudmi izredno pomembno mesto v življenju vsakega človeka. V bistvu so vsi odnosi med ljudmi vezani na komunikacijo. Pri vzpostavljanju kakršnegakoli medsebojnega odnosa se med ljudmi vzpostavlja neke vrste komunikacija, ki seveda ni izključno verbalna, torej sporočanje ni izraženo zgolj z besedami. Gibi, mimika (izraz obraza), celo misli in občutki, namenjeni drugim ljudem, predstavljajo način komunikacije. V skrajni meri se komunikacija nanaša na sprejemanje in pošiljanje, to je na izmenjavo energije

Ekonomška šola Murska Sobota, Višja strokovna šola

branko.skafar@siol.net

med ljudmi. Resnična in prirojena potreba za komunikacijo z drugimi ljudmi izvira iz globine bitja in je vsekakor najvažnejša izmed človekovih duhovnih potreb. Medčloveško komunikacijo lahko primerjamo z električnim tokom. Kakor je tok posledica razlike v napetosti med dvema točkama, tako je komunikacija pogojena z neke vrste napetostjo med ljudmi. Človek s pomočjo komunikacije posreduje svoj energijski višek ali sprejema tak višek od drugih (Trojnar, 1998, 23).

Pri vsakodnevnem proizvodnem (ali storitvenem) procesu zaposleni nenehno komunicirajo med seboj na najrazličnejše načine (pisno, ustno, telefonsko, po elektronski pošti, preko faksa ...). Ta nenehna komunikacija poteka tako znotraj kot tudi zunaj organizacije. Komunikacija so naši osebni odnosi, ki izhajajo iz nas in so namenjeni drugim. Da bolje spoznavamo sebe, lahko opazujemo, kako komuniciramo z različnimi ljudmi in v različnih situacijah. V osnovi je za dobro komunikacijo pomembna empatija – živeti se v situacijo drugega. Ko človeka razumemo, z njim lažje komuniciramo in se mu skozi komunikacijo lahko tudi bolj približamo. Za dobro komunikacijo na delovnem mestu je pomembno, da drugim priznavamo drugačnost sočloveka. Vsi ljudje smo drugačni. Naše današnje mišljenje oblikujejo naše pretekle izkušnje in naše znanje, zato smo vsi v svojih dojemanih različni. Kar je najpomembnejše, pa je, da imamo vsi iz svojega vidika prav ravno zaradi tega, ker smo nekaj izkusili, se naučili ... Posledično se moramo zavedati, da s tem ko brezargumentno negiramo ali kritiziramo mišljenje nekoga drugega, zmanjšujemo vrednost njegovemu znanju in izkušnjam. Le-te so posamezniku izjemno pomembne, saj so njegove lastne in ljudje to pogosto jemljejo kot osebno žalitev ali osebno diskreditacijo. To pogosto pripelje do nespoštovanja, užaljenosti in slabe volje posameznikov, kar negativno vpliva na komunikacijo. Za uspešne odnose velja načelo vzajemnosti, ki nas uči, da je pomembno tako dajati kot sprejemati, torej, da znamo poslušati izpovedi drugih in da tudi mi z drugimi delimo svoje izkušnje, da pomagamo sodelavcem in znamo poprositi za pomoč, ko jo potrebujemo itd. Pomislimo samo, koliko poguma od nas zahteva že to, da se nekomu opravičimo, in kako lepo je od nekoga slišati, da je naredil napako ter se nam opravičuje ... Kje je tukaj vzajemnost? ([http://www.spirit-star.com/storitve\\_za\\_podjetja/komunikacija/komunikacij.a.htm](http://www.spirit-star.com/storitve_za_podjetja/komunikacija/komunikacij.a.htm), 18.10. 2008)

Poslovna komunikacija je sredstvo za informiranje, sprejemanje odločitev, reševanje problemov ter vplivanje na ljudi z namenom doseganja organizacijskih ciljev. Neuspešna je takrat, ko je sama sebi namen in ko ni usklajena z drugimi dejavnostmi organizacije. Poslovno komuniciranje je tako ciljno usmerjena dejavnost, medtem ko za družabno komuniciranje velja, da služi zabavi, sprostitvi ter predstavlja sredstvo za doseganje ciljev, ki smo si jih zastavili v zvezi z našim privatnim življenjem (Možina in dr., 2004). V najožjem smislu je poslovno komuniciranje orodje za delo.

Med nalogami vodij zavzema komuniciranje posebno pomembno mesto. Z njim vodje uresničujejo štiri cilje, in sicer (Kejzar, 1998, 137): 1. informiranje zaposlenih: predstavlja prenašanje dejstev in spoznanj tako, da jih sodelavci sprejmejo in razumejo, osvojijo ali zavrnejo, se nekaj naučijo ali ne, jih uporabijo ali pa ne; 2. vplivanje na obnašanje in aktivnosti sodelavcev: gre za vodjevo sugeriranje na spremenjeno ravnanje in delovanje zaposlenih pod vplivom sporočila; 3. svetovanje delavcem: vodja izraža svoje mnenje o tem, kako naj bi sodelavci delali, zlasti v problemskih stanjih, daja nasvete oziroma strokovna mnenja; 4. prepričevanje sogovornikov: vodja deluje nanje tako, da le-ti spremenijo svoja stališča, pojmovanja in prepričanja tako, kot je to sam želel. To je tudi najtežje doseči, hkrati pa je to običajno najpomembnejši namen sporazumevanja.

Poslovno komuniciranje se od drugih vrst komuniciranja razlikuje po tem, da se nanaša na poslovna opravila posameznika, skupine ali organizacije in da je njegov cilj doseganje poslovnih rezultatov.

### 3 Napake v poslovnem komuniciranju

Proces komuniciranja lahko v najenostavnejši obliki predstavimo z odpošiljateljem, sporočilom in prejemnikom tega sporočila.

Odpošiljatelj je oseba, ki pošilja sporočilo. Odpošiljatelj se mora pripraviti in pri tem vedeti: kaj, zakaj, komu, kako in kdaj pošilja sporočilo. Odgovori na pet vprašanj, ki odpošiljatelju pomagajo pri oblikovanju vsebine in oblike sporočila. Poslano sporočilo mora biti čim bolj razumljivo zato, da bo prejemnik vedel, kaj mu pošiljatelj želi sporočiti. V organizaciji je izrednega pomena, da delavec, ki mu je bilo določeno sporočilo posredovano, le-to tudi razume, in sicer zaradi tega, da bo na osnovi tega sporočila izvedel določene aktivnosti. V kolikor je bilo sporočilo napačno razumljeno in tolmačeno, bodo tudi izvedene aktivnosti po vsej verjetnosti napačne.

Sredstva, ki jih je odpošiljatelj uporabil za prenos sporočila (govor, papir, tabla, telefon, računalnik ...), imenujemo kanal (prenosnik oziroma pot). Če imamo v postopku prenašanja sporočila več prenosnikov, se velikokrat zgodi, da pride sporočilo do prejemnika »okrnjeno«. Prejeto sporočilo ni popolno in lahko ima določena popačenja (ali motnje). Na osnovi nepopolnega in popačenega sporočila bodo reakcije ter akcije lahko popolnoma napačne.

V kolikor sporočilo, ki ga je prejel delavec, ni točno, bo le-ta v najboljši veri mislil, da je določeno stvar naredil prav. V praksi se vedno znova kaže dejstvo, da sporočila niso bila pravilno razumljena in tolmačena. Prav zaradi tega komuniciranje ne sme biti enosmerno (brez povratne informacije). Zaradi velike možnosti nerazumevanja sporočila je izredno pomembno, da pošiljatelj sporočila od prejemnika dobi povratno informacijo. Na osnovi te informacije lahko preveri, ali je bilo sporočilo pravilno sprejeto in razumljeno.

Osnova vsake informacije je podatek. Podatek je dejstvo, ki o določeni stvari kaj pove – je golo dejstvo (simbol za neko vsebino). Informacija je tako že obdelan podatek (golo dejstvo), ki nam kaže vrednostni odnos uporabnika do samega podatka. Informacija predstavlja ovrednoten podatek.

Svetovni trendi v gospodarstvu težijo h globalizaciji tržišča ter k prostemu pretoku blaga in delovne sile. Globalizacija, združevanje tržišč in posameznih podjetij prinaša veliko prednosti za podjetja po celem svetu. Poslovanje podjetij sedaj ni več omejeno zgolj na lastno tržišče, temveč podjetja vstopajo na praviloma veliko večja tuja tržišča. Nastop na tujem trgu pogosto ne prinese pričakovanih učinkov. Glavni vzrok za neuspeh je praviloma napačno poslovno komuniciranje v različnih kulturnih okoljih. Posamezniki, ki so uspešni na domačem trgu, poskušajo prenesti ustaljene načine poslovanja in komuniciranja tudi v druge države ter pri tem spregledajo ključne razlike med državami. Pasti poslovnega komuniciranja na posameznika prežijo v vsakem trenutku njegovega poslovanja v tujem okolju. Najbolj nazoren prikaz za to so v delu omenjeni konkretni primeri neuspešnega poslovanja v podjetjih. Mnoga podjetja, tako pri nas kot po svetu, so že plačala davek neizkušenosti in ignorance na področju poslovnega komuniciranja v različnih kulturnih okoljih. Zaradi napak v komunikaciji, ki so posledica nerazumevanja posamezne kulture, so nekatera podjetja utrpela večjo gmotno škodo, za nekatere pa so bile težave celo nepremostljive. Prišlo je tudi do odpovedi pogodb, jeze poslovnih partnerjev, materialne škode ([www.cek.ef.uni-lj.si/u-diploma](http://www.cek.ef.uni-lj.si/u-diploma)).

Vodenje komuniciranja je prav tako pomembno kot vodenje kateregakoli drugega poslovnega procesa. Stvar je v posebni spretnosti, ki najbolje pride do izraza na tisti točki, ko se stvari začnejo integrirati v nek skupek: verbalno, neverbalno, strategija ter vizija in misija. Takrat začne manager zavestno izbirati način komunikacije, primeren sogovorniku. To so znanja, sposobnosti, prilagojene sedanjemu času poslovanja, naj gre za velike spremembe v podjetju, bodisi strateške bodisi organizacijske. Manager mora znati pravilno sporočati misijo in vizijo organizacije ter istočasno motivirati svoje kolege in sodelavce za uresničevanje le-teh. V tem procesu komuniciranja pa seveda pogosto prihaja do napak ([www.mojedelo.com](http://www.mojedelo.com)).

#### **Komunikacija nadrejeni – podrejeni**

Najpogostejša napaka pri komunikaciji med nadrejenim in njegovimi podrejenimi je v tem, da velika večina nadrejenih predpostavlja, da tisto, kar izrečejo, izraža natančno tisto, kar so mislili reči. V skladu s tem predpostavljajo, da prav vsi na hierarhični lestvici (od najnižjega pa do najvišjega delovnega mesta) razumejo vsebino natančno tako, kot so si jo oni zamislili. Raziskave pa kažejo, da prispe na dno hierarhične lestvice le 20 odstotkov informacij! Čeprav je ta podatek večinoma že poznan iz številnih raziskav, pa je za večino vodij to veliko presenečenje, s katerim se soočijo, ko je škoda že narejena. Vendar pa je to težji način, kako priti

do prave komunikacije. Nadrejeni morajo izdelati komunikacijski načrt, kako komunicirati, da jih bodo razumeli prav vsi zaposleni ter da bodo posledično motivirani in tako dosegali boljše poslovne rezultate.

#### **Komunikacija nadrejeni – nadrejeni**

Pogosta napaka v tem komunikacijskem odnosu je v predpostavki, da drugi nadrejeni razume vse tako, kot razumem jaz. V skladu s tem se izpostavi samo en del, ki se obravnava kot problem, pogosto s področja direktorjeve stroke, na primer finance, če gre za finančnega direktorja. Posledica tega je, da se v nekem trenutku lahko izgubi medsebojna povezava poslovnih procesov, ki se v primeru pravilne komunikacije in razumevanja celotne organizacije ne bi izgubila. Če pride do takšnih situacij med direktorji različnih področij (marketing/proizvodnja/finance ...), se zgodi že dobro poznana zgodba merjenja moči: kdo je pomembnejši? Ali je marketing v konfliktu s prodajo, prodaja v konfliktu s proizvodnjo in podobno? Tako prihaja zaradi nepravilne komunikacije do konfliktov znotraj organizacije, kar je posledica razlik med znanji in izkušnjami direktorjev. Namesto ustvarjanja dodane vrednosti troši organizacija energijo za reševanje tovrstnih konfliktov ([www.mojedelo.com](http://www.mojedelo.com)).

#### **Kdo so težavni sodelavci?**

Sodelavci, ki jih imamo za težavne, so običajno tisti, ki nočejo storiti, kar bi mi radi, ali pa storijo tisto, česar nečemo, da bi storili – mi pa ne vemo, kaj storiti z njim.

Težavni sodelavci so ljudje, ki:

- nas spravljajo ob živce;
- nas prisilijo, da počnemo stvari, ki jih sicer ne bi;
- nam preprečijo, da bi počeli, kar želimo ali bi morali;
- pogosto vsiljujejo svoje zamisli ali pa z njimi manipulirajo, da bi dosegli svoje;
- nam skušajo vzbuditi občutek krivde, če ne ravnamo po njihovo;
- nas prisilijo, da njihovo delo zanje opravimo mi;
- zaradi njih smo jezni, zagrenjeni, se počutimo manjvredne, obupane ali poražene.

#### **4 Predlogi za boljše poslovno komuniciranje**

Richard Green (Green, 1993, 15–78) je v svoji knjigi predstavil zanimiva razmišljanja in praktične nasvete za boljše poslovno sporazumevanje, ki so predstavljeni v nadaljevanju.

Pozorno spremljaj obrazno mimiko in govorico telesa, višino ter barvo glasu in šele nazadnje besede ter vedno odgovori na to, kar si videl, slišal in občutil.

Sprejmite dejstvo, da se pomen vaših besed izraža v odgovoru sogovornika in ne v tem, kar ste vi mislili, ko ste jih izrekli.

Zavedajte se, da vaše besede vzbudijo v drugih drugačne predstave, čustvene povezave in pomene od vaših.

Medtem ko drugi govori, bodi z njim 100%. Poslušaj, glej in občuti ga. Ne pusti, da ti misli uidejo drugam.

Navodila in delovne pogoje daj vedno tako jasno in natančno, kot je mogoče, in ne pusti zaposlenemu, da odide, dokler sam ne vidiš, slišiš in ne občutiš z opazovanjem besednega in nebesednega izražanja, da se v celoti razumeta.

Pomagaj zaposlenemu, da dela po svojih zmožnostih najbolje.

Pogovarjate se z zaposlenimi, da odkrijete, kaj radi delajo, v čem se počutijo močne, česa se veselijo in izkoristite to »strast« ter jim tako priredite delo.

Uporabi svoja čustva, če želiš doseči boljšo povezavo z drugimi ali začeti in utrditi tudi zahtevnejše pogovore.

Priznaj, spoštuj in zagotovi varno okolje za izražanje čustev, kadarkoli je to mogoče. Če v danem trenutku to ni izvedljivo, poskrbi, da bo to mogoče kasneje.

Bodi pozoren na to, kar govoriš. Stalno spremljaj sogovornikovo neverbalno komunikacijo.

Bodi gospodar svojega telesa in bodi bolj sproščen. Prilagodi si hitrost in stil, tako ti je bolj udobno in boš hkrati bolj prepričljiv za druge.

Poslušaj in občuti stališče ali mnenje druge osebe v celoti. Šele nato oblikuj odgovor, ki ustreza potrebam in željam stranke – gosta.

Energiji, ki se kopiči v konfliktni situaciji, omogoči, da te zapusti. Le tako bo komunikacija zopet potekala po logičnih temeljih.

Takoj ko je mogoče in ko okoliščine dovoljujejo, ponudi opravičilo in primerno nadomestilo za napake, da preprečiš prepir, ki bi lahko uničil pozitivno mnenje o tebi.

Odstrani vsa možna nasprotja in neskladja v pogovoru tako, da priznaš svoje napake.

Spoznaj, da se vsi nesporazumi nasprotovanja začnejo s skrajnostnima črno : belo. Rešitev pa je največkrat siva.

Poskrbite zase in tudi za druge s tem, da si vzamete čas ter se potrudite za stalno sproščanje nakopičene energije, ki je v vas. Takšen ventil vam bo omogočal boljšo komunikacijo.

Ko vas nekdo obtoži, da ste ga razjezili, ga poslušajte. Poslušajte, poslušajte, dokler ne konča. Nato ga vprašajte, če ga še kaj moti in ga spet poslušajte in šele ko popolnoma konča, mu odgovorite.

### Pravila profesionalne poslovne komunikacije

Prvo pravilo, ki ga je potrebno upoštevati pri delu s težavnimi sodelavci, je pravilo namena – zakaj komuniciramo in kakšen je naš namen ([www.adma.si/kako-komunicirati-s-tezavnimi-sodelavci](http://www.adma.si/kako-komunicirati-s-tezavnimi-sodelavci)).

Običajno v poslovnih situacijah nimamo težav z razlikovanjem namena komuniciranja. Z večino sodelavcev in strank brez večjih težav sodelujemo, rešujemo probleme in uresničujemo poslovne cilje. Večina ljudi je pripravljena na sodelovanje z nami. Do nas so vljudni, korektni, velikokrat tudi prijazni. In dokler so oni spoštljivi do nas, smo seveda brez težav tudi mi do njih. Ohraniti fokus na delo v komunikaciji s tistimi, ki do nas izražajo pozitiven in sodelovalni odnos, ni težko. Težave nastanejo, ko se srečamo z ljudmi, za katere imamo občutek, da njihov način komuniciranja naše sodelovanje z njimi otežuje in ne olajšuje.

Drugo pravilo poslovnega komuniciranja se nanaša na profesionalno distanco. Profesionalni odnos do dela pomeni, da smo ne glede na to, kakšen je naš sogovornik in kako komunicira z nami, ohranili fokus pozornosti na vsebini dela. Tako vedno ostajamo v okvirih poslovnega in ne osebnega. Profesionalna distanca pomeni, da stvari ne jemljemo osebno. Nismo osebno prizadeti, tudi ko se zdi, da ima drugi kaj proti nam. Na situacijo gledamo z distance, kot iz ptičje perspektive, in ne prevzemamo nase težavnega vedenja drugih ljudi. To pomeni, da ko se nekdo neprimerno obnaša do nas, razumemo, da to ni zaradi nas, ampak zaradi njega ali situacije, v kateri se je znašel. Za obnašanje drugih se ne počutimo krive, razen v primeru, ko je naše vedenje do njih spodbudilo njihovo težavno vedenje do nas. Tako na primer v stiku z osebo, ki se razburja ali celo kriči, ni naša prva misel, kaj smo mi narobe naredili, ampak kaj tako zelo pomembnega se ji je zgodilo, da se tako razburja in kako ji lahko pomagamo.

Tretje pravilo poslovne komunikacije se nanaša na smer naše perspektive. Na ljudi in dogodke lahko gledamo iz negativnega ali pozitivnega zornega kota. Saj poznamo tisto – kozarec je lahko pol prazen ali pol poln. Seveda lahko na dolgo in široko razmišljamo o tem, kako je naša plača prenizka, kako nam nalagajo čedalje več dela, kako moramo prenašati muhe sodelavcev, aroganco našega šefa, zahtevnost strank itd. In ali imamo prav? Seveda imamo. Kakorkoli gledamo, vedno imamo prav. Vendar, ali nam tak pogled koristi? Ali nas podpira? Zagotovo nas pozitivna naravnost, zdrav optimizem, iskanje pozitivnih razlogov za negativne stvari in zraven še kanček humorja bolj podpirajo. S tretjim načelom profesionalne poslovne komunikacije smo usmerjeni v konstruktivno iskanje rešitev in sprejemanje drugih takšnih, kot so.

Z upoštevanjem pravil profesionalne poslovne komunikacije ter razvijanjem naše čustvene in socialne inteligentnosti nam je pri delu z ljudmi prihranjena marsikatera osebna prizadetost, ogorčenost ali užaljenost, zaradi katere izgubljammo energijo in doživljamo stres.



**Kako s težavnimi sodelavci?**

Pri delu s težavnim sodelavcem se marsikdo med nami odzove na način, ki situacijo le še poslabša. Kot po avtomatizmu mu nazaj zabrusimo oster odgovor, ker se počutimo napadene se začnemo braniti, ali pa se odzovemo z umikom in se takšnega sodelavca izogibamo. Pozabimo, da je cilj naše poslovne komunikacije delo, zato porabimo ogromno energije za neplodne razprave ali prerekanja, doma pa svoj prosti čas zapravljamo z neprestanim razmišljanjem o tem sodelavcu. Konflikt s sodelavcem vzamemo osebno, namesto da bi ohranjali profesionalno distanco, pogledali na situacijo s pozitivne perspektive in poskušali poiskati resnično ozadje njegovega težavnega vedenja. Na ta način bi pridobili možnost za manj obramben in bolj empatičen odnos. Namesto da ga vidimo kot »težavnega sodelavca«, ga skušajmo pogledati kot »sodelavca s težavo«.

Pravilni pristop pomeni osredotočiti se na sodelavčev težavo ne pa na lastne občutke prizadetosti ali užaljenosti. Kako to doseči?

1. Umirimo se.
2. Zavzemimo profesionalno držo. Ločimo problem od osebe.
3. Predpostavljamo sodelavčev pozitivni namen.
4. Pozorno poslušajmo. Poskušajmo slišati tudi tisto, kar je izza besed.
5. Postavljajmo vprašanja za razjasnitev situacije.
6. S svojimi besedami povzemimo slišano. Na ta način se prepričamo, ali pravilno razumemo njegovo težavo, hkrati pa pokažemo, da nam je situacija pomembna in da jo želimo rešiti. Z našo sodelovalno držo v veliki večini primerov uspemo omiliti sodelavčev napadalno držo. Tretja dobra stran povzemanja je, da sodelavcu omogočimo, da sliši samega sebe. Tako lažje vzpostavi kritičen odnos do tega, kar je med razburjanjem povedal. Velikokrat smo lahko presenečeni, kako lahko povzemanje zasuka situacijo v popolnoma drugo smer.
7. Nadaljujemo konstruktivno. Iščimo rešitev, ne pa krivca.

**5 Sklep**

Uspešne organizacije vse bolj dajejo poudarek poslovnemu komuniciranju in se zavedajo pomena tega za učinkovito in uspešno delovanje organizacije. V članku smo predstavili teoretična izhodišča poslovnega komuniciranja, težave, ki se pojavljajo pri poslovnem komuniciranju, ter podali predloge, ki naj jih organizacije upoštevajo, da bodo učinkovitejše in uspešnejše.

**Literatura in viri**

- Božič, M. Sodelovanje in organizacija. Maribor: Via, d.o.o., 1996
- Green, R. Nov način komunikacije. Ljubljana: Alpha center, 1993.
- Ivanuša-Bezjak, M. Poslovno komuniciranje in vodenje, Zavod IRC, 2009
- Kavčič, B. Poslovno komuniciranje. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000.
- Kejžar, I. Vloga komunikacij v managementu: Portorož: 17. posvetovanje organizatorjev dela, Kranj: Moderna organizacija, 1998.
- Možina, S., in dr., Poslovno komuniciranje. Maribor: Založba Obzorja, 2004).
- Terpin, M. Scenarij zmagovalnega managerja v knjigi Človeku prijazno in uspešno vodenje. Ljubljana: Panta Rhei, 1996.
- Trojnar, F. Vizija uspeha. Maribor: Trojnar Consulting, 1998.
- Najpogostejše napake pri komuniciranju, [www.mojedelo.com](http://www.mojedelo.com), 26. 8. 2020
- Kako komunicirati s težavnimi sodelavci, [www.adma.si/kako-komunicirati-s-tezavnimi-sodelavci](http://www.adma.si/kako-komunicirati-s-tezavnimi-sodelavci), 27. 8. 2020
- Komunikacija, [www.spirit-star.com/storitve\\_za\\_podjetja/komunikacija/komunikacija.htm](http://www.spirit-star.com/storitve_za_podjetja/komunikacija/komunikacija.htm), 18.10.2008.
- Pasti poslovnega komuniciranja, [www.cek.ef.uni-lj.si/u-diploma](http://www.cek.ef.uni-lj.si/u-diploma), 26. 8. 2020.
- Poslovna asistenca, [www.poslovna-asistenca.si/index.php?page=magazine&s=2&iid=9&a\\_id=346](http://www.poslovna-asistenca.si/index.php?page=magazine&s=2&iid=9&a_id=346), 18. 10. 2008

# Branko Škafar

## POTREBNE KOMPETENCE IN USPEŠNE ORGANIZACIJE

### Povzetek

V članku so obravnavane kompetence, ki so potrebne, da se mladi vključujejo v organizacije, ki so nato lahko uspešne na dolgi rok. Obstoječi šolski sistem ne sledi hitrim spremembam in potrebam organizacij, vsak dan prisotnim v konkurenčnem boju na trgu. Na osnovi teoretičnih izhodišč o kompetencah in trenutnem stanju v šolstvu ter opravljenih raziskav v organizacijah v Pomurju so podani tudi predlogi, ki bi lahko pripomogli, da bi organizacije pridobile kader z ustrežnejšimi kompetencami.

**Ključne besede:** kompetence, šole, uspešne organizacije

### 1 Uvod

Namen članka je na osnovi teoretičnih izhodišč, stanja v šolstvu in raziskav med pomurskimi organizacijami proučiti, kakšne so potrebne kompetence, ki jih potrebujejo organizacije za svoje dolgoročno uspešno delovanje.

Cilj članka je na osnovi teoretičnih izhodišč in raziskave podati predloge tistih kompetenc, ki jih uspešne organizacije od mladih, ki vstopajo v delovna razmerja, pričakujejo.

Uporabljene metode dela so metoda povzemanja, primerjalna metoda, za potrebe raziskave pa metoda anketiranja.

### 2 Kompetence

Kompetence so sposobnosti posameznika za učinkovito uporabo znanja in drugih zmožnosti: osebnostnih lastnosti, talentov, osebnih motivov, vzorcev razmišljanja, znanja, veščin, izkušenj in vrednot.

Posledica razvoja kompetenc je individualna sposobnost zaposlenega, da nekaj učinkovito naredi (tj. opravi določeno delo). Kompleksnejše kot so naloge, pomembnejše so dobro razvite kompetence. Kompetentni zaposleni na določenem delovnem mestu ve, kaj je treba narediti in kako to narediti ter to tudi učinkovito dokonča. Kompetence lahko razdelimo na: tehnične (»trde«) kompetence, ki so poklicno specifične in jih potrebujemo za opravljanje strokovnih/tehničnih delovnih nalog (npr. znanje tujega jezika, delo z računalnikom, poznavanje računovodskih programov,

ipd.), medosebne (»mehke«) kompetence, ki niso specifično vezane na določeni poklic in so potrebne, da se dobro znajdemo na delovnem mestu (npr. komunikacija, samoiniciativnost, timsko delo, vodenje ipd.). O tem, kako razvite kompetence ima zaposleni, sklepamo iz njegovega vedenja pri delu – to je tudi osnova za izvedbo ocenjevanja kompetenc. Za vsako kompetenco se tako oblikujejo vedenjski indikatorji, na podlagi katerih lahko pri posamezniku jasno ocenimo stopnjo razvitosti kompetence. Kompetence kažejo to, kar dejansko lahko naredite, obenem pa tudi vaš odnos do dela. Splošne kompetence so tiste, ki so uporabne tako v različnih poklicih kot tudi v različnih življenjskih situacijah. Omogočajo vam uspešno vključitev v svet dela in družbenega življenja ter povečujejo zaposljivost. Več prenosljivih kompetenc imate in v večji meri jih razvijate, večja je vaša zaposljivost. To pomeni, da boste lažje in hitreje našli zaposlitev, ohranili zaposlitev in jo po potrebi tudi lažje zamenjali. Pomeni tudi, da se boste v delovnem okolju lažje soočili s spremembami, da boste v izbranem poklicu lahko uspešnejši in obenem bo večji tudi vaš doprinos k uspešnosti delodajalca in družbi nasploh

(<https://esvetovanje.ess.gov.si/KajZnam/SplosneKompetence/>).

Splošne kompetence (Povzeto po: <https://esvetovanje.ess.gov.si/KajZnam/SplosneKompetence/>)

#### Načrtovanje kariere

Osebe z dobro razvito kompetenco načrtovanja kariere dobro poznajo svoje lastnosti, interese in znanja, istočasno pa dobro poznajo tudi poklice, trg dela in so si na podlagi tega sposobne postaviti primerne zaposlitvene cilje ter sprejemati prave zaposlitvene odločitve.

Ekonomška šola Murska Sobota, Višja strokovna šola

branko.skafar@siol.net

### Branje

Kompetenca branja je veliko več kot le prepoznavanje črk in besed. Pomeni razumevanje in interpretacijo napisanih informacij v različnih oblikah, kot so priročniki, poročila, pisma, grafi, tabele, urniki, obrazci, znaki, navodila ipd. Gre tudi za razumevanje namena besedila, določanja osnovne ideje in skritih sporočil ter učenje novih informacij. Kar preberete, lahko uporabite pri opravljanju določenih nalog in v drugih prihodnjih situacijah.

### Pisanje

Kompetenca pisanja se nanaša na pisanje sporočil in dokumentov različne dolžine, tipa in zahtevnosti. Oseba z visoko izraženo kompetenco pisanja je sposobna dobro zapisati informacijo, sporočilo, razmišljanje, ideje, čustva ... Tekst je slovnično pravilen, razumljiv in vsebuje ustrezne informacije ter primere. Vsebina in način pisanja sta prilagojena posamezniku oziroma ciljni publiki.

### Računanje

Kompetenca računanja se nanaša na razumevanje in učinkovito uporabo matematike, števil ter najrazličnejših računskih operacij pri reševanju praktičnih problemov v vsakodnevem življenju in na delovnem mestu. Pomeni tudi interpretacijo matematičnih informacij, npr. oblikovanje trendov v prihodnosti na podlagi spremenljivk in trenutno obstoječih podatkov. Ne gre samo za uporabo osnovnih štirih računskih operacij, temveč tudi decimalok, odstotkov, različnih formul, merskih enot, simbolov, diagramov, vse do uporabe geometrije, statistike, verjetnosti in še kaj.

### Tuji jeziki

Kompetenca tujih jezikov se kaže kot razumevanje, interpretacija, izražanje misli, čustev, dejstev, mnenj, tako v govorni kot pisni obliki. Pomeni razumevanje prebranih tekstov, slovnično pravilno pisanje, slušno razumevanje in zmožnosti pogovora z drugimi ljudmi v tujem jeziku glede na vaše potrebe in kontekst uporabe: delo, izobraževanje, prosti čas. Vključuje tudi odprtost do različnih kultur in spoštovanje drugih.

### Uporaba računalnika

Kompetenca uporabe računalnika pomeni razumevanje in učinkovito uporabo računalniške opreme, npr. računalnika, tiskalnika in računalniških programov. Gre za osnovno uporabo računalnika pri pisanju, oblikovanju in shranjevanju dokumentov, pri komunikaciji z drugimi s pomočjo elektronske pošte, uporabo interneta ipd. Na višji ravni pa predstavlja tudi učinkovito uporabo zahtevnejših programov za reševanje problemov na delovnem mestu in v vsakdanjem življenju.

### Komuniciranje

Kompetenca komuniciranja vsebuje govorjenje, poslušanje, prilagajanje in odpravljanje komunikacijskih ovir. Ker ste v nenehnem stiku z drugimi ljudmi, je

kompetenca komuniciranja bistvena tako v zasebnem življenju kot v delovnem okolju.

### Reševanje problemov

Ta kompetenca se kaže kot učinkovito prepoznavanje, da problem obstaja, spretno in vztrajno zbiranje informacij, iskanje različnih možnih rešitev z uporabo analitičnega mišljenja, logike, izkušenj in posebnih metod reševanja problemov. Posameznik mora znati oceniti primernost in posledice posamezne rešitve, izbrati primerno rešitev, jo uresničiti in na koncu ovrednotiti.

### Kritično in analitično mišljenje

Kompetenca kritičnega in analitičnega mišljenja je nujen element kompetence reševanja problemov in se kaže tudi kot hitro razumevanje procesov, konceptov, sprememb in učenje novih nalog.

### Vodenje

Kompetenca vodenja v osnovi pomeni, da znate vzpostaviti zaupanje, vzbuditi radovednost, spodbuditi sodelovanje in motivirati druge, vzpostaviti učinkovito komunikacijo in reševati nesoglasja. Obenem ste zgled, učitelj in mentor drugim, posredujete jim ustrezno povratno informacijo in skrbite za njihov razvoj.

### Motivacija

Kompetenca motivacije se kaže kot visoka mera zanimanja in volje do začetka ter opravljanja različnih aktivnosti in odgovornosti, da je nekaj dobro opravljeno. Pomembni so lastna želja, interes in notranja motivacija. Kaže se kot prevzemanje pobude in iskanje priložnosti, da sami doprinesete tudi k skupnim ciljem, ter kot pripravljenost sprejeti in vztrajati pri zahtevnejših nalogah in dejavnostih.

### Timsko delo

Pri kompetenci timskega dela gre za pripravljenost sodelovanja v skupini, izkazovanje lojalnosti, aktivno delovanje za doseg skupnih ciljev, vzpostavitev ustrezne medosebne komunikacije, spoštovanje mnenj, podajanje in sprejemanje ustrezne povratne informacije, konstruktivno reševanje medosebnih sporov ipd.

### Vseživljenjsko učenje

Kompetenca vseživljenjskega učenja predstavlja nenehno pridobivanje in razvijanje znanja, veščin in kompetenc. Vključuje tudi odgovornost za poklicni razvoj in uporabo novopridobljenega znanja in kompetenc v različnih situacijah.

### Delo pod časovnim pritiskom

Kompetenca pomeni učinkovito delovanje tudi, kadar je treba opraviti naloge v kratkem času. Zahteva predvsem dobro obvladovanje stresa in zmožnost, da pod časovnim pritiskom ne odpoveste in dosežete potrebne rezultate. Znati si morate določati prednostne naloge, dobro načrtovati in organizirati, deliti naloge na manjše cilje in sproti spremljati napredek ter se hitro in pravilno

odzivati. Glede na to, da je treba narediti vedno več v krajšem času, je ta kompetenca vse pomembnejša.

#### Načrtovanje in organizacija

Ta kompetenca se kaže v postavljanju jasnih in realnih ciljev, izdelavi načrta za doseg ciljev, določanju virov, ki jih potrebujete za premagovanje morebitnih ovir in za doseg ciljev, učinkovitem določanju prednostnih nalog, predvidevanju dolžine in zahtevnosti posameznih nalog ter pripravi in izvajanju urnika. Gre za uspešno upravljanje časa, energije in potrebnih virov na način, ki zagotavlja uspešno in pravočasno opravljene naloge.

#### Iniciativnost

Kompetenca iniciativnosti se kaže kot aktivno iskanje priložnosti za lasten doprinos k rezultatom, npr. iskanje rešitev problema in predlaganje sprememb, preden vas kdo prosi, tudi kot odločitev in iskanje dodatnih nalog ter obveznosti. Pomeni postavljanje realnih ciljev, ki obenem predstavljajo izziv, trud za dobro opravljeno delo in rezultate, ki so nad standardi in pričakovanji, skrb za osebni razvoj in izboljševanje lastnih kompetenc. Kaže se tudi kot možnost neodvisnega dela brez neposrednega nadzora.

#### Prilagajanje in fleksibilnost

Ta kompetenca pomeni prepoznavanje in učinkovito soočanje z novimi, drugačnimi, tudi nepričakovanimi dogodki, zahtevami, ljudmi in pritiski. Gre za pripravljenost narediti tisto, kar je potrebno, da se dosežejo rezultati v spremenjenih okoliščinah. Posledično to pomeni spremeniti cilje, prednosti, postopke, vedenje, način komunikacije in sprejemanja odločitev. Kompetenca vsebuje sprejemanje sprememb in negotovosti kot realnosti današnjega življenja.

#### Osebni razvoj

Kompetenca osebnega razvoja zajema aktivno prevzemanje odgovornosti za osebni in strokovni razvoj ter predstavlja pomembno osnovo za razvoj ostalih kompetenc.

### 3 Socialne kompetence

Eric Adler (2012), eden vodilnih raziskovalcev socialne kompetentnosti, je ta pojem opredelil kot: socialna kompetentnost od posameznika zahteva zdravo mero občutka lastne vrednosti in zaupanja vase, lastne odgovornosti in samodiscipline. V odnosu z drugimi se kaže kot pozornost in empatija, torej sočutje oz. sposobnost vživljanja, možnost tako kompromisa kot konflikta, poznavanje ljudi, možnost kritike in spoštovanja, tolerantnost ter sposobnost vse skupaj verbalno izraziti, torej sposobnost jezikovne kompetence.

Adler, E. (2012). Ključni dejavnik socialna kompetenca. Psihopolis, Novi Sad

V poslovnem svetu se socialna kompetenca večkrat nanaša na tako imenovane mehke veščine. In prav te

sposobnosti so tiste, ki delajo dobro delujoče podjetje: gre za skupinsko delo in motivacijo, za odgovornost in marljivost, fleksibilnost in prizadevanje. Mladi, ki vstopajo na trg dela, vedno bolj izkazujejo primanjkljaj na teh področjih, zato so tudi delodajalci pri izbiri sodelavcev vedno bolj previdni, ali kandidati posedujejo dovolj razvite socialne kompetence za uspešno delo. Vedno pogosteje se dogaja, da sodelavci v kolektivu vse bolj gledajo le na lastno korist in so zmerom manj pripravljeni na prilagajanje in imajo vse manj posluha do svojih sodelavcev. Kljub tej individualistični naravnosti pa so vedno bolj nezadovoljni sami s seboj, polni razočaranja in občutkov krivde. Sposobnost timskega dela v kolektivu in vzpostavljanje ter vzdrževanje pozitivnega, optimistično naravnane delovnega vzdušja pa je bolj in bolj zaželeno in ključno za uspešno delo organizacij. Če na kratko povzamemo definicijo socialnih kompetenc, kot jo izraža Eric Adler, bi lahko rekli, da je socialna kompetentnost sposobnost optimalno shajati sam s seboj in s svojo okolico. [file:///C:/Users/Pouk/Desktop/KOMPETENCE in ČLANEK/Brez socialnih kompetenc ne gre – Iščem nasvet.htm](file:///C:/Users/Pouk/Desktop/KOMPETENCE%20in%20%C4%8LANEK/Brez%20socialnih%20kompetenc%20ne%20gre%20-%20I%C5%A1%C4%8Cem%20nasvet.htm) (2019)

Kompetenca na kratko pomeni, da se nekdo opremi z znanjem, veščinami in metodami, kako znati ravnati v posameznih življenjskih situacijah tako, da sam osebnostno rasteš in se razvijaš, hkrati pa znaš razviti sposobnost empatije in čustvovanja z drugimi. Z drugimi besedami, kompetence pomenijo neprestano razvijanje sposobnosti, spretnosti in znanj posameznika. Glede na dejstvo, da imamo Slovenci v kolektivni zavesti zasidrano, da moramo vedno služiti komu drugemu, bi prav razvoj socialnih kompetenc na makro nivoju spremenil marsikatero togost oziroma rigidnost v vedenju in razmišljanju. To bi pomenilo, da bi sami vzeli življenje v svoje roke, postali bi življenjski zmagovalci: dejstvo je, da bolj kot bi razvijali socialne kompetence, prej bi lahko postali zmagovalci življenja ter bi sami upravljali svoja življenja, zavest in dejavnosti ([www.aktivni.si/psihologija/socialne-kompetence/](http://www.aktivni.si/psihologija/socialne-kompetence/)).

Veščine, ki se jih lahko vsakdo nauči

Dejstvo je, da se teh veščin lahko nauči vsakdo. Po definiciji so sestavljene iz mentalne moči, tega, kako komuniciramo z drugimi in kako se znamo sami motivirati. To je težko, priznam, saj če sebe ne poznamo dovolj dobro in če ne vemo, česa vse smo zmožni, se ustrašimo izziva ter morebitnih sprememb. Sploh je težko motivirati sebe, a tudi tega se lahko priučimo ter z lastno voljo najdemo notranje moči, ki nas ženejo naprej ter potiskajo v motivacijo, s katero lahko spreminjamo obstoječe stanje. Spoznavanje in učenje socialnih kompetenc obsega tri poglavitne korake ([www.aktivni.si/psihologija/socialne-kompetence/](http://www.aktivni.si/psihologija/socialne-kompetence/)):

- da samega sebe spoznaš in se sprejmeš,
- da se znaš sam usmeriti proti zadanemu cilju in
- da razviješ ter neguješ empatijo do drugih.

Kako pa nam socialne veščine in kompetence pomagajo v realnem in vsakdanjem življenju, ko se nam mudi na vse konce in kraje in le zase nimamo nikoli dovolj časa?

Morebiti pa je to lahko tista prelomna točka, ko posameznik ozavešči, da bo treba nekaj narediti na sebi in premakniti kompas z ustaljenih vzorcev, ki nas omejujejo, v nekaj drugačnega, v nekaj, kar notranje bogati. In kot za vsako stvar si je tudi za to treba vzeti čas, prebrati kakšno knjigo in jo seveda razumeti ali pa investirati nekaj časa in denarja v obisk katerega od seminarjev, ki poslušalce učijo prav to, kar je zgoraj opisano. Verjemite, prav vsakomur od nas bi nova znanja in veščine prišle prav, z njimi si lahko obogatimo vsakdan in lažje rešujemo zapletene situacije, ki se nam dogajajo skozi vsakodnevno rutino in odnose z drugimi ljudmi. Velja, da več kot delaš na sebi in bolj ko želiš spremeniti ustaljene vzorce, bolj se ti obzorja odpirajo, več zanimivih ljudi prihaja v tvoje življenje in vedno več izzivov se postavlja pred tebe.

Zakaj?

Zato, da skozi soočanje z izzivi in s težavami, ki jih spremljajo, sami postanemo močnejši in modri posamezniki, ki lahko skupaj tvorimo boljše prihodnost zase in seveda tudi za svoje otroke in vnuke. To pa je nekaj, za kar se splača potruditi.

Melita Kuhar Pucko, strokovnjakinja za partnerske odnose in vzgojo otrok v reviji Lisa (Melita Kuhar Pucko, strokovnjakinja za partnerske odnose in vzgojo otrok)

#### **4 Uspešna organizacija**

Na kratko bi lahko povedali, da je uspešna organizacija tista, ki dela prave stvari, učinkovita pa tista, ki to dela na pravi način. Če na kratko povzamemo: učinkovito delati (izdelke in storitve) hitro in poceni je uspeh, še posebej, če delamo stvari, ki jih kupci zelo radi kupijo (prave stvari). Seveda iz tega izhaja, da je za dolgoročno poslovanje organizacije potrebna tako učinkovitost kot uspešnost. Da pa bi bili dolgoročno uspešni, se je potrebno kupcem stalno prilagajati oz. jih presenečati z novimi, izboljšanimi izdelki in storitvami. Pri tem sta ključna inovativnost in kakovost. Organizacija za tako delovanje potrebuje kader (uspešen pri svojem delu), ki je to sposoben obvladovati (Škafar, 2013).

#### **5 Raziskave**

V nedavni raziskavi Manpower Group med 2000 delodajalci je več kot 50 odstotkov organizacij kot **najbolj cenjene sposobnosti navedlo reševanje problemov, sodelovanje, socialno usmerjenost k strankam in komunikacijske veščine**. Prav tako je v nedavnem poročilu Joshua Bersina, enega vodilnih strokovnjakov za razvoj delovnih mest prihodnosti, zapisano, da bodo delodajalci danes verjetno izbrali kandidate zaradi njihove prilagodljivosti, želje po rasti in

kulturnega ujemanja, ne pa tehničnih spretnosti, ki jih zahteva delovno mesto. Zakaj? Ker se znanje in tehnologije ves čas spreminjajo, poleg tega so delodajalci, kot so Google, Amazon in Microsoft, **poudarili učljivost – biti radovedni in imeti lačen um – kot ključni pokazatelj kariernega potenciala**. Včerajšnje znanje je danes žal zastarelo, opažajo. No, poročilo kaže, da so ameriška podjetja v letu 2017 za izobraževanje zaposlenih porabila več kot 90 milijard dolarjev, zato je zanje pomembno, da imajo ljudi, ki so željni novega znanja. Žal pa, kakor opažajo kadrovske strokovnjake, posamezniki iz šolskega sistema prihajajo izžeti od učenja in opremljeni s preveč podrobnostmi, ki jih ne potrebujejo, po drugi strani pa imajo premalo kompetenc, ki bi jim pomagale biti uspešnejši pri delu (Svet kapitala, Povečujemo količino znanja in ne razvijamo kompetenc, str. 2, 13. 9. 2019).

Včasih je veljalo, da potrebuješ človeka z določenim znanjem, ki ga pač ni imel vsak, danes ima dostop do znanja vsak (internet), ne zna pa ga vsak poiskati in ga pravilno uporabljati. Ključ za uspeh je zato v tem, da znaš v množici poiskati ključne informacije, jih sintetizirati in preoblikovati v nekaj uporabnega, zaradi česar lažje delaš in sprejemaš prave odločitve (Svet kapitala, Povečujemo količino znanja in ne razvijamo kompetenc, str. 2, 13. 9. 2019).

V nadaljevanju so podana 3 mnenja o šolskem sistemu v Sloveniji (Svet kapitala, Povečujemo količino znanja in ne razvijamo kompetenc, str. 3, 13. 9. 2019).

Šolski sistem, je povedala Barbara Bregar Mrzlikar, nekdanja direktorica podjetniškega kluba CEED Slovenija, bi moral poleg bazičnega znanja posamezniku dati tudi kompetence, da bo lahko počel v življenju tisto, kar bo želel in bo pri delu tudi uspešen. Slovenski izobraževalni sistem je odličen pri opremljanju posameznikov z bazičnim znanjem, a žal danes težko predvidimo, katero znanje je tisto, ki ga bodo otroci, ki vstopajo v šolski sistem, potrebovali, ko bodo iz njega izstopili.

Leon Ciglar, letošnji maturant, ki se je uspešno vpisal na Fakulteto za elektrotehniko, je povedal, da preveč poudarjamo malenkosti, ki niso ključne in nikoli ne pridejo prav. Največja pomanjkljivost šolskega sistema je, da ne poudarja razmišljanja, iskanja novih poti do rešitev, ampak se samo na pamet uči podatke, ki jih na testu zapišeš na papir in na podlagi tega dobiš oceno, ki pa v poznejšem življenju ne šteje čisto nič. Šolski sistem za nazaj ne preverja, kaj znaš. Za test se naučiš snov in čez dva dni jo mirno pozabiš.

Jure Mikuž, direktor investicijskega sklada RSG Kapital, meni, da je naš osnovnošolski sistem zastarel, saj daje prednost učenju na pamet, predvsem detajlom, ki jih bodo otroci hitro pozabili, ne spodbuja razvoja znanja, vezanega na uporabo modernih orodij, ki bi olajšalo njihovo delo (in zmanjšalo težo šolskih torb), obenem pa premalo ozavešča mladostnike o nevarnostih, povezanih z modernimi komunikacijskimi kanali. Premalo se

spodbuja samoiniciativnost posameznikov in se jih ne motivira k temu, da bi izstopali iz povprečja.

Šolski sistem bi moral, namesto da dodajamo vedno več znanja in podrobnosti, razvijati kompetence. Pri tem gre za socialne kompetence, kot so kritično razmišljanje, inovativnost, ustvarjalnost, sodelovanje, socialne veščine, komunikacija, povezovanje, analiziranje ... Tudi reševanje problemov sodobnega sveta se začne pri posamezniku, ki v svojem okolju opaža stvari, potrebne sprememb. Išče rešitve in tako dobi ideje, a mora biti proaktiven, da nekaj ukrene glede njih. Ideja sama po sebi ni nič vredna. Posameznik mora biti pripravljen tudi na poraze, saj prva ideja običajno ni dobra rešitev, zato je treba biti vztrajen in ne obupati ob napakah in nepravilih odločitvah. Potrebujete tudi socialne kompetence, da veš, da moraš poiskati ljudi, ki ti lahko pomagajo in da boš z njimi lahko sodeloval. Ideje ne more uresničiti eden sam, ampak gre za vključevanje deležnikov v proces. Če ne znaš angažirati drugih, nikoli ne boš rešitve izpeljal do konca (Svet kapitala, Povečujemo količino znanja in ne razvijamo kompetenc, str. 3, 13. 9. 2019).

Različne mednarodne primerjave in vrhunski dosežki naših učencev na tekmovanjih po svetu vedno znova potrjujejo, da je slovenski izobraževalni sistem zelo dober. A narobe bi bilo zaspiti na lovoričah, saj se svet spreminja hitreje, kot se je kdaj prej, s tem pa tudi znanje in spretnosti, ki jih bodo mladi potrebovali po koncu izobraževanja. Napovedovanje prihodnosti je nevhvaležno početje, a strokovnjaki predvidevajo, da bodo delovna mesta v prihodnosti, ko bodo roboti in umetna inteligenca vse bolj prevzemali mnoga manj zahtevna, rutinska in ponavljajoča se opravila, temeljila predvsem na spretnostih, ki ljudi ločijo od strojev. Gre za t. i. mehke spretnosti, kot so sposobnost sodelovanja, komunikacije, kritične presoje in ustvarjalnega razmišljanja. Skratka, učenje dejstev na pamet moramo postaviti v ozadje, več pozornosti pa nameniti razvoju čustvene inteligence (Svet Kapitala, str. 14, 20. 9. 2019).

Kompetence prihodnosti – torej tiste kompetence, ki jih bomo potrebovali, če želimo uspeti v času 4. industrijske revolucije – pa so (World Economic Forum objavil seznam 10 kompetenc prihodnosti):

- kompleksno reševanje problemov,
- kritično razmišljanje,
- kreativnost,
- vodenje,
- koordinacija z drugimi,
- čustvena inteligentnost,
- presojanje in odločanje,
- usmerjenost k storitvam,
- pogajanje,
- miselna fleksibilnost.

## **6 Raziskava med podjetji v Pomurju**

V Pomurju je bila med pomurskimi organizacijami opravljena raziskava o potrebnih kompetencah mladega kadra. Gre za organizacije, ki na praktično izobraževanje sprejemajo študente Ekonomske šole Murska Sobotica, Višje strokovne šole, in sicer programa Ekonomist in Informatika. Raziskava obsega obdobje 2010–2019. V tem času je podalo svoje mnenje 350 anketiranih (iz vsake organizacije po en predstavnik – ali direktor ali kadrovik) iz pomurskih organizacij. Vsi odgovora o potrebnih kompetencah kadra, ki ga potrebujejo oz. ga bodo potrebovali, niso podali (podanih jih je bilo 125). Posameznik je lahko podal več potrebnih kompetenc. Ker je anketa anonimna, je lahko kakšen anketiranec svoje mnenje podal vsako leto (to so torej omejitve raziskave).

Če izhajamo iz odgovorov 125 anketirancev, so le-ti podali 238 predlogov, ki se ponavljajo, zato so rezultati sledeči:

Ključne kompetence, ki jih pomurske organizacije izpostavljajo, so:

- Poslovno komuniciranje in delo v skupini (v 32 anketah)
- Poznavanje procesov in prakse (25)
- Sodelovanje in fleksibilnost (24)
- Samostojnost in odgovornost (24)
- Odločanje in motivacija (23)
- Prizadevanje in samostojnost (22)
- Informacijska znanja (22)
- Projektno delo (21)
- Znanje več tujih jezikov (19)
- Samoiniciativnost (18)
- Inovativnost (15)
- Socialne spretnosti (9)
- Podjetnost (8)
- Sposobnost raziskovanja (7)
- Sposobnost vrednotenja svojega dela (1)

Če primerjamo rezultate z zgoraj zapisanimi izsledki, lahko povzamemo, da se bistveno ne razlikujejo. Prevladujejo mehki elementi kompetenc. Res je zaradi omejitev raziskave podana tudi specifična študentov, ki so bili pri njih na praksi, kar pa bistveno ne odstopa od že prej predstavljenih raziskav.

## **7 Predlogi za izboljšanje**

Na osnovi teoretični spoznanj in raziskav predlagam, da v naših šolah dodamo še pridobitev sledečih kompetenc (namesto memoriranja, ki ne sodi k bazičnemu znanju in "treniranju možganov"):

- kompleksno reševanje problemov,
- kritično razmišljanje,
- kreativnost in inovativnost,
- sodelovanje z drugimi (delo v skupini),
- čustvena inteligentnost,

- presojanje in odločanje,
- pogajanje,
- miselna fleksibilnost,
- poslovno komuniciranje,
- samostojnost in odgovornost,
- odločanje in motivacija,
- informacijska znanja,
- projektno delo,
- znanje več tujih jezikov,
- samoiniciativnost,
- socialne spretnosti,
- podjetnost.

Seveda gre za nabor potrebnih kompetenc mladih, ki vstopajo v uspešne organizacije, ki so se izkazale kot najpotrebnejše pri predstavljenih raziskavah. Seveda se nekatere od navedenih kompetenc v šolah razvijajo, vendar očitno za organizacije to ni dovolj. V vsakem primeru pa so kritično razmišljanje, ustvarjalnost in pot do boljših rešitev s pomočjo sodelavcev, tudi inovacij, ključne. Pri tem pa ne smemo pozabiti ostalih, predvsem čustvene inteligence.

## 8 Sklep

Uspešne organizacije vse bolj same vzgajajo svoj kader, imajo lastne akademije, saj menijo, da imajo mladi premalo potrebnih kompetenc, da bi se uspešno vključili v delovno razmerje pri njih. Iz tega izhaja, da je v šolah pridobljenih premalo potrebnih kompetenc, ki bi mladim omogočale uspešno vključevanje v delovna razmerja. V članku so na osnovi teoretičnih izhodišč in raziskav podani predlogi, katere kompetence so potrebne za mlade, ki se vključujejo v delovna razmerja. Vsekakor bi bil potreben razmislek in nato nadgradnja šolskega sistema, da bi mladi prihajali v delovna razmerja bolj opremljeni s prepotrebnimi kompetencami.

## Literatura in viri

Adler, E. (2012). Ključni dejavnik socialna kompetenca. Psihopolis, Novi Sad.

Delo Priloga - Svet kapitala, Povečujemo količino znanja in ne razvijamo kompetenc, str. 3, 13. 9. 2019.

Delo priloga, Svet Kapitala, Preveliko prilagajanje šolstva gospodarstvu je lahko nevarno, str. 14, 20. 9. 2019.

Splošne kompetence. (<https://esvetovanje.ess.gov.si/KajZnam/SplosneKompetence/>, 2019).

Socialne kompetence. (file:///C:/Users/Pouk/Desktop/KOMPETENCE in ČLANEK/Brez socialnih kompetenc ne gre – Iščem nasvet.htm , 2019))

Socialne kompetence. ([www.aktivni.si/psihologija/socialne-kompetence/](http://www.aktivni.si/psihologija/socialne-kompetence/), 2019)

Škafar, B. (2013). Uspešni v in po krizi. Model učinkovite in uspešne organizacije jutrišnjega dne. Ekonomska šola Murska Sobota, Višja strokovna šola, Murska Sobota

World Economic. (<https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-10-skills-you-need-to-thrive-in-the-fourth-industrial-revolution/>)

## Florian Margan

# NA KRATKO O EPIDEMII – PANDEMIJI VČERAJ IN DANES V SVETU

### 1 UVOD:

Koronavirus torpedira svetovno gospodarstvo, ki je doživelo šok v začetku novembra 2019, situacija pa se je nadaljevala marca 2020 in še vedno traja (BDP v Sloveniji je v 2. kvartalu padel za 13 % in v 4. kvartalu se predvideva 6,7% padec po napovedi UMAR). Koronavirus se je iz Kitajske razširil po vsem svetu, zaradi česar so padli ključni delniški trgi. Najbolj vidno je bilo to v Evropi. Bolj kot je bila država okužena, tem bolj je padel indeks delnic. Glavni italijanski delniški indeks je od začetka leta 2020 padel za več kot 22 %, francoski za 20 %, nemški pa za skoraj 20 %. Drugod po svetu je sicer zabeležen upad, a ne tako velik kot v Evropi. Glavni japonski indeks je izgubil 16 %, ameriški Dow Jones pa 12 %.

Težava številnih podjetij v EU je, da so prezadolžena in tvegajo, da jim bo padla likvidnost, saj bodo ob zaprtju trgovin, hotelov, poslovnih objektov itd. imeli fiksne stroške brez kakršnega koli dohodka (*tipičen primer ni samo Češka republika*). Pri mnogih obveznicah se škarje med nakupno in prodajno ceno odpirajo, zavarovanje pa se je zaradi zamude plačil pri najetih posojilih močno podražilo. Tu ima Amerika veliko prednost pred Evropo. Američani imajo pozitivne obrestne mere in ko stopnje padejo, pomagajo trgu, medtem ko ima EU negativne obrestne mere in višje negativne stopnje in ko padejo, nimajo velikega ekonomskega učinka in ne pomagajo trgu.

Če se po izkušnjah s koronavirusom v prihodnosti ne bomo pripravili na nadaljnje globalne katastrofe, je človeštvo obsojeno na propad, opozarja pisatelj Peter May<sup>1</sup>, avtor "preroškega" romana Karantena. The Guardian je zapisal: "Virus v knjigi je veliko bolj smrtonosen kot novi koronavirus, vendar pogled na mesta in ljudi v karanteni, katere omenja avtor, je praktično opis širjenja bolezni ptičje gripe H5N1, ki je bila grozeče preroška."

Dr. Florian Margan  
Senior Adviser  
Symbios  
Energy and Transport Infrastructure Funds  
Germany  
Kriegsstr. 85  
761 33 Karlsruhe  
Deutschland  
[www.symbios-funding.com](http://www.symbios-funding.com)

<sup>1</sup> Peter May, „Lockdown“ - The crime thriller that predicted a world quarantine, ISBN: 978-80-275-0347-6, 978 1 52941 169 0, London EC4Y0DZ, Riverron, April 1, 2020)

### 2 IZ ZGODOVINE: JE KONEC RIMSKEGA CESARSTVA POVZROČILA EPIDEMIJA?

Trenutno si lahko povsem naravno zastavimo vprašanje: ali je naša civilizacija sposobna preživeti sedanjo krizo? Odgovor zagotovo ni enostaven in mnogi intelektualci ponujajo v svojih predlogih prednosti in slabosti. Medtem si lahko pomagamo s pogledom nazaj in se poučimo, kako se zgodovina spominja popolnega razpada naprednih civilizacij. Kako je na primer razpadlo Rimsko cesarstvo? Edward Gibbon<sup>2</sup>.

Globaliziran svet, poln čudežnih tehnologij, še vedno stoji na zelo brutalnih temeljih brezkompromisne industrije, ki črpa predvsem iz naravnih virov. Naša civilizacija se tako postopoma uničuje in primeri, kot so epidemije ali celo pandemije, samo kažejo, kako krhko je človeštvo. Sledi kratek pregled, kako so izginile napredne družbe naše zgodovine.

#### 2.1 EPIDEMIJA V RIMSKEM CESARSTVU

Vse ceste vodijo do Rima. V minulih časih je bilo Rimsko cesarstvo središče civiliziranega sveta. Z Apeninskega polotoka so se rimski vojaki namenili osvajat severno Afriko in ostalo Evropo. Barbarski napadi in visoki davki v podporo rimskim legijam so sčasoma znatno oslabili Rimsko cesarstvo. To je uradna teorija.

Navsezadnje je zgodovina Rimskega cesarstva zavita v meglo, kar pa dela nekatere netradicionalne teorije z vidika našega trenutnega stanja zanimive. Na začetku 20. stoletja je britanski zgodovinar William H. S. Jones<sup>3</sup> prišel na idejo, da je v letih okoli 200 pr. n. št. Rimsko cesarstvo prizadela malarija, ki se je pretvorila v epidemijo in zelo močno oslabilo moč celotnega cesarstva.

<sup>2</sup> Edward Gibbon (8. May 1737–16. January 1794, London), The History of the Decline and Fall of the Roman Empire,

“Úpadek a pád římské říše“

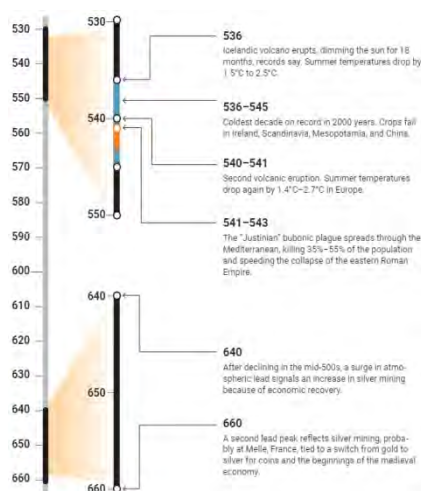
<sup>3</sup> William H. S. Jones – The Cape Horn Breed, Andrew Melrose; Second Printing Edition (January 1, 1956), ASIN:

B000Q5QRUG, Potomac Books, Incorporated, 2001, ISBN: 15748840093, 9781574884098, London



V drugem primeru lahko citiramo Michaela McCormicka s Harvardske Univerze<sup>4</sup>, ki je leta 2018 v intervjuju za Science Magazin zatrdil, da je bilo za človeštvo najtežje davno leto 536 pr. n. št. "To je bil začetek najtežjega obdobja za človeštvo, najbrž pa tudi najtežje leto," je izjavil.

Zaradi posledice izbruha vulkana na Islandiji je pepel prekril severno poloblo, Evropo, Bližnji vzhod in dele Azije. Sledilo je 18 mesecev teme. "Sonce brez sijaja je vse leto svetilo medlo, podobno kot mesec," je zabeležil bizantinski zgodovinar. Tistega leta se je povprečna temperatura gibala nekje med 1,5 in 2,5 °C, kar je bilo najhladnejše obdobje v zadnjih 2300 letih. Sledila sta še dva izbruha, in sicer v letih 540 in 547, nato pa še kuga, ki je povzročila ekonomsko sesutje v Evropi. Evropa si ni opomogla vse do leta 640, kar je prikazano na naslednjem grafu.



(GRAPHIC) A. CUADRA/SCIENCE; (DATA) C. P. LOVELUCK ET AL., ANTIQUITY 2018; M. SIGL ET AL., NATURE 2015; M. MCCORMICK

Posledica je bila, da je na primer na Kitajskem snežilo, zaradi česar so posevki zmrznili, zavlada pa je huda lakota. Situacija se je v naslednjih letih le še poslabšala. Leta 541 se je v rimskem pristanišču v Egiptu pojavila kuga, ki se je nato naglo razširila po Sredozemlju, Evropi in Bližnjem vzhodu. To je bila prva pandemija kuge v zgodovini in poimenovali so jo Justinijanova kuga po bizantinskem cesarju Justinijanu, ki je tudi sam zbolel za njo.

Nekateri zgodovinarji menijo, da je bila to ena najhujših pandemij nasploh, saj naj bi umrlo okoli 100 milijonov ljudi, v tistem času polovica svetovnega prebivalstva. Umrla je tudi tretjina do polovica prebivalcev Vzhodnega rimskega cesarstva, kar je pomembno prispevalo k njegovemu propadu.

<sup>4</sup> Michael McCormick, Science Magazine, „Why 536 was ‘the worst year to be alive’“, 15. 11. 2018, 1200 New York Avenue NW, Washington, DC 20005

## 2.2 ALI NAJDEMO DANES PODOBNOST Z RIMSKIM CESARSTVEM?

Padec tako napredne in bogate civilizacije, kot je Rimsko cesarstvo, je seveda dolgoročen proces, potencialne epidemije ali izgubljene bitke pa so zadnji problem v težavah, s katerimi se je morala spoprijeti takratna napredna družba.

Pri analizi globljih razlogov najdemo več vzporednic, primerljivih z današnjimi. NASA je pred šestimi leti prišla na podobno idejo, ki pa v celoti ne spada v podobno temo. Naštela pa je nekaj točk, ki bi lahko vplivale na našo prihodnost. Znanstvena skupina je zbrala pet osnovnih točk, zaradi katerih so napredne civilizacije padle in so lahko velika nevarnost tudi za našo družbo. Vse se vrte okoli prebivalstva, podnebja, vode, kmetijstva in energije. Če ti stebri delujoče družbe začnejo razpadati, se rušiti, se začnejo uresničevati resne, problematične napovedi. Če k temu dodamo še dejstvo, da ima tudi socialna neenakost veliko vlogo, ko je družba razdeljena na bogate in revne, smo lahko prepričani, da se bo število težav še povečalo.

Trenutni položaj naše civilizacije v polni meri razkrije, kako krhki smo v resnici. Pandemija koronavirusne bolezni bo temeljito spremenila svet, kakršnega poznamo, bodisi z varnostnega, gospodarskega, pa tudi ideološkega vidika. Prihodnost bo pokazala, ali se s pogledom v preteklost ne bi morali naučiti veliko več.

## 3 PANDEMIJA JE V ZGODOVINI NEUSMILJENO MORILA

Epidemije so človeštvo uničevale ne samo v času Rimskega cesarstva, ampak že v antiki. Imele so veliko bolj uničujoč vpliv kot kateri koli oboroženi spopad v zgodovini. V zgodovino so se na primer zapisale: kuga, črne koze, španska gripa, tifus in druge nalezljive in epidemološke bolezni.

Na primer: o virusu MERS so poročali na Bližnjem vzhodu, virusa ebola in marburg pa izvirata iz Afrike. Kitajska ima specifično visoko gostoto prebivalstva in pogosto ne upošteva higienskih pravil pri rejji živali (*in zajemanju prosto živečih živali*), kar je pomemben dejavnik, saj "novi" virusi v človeka običajno vstopijo tako, da se ta okuži od živali.

Opustošena civilizacija je tako dobila zadnji udarec takoj po invazijah barbarjev, ki so se s težavo branili epidemije, ki je še trajala. Teorija bolj ali manj temelji na edinstveni arheološki najdbi v Lignanu v severni Italiji, kjer se je pojavilo obsežno otroško pokopališče. Po mnenju znanstvenikov nenadno smrt tako velikega števila otrok lahko povzroči samo tragična epidemija.

V današnji cepljeni, civilizirani Evropi, polni antibiotikov, na to radi pozabimo, vendar ne gre samo za preteklost. Stare bolezni se vračajo in nastajajo nove. V najmlajši generaciji se zmanjša preventivno cepljenje izkoreninjenih bolezni, antibiotiki prenehajo delovati, pojavijo se nove bolezni in virusi mutirajo.

### 3.1 KUGA JE NEUSMILJENO UNIČILA BIZANTINSKO CESARSTVO

Eden od treh najučinkovitejših morilcev v naši zgodovini je bila bakterija *Yersinia pestis*, ki pri ljudeh povzroča kugo. Ne glede na to, ali gre za pljučno kugo, pri kateri je žrtev kašljala kri, za obliko, pri kateri je po koži imela gnojne ranice, ali ko je meso počrnelo in odpadalo s kosti, je bil rezultat podoben: skoraj stodontna smrtnost v nekaj dneh.

Tudi sodobno zdravljenje z antibiotiki širokega spektra daje enkratno možnost za ozdravitev, saj je z zdravljenjem potrebno zaradi hitrega poteka bolezni začeti v tridesetih urah po okužbi. Zato ni čudno, da je prav ta strašna bolezen dala splošno ime kuga vsem srednjeveškim epidemijam: ljudje so se sklicevali na bolezn, ki so jih množično kosile, ne da bi ločevali, kaj je temu vzrok.

Pandemija, ki jo je povzročila bakterija *Yersinia pestis*, je izbruhnila leta 541 v Etiopiji. Poimenovana je bila po vladajočem cesarju, Justinijanska kuga. Kot vihra je zajelo celo Sredozemlje in prodrla do Galije in Irske in se večkrat ponavljala, saj je umrlo 50 milijonov ljudi med leti 541 in 750 pr. n. št. Pandemija je zlomila vojaško moč Bizanca, kar je omogočilo širjenje islama v Sredozemlju.

### 3.2 ČRNA SMRT – NA ČRNEM KONJU GRE SMRT SKOZI PODEŽELJE

S še bolj uničujočo silo se je kuga vrnila šeststo let pozneje. Takrat so jo prestrašeni ljudje imenovali »črna smrt«, ker se je pri prizadetih pojavila podkožna krvavitev, ki je dobesedno počrnila kožo. Rodila se je v pesku mongolske puščave Gobi in ena generacija je 'zadostovala' za smrt dveh tretjin kitajskega prebivalstva. Potem so jo mongolski zavojevalci pripeljali na Krim, od koder so jo genovski mornarji privlekli v Evropo. Oktobra 1347 je okužena trgovska flota pristala v Messini na Siciliji. Domačini so brez sramu oropali zapuščene ladje, katerih posadke so umrle, zato se je bolezen kmalu razširila po celem otoku in ob obali Italije. Do konca leta je kuga opustošila Genovo, Benetke in Pizo, dve leti kasneje je zajela Francijo, Španijo, Nemčijo, Anglijo (*kamor je prišla s tovorom rdečega vina iz Bordeauxa*) in v treh letih prodrla do Rusije.

"Umiranje je bilo kruto. Nemogoče je, da bi človeški jezik opisal to strašno zadevo. Žrtve so skoraj takoj umrle. Otekle so bile pod rokami in v dimljah, ko so še govorile, nato pa padle mrtve na tla. Oče je zapuščal otroka, žena možkega, en brat drugega, saj se je zdelo, da je bolezen zajela sapo in bila uničujoča. In tako so umrli," je leta 1348 napisal Gospodov let, sienski kronist Agnolo iz Ture<sup>5</sup>.

Nikogar ni bilo, da bi pokopal mrtve, niti zaradi denarja ali prijateljstva. Za mrtve niso zvonili niti zvonovi. Dan in noč jih je umiralo na stotine in vsi so bili vrženi v jame v umazanijo. In takoj ko so se te jame napolnile, so izkopal daljše. Agnolo iz Ture, imenovan debeluh, je

svojih pet otrok pokopal z lastnimi rokami in nekateri so bili komajda prekriti z glino, tako da so jih psi potegnili ven in jedli njihova telesa ter jih raznašali tudi po mestu. »Nikogar ni bilo, da bi jokal zaradi nekaterih pokojnih, ki so tako kruto umrli,« je napisal kronist.

Te, ki so jih označili kot nekakšne krivce za pandemijo, so bičali. Židi so zaman priznali svetovno zaroto o mučenju. Prošnja besnega Boga ni utihnila in kuga niti geta ni ustavila. Pravično je moril (*Bog*) revne in bogate, ni ločeval med kristjani in muslimani.

Pandemija je umorila približno tretjino prebivalstva Evrope in Azije ter oropala Konstantinopol in območja, kjer prevladujejo muslimani: Kairo, Asuan, Antiohija, Damask, Jeruzalem, Tunizija, Meka (*danes lahko vidimo, da je nekaj pomembnih sultanov in paš pokopanih na pokopališču v Istanbulu iz leta 1330 in dalje*). Samo prvi val med leti 1348 in 1350 je umoril približno 25 (petindvajset) milijonov ljudi, epidemija pa se je vrnila v 20. stoletju. Kuga je skupaj terjala 200 (dvesto) milijonov življenj.

Pandemija je poglobila krizo v Evropi konec 13. stoletja, ki je nastala zaradi poslabšanja nasploh in pospešenih družbenih sprememb: oslabilo je plemstvo, okrepila položaj meščanstva. Ponekod je negotovost vodila do stopnjevanja verskega fanatizma, drugod so grozote spodbujale spodkopavanje vere v cerkev in ljudje so začeli pozivati k njenemu očiščenju. Posredna posledica obupnega položaja najrevnejših so bile med drugim tudi husitske vojne.

### 3.3 GENOCID KONTINENTOV

Kuga ni edina »metla«, ki je pometala s človeštvom. Še bolj zahrbtnen je bil virus družine Poxviridae, ki je povzročitelj črnih koz<sup>6</sup>. Prvi simptomi bolezni so podobni gripi, nato se pojavi tipičen izpuščaj. Vročina je visoka, mehurji zgnijejo in počijo in čez dva tedna jih pokrije trdna skorja.

Večina bolnikov umre zaradi zastavitve krvnega obtoka s hemoragično obliko podkožne krvavitve. Tiste, ki preživijo, bodo do smrti zaznamovale globoke blede brazgotine. Črnim kozam je podlegla angleška kraljica Marija II, prav tako Stuart House, francoski kralj Louis XV in ruski car Peter II., pa tudi staroegipčanski faraon Ramzes V.

Črne kozice so v starodavni Rim v drugi polovici 2. stoletja, v času vladavine Marka Avrelija, po vrnitvi iz bojev razširili legionarji. Po navedbah vladajoče družine Antoninov je epidemija dobila vzdevek Antoninska kuga. Četrtnina prebivalstva mu je podlegla, tj. približno 5 (pet) milijonov ljudi<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Bohumila Kunertová, 1. 2. 2020, „Pravé neštovice“, Novinky,

<https://www.novinky.cz/tema/clanek/prave-nestovice-40095590>

<sup>7</sup> Tereza Kvasničková, Univerzita Palackého v Olomouci Filozofická F – katedra historie, války Říma s pontským kralém Mithradatem VI, 2014

<https://biblio.hiu.cas.cz/authorities/1030?locale=cs>  
<http://antika.avonet.cz/article.php?ID=1957>  
<https://www.martinus.cz/?uItem=186458>

<sup>5</sup> Kronikář Agnolo z Tury, (autor Sienské kroniky zaznamenávající události z let 1300–1351. Řádění moru ve Městě Siena v roce 1348).

"V Rimu in provincah je divjala strašna bolezen in ljudje so padali kot muhe. Na njihovih telesih so se pojavile rane, ki so razpokale in razširile kugo. Okuženi so ponoreli. Strgali so razjede, v katere je prišla umazanija, tako da je celo telo nesrečnega telesa zavrelo in po mestu se je razširil strašen smrad," je dejal zgodovinar Cassius Dio<sup>8</sup> (*rimski zgodovinarji*), vse to pa je dve stoletji pozneje pripeljalo do propada rimskega imperija.

Ta nevaren virus, ki mu v latinščini pravijo variola vera, je samo v 20. stoletju umoril do 500 (petsto) milijonov ljudi. Od leta 1979 se črne koze na osnovi Svetovne organizacije WHO štejejo za izkoreninjeno v svetu.

Črne koze se vračajo že generacije, zato so si Evropejci pred njimi pridobili delno imuniteto, bolezen pa je zdesetkala prvotne prebivalce Amerike, potem ko so španski osvajalci črne koze tja razširili na prelomu iz 15. v 16. stoletje. Pada imperijev Inkov in Aztekov niso povzročila le "osvajanja z bitkami" in pametna taktika konkvistadorjev – čeprav sta se Francisco Pizarro in Hernán Cortés<sup>9</sup> zelo trudila, da bi temu bilo tako – temveč je bil največji razlog poraza izbruh črnih koz.

Virus črnih koz se je s pomočjo kolonizatorjev naselil po celotni celine in 'sprožil' genocid, ki mu v zgodovini še ni para. Zaradi njega so se brutalne vojaške diktature predkolumbijske Amerike sesule kot karte. Tiste, ki niso podlegli črnim kozam, sta uničila dva vala epidemije, imenovana cocoliztli, verjetno paratifus C. V samo sto letih od odkritja Amerike leta 1492 je bilo do 90 % prvotne populacije uničene.

### 3.4 ŠPANSKA GRIPA JE UMORILA VEČ LJUDI NA SVETU KOT VOJNE

Vendar tudi črne koze ne zasedajo prvega mesta na lestvici najpogubnejših pandemij. Največji morilec – vsaj po številu smrtnih žrtev v najkrajšem času – je bila španska gripa v začetku 20. stoletja. Zdi se, da je virus A/H1N1 v Aziji mutiral s prenosom ptic na ljudi. Napadal je predvsem imunski sistem, telo pa se je branilo tako ostro, da je obramba naredila več škode kot sama bolezen, zato so tudi tisti z imunostjo umirali zaradi španske gripe, zlasti mladi, stari od 20 do 40 let.

Hitrost okužbe je bila še posebej smrtonosna: za razliko od navadne gripe se je virus H1N1 lahko razmnožil v pljučih, zato je bila 20-odstotna smrtnost dovolj, da je v šestih mesecih do 100 milijonov ljudi podleglo tej bolezni. Samo za primerjavo: v prvi svetovni vojni je ugasnilo 15 milijonov življenj.

<sup>8</sup> Cassius Dio, Roman History, (*Rómaiké historía*), Loeb Classical Library, 9 volumes, Greek texts and facing English

translation: Harvard University Press, 1914 thru 1927

<sup>9</sup> Francisco Pizarro, (+1471, nebo \*1476)

byl [španělský conquistador](#), dobyvatel [říše Inků](#), a vzdálený příbuzný dobyvatele [Mexika Hernána Cortése](#).  
<https://zoommagazin.iprima.cz/vyroci/vyroci-18-1-1535-spanelsky-conquistador-francisco-pizarro-zaklada-limu>

<https://www.national-geographic.cz/osobnost-tydne/muz-ktery-znicil-risi-inku.html>

<https://www.history.com/topics/exploration/francisco-pizarro>

Pandemija se je začela 4. marca 1918 v vojaškem taborišču Funston v Kansasu. Najprej je zbolel kuhar, ki je imel običajne simptome gripe, v dveh dneh pa je zbolelo še 522 ljudi. Ameriški vojaki so nato kugo sredi borbe v prvi svetovni vojni privlekli na evropsko celino. V četrletni vojni je opustošila Italijo, Anglijo, Španijo, Kitajsko in Japonsko ter Sibirijo in Južno Afriko.

Zdravljenje ni uspelo. Plinske maske, prepoved kašljanja ali stiskanja rok na ulicah niso pomagali. Razkuževanje telefonskih slušalk z alkoholom, trganje mandljev in zob ali nošenje kosa žvepla v žepu je bilo zaman. Okuženi so se stiskali v bolnišnicah, mrtvi v mrtvašnicah.

Pokopani so bili v množičnih grobiščih. Pisarne, šole in trgovine so bile zaprte. Mesta so zamrla, bila so brez življenja. Da bi preprečili paniko, so vojaki uvedli strogi embargo na informacije o tej morilski bolezni. Izjema je bila nevtralna Španija in lokalni tisk je bil edini, ki je poročal o bolezni, ki je gripi – napačno – dala vzdevek "španska". Črne koze, kuga, gripa, pa tudi tifus, tuberkuloza, otroška paraliza in kolera so pestili Evropo do konca 20. stoletja. Takrat so bile zaradi cepljenja, antibiotikov in upoštevanja osnovnih higienskih pravil izkoreninjene najhujše bolezni. Dve generaciji sta nam bili dovolj in smo nanje skoraj pozabili. Ampak ne bi smeli. Pisatelj in bloger Marian Kechlibar<sup>10</sup> nas je opozoril, kako hitro se kolo zgodovine lahko obrne nazaj.

Na primer: leta 1972 se je 35-letni musliman Ibrahim Hoti s Kosova odpravil na sveto romanje v Meko. Na kraju cepljenja si je zagotovil lažni dokument in žig, ki naj bi dokazovala vakcinacijo.

Ibrahimu Hotiju to ni zagotovilo imunitete, saj se je 15. februarja 1972 vrnil s častnim nazivom hadži, a tudi okužen s črnimi kozami. Njegov prijatelj Latif Mumdzhič je bil prvi, ki je za njimi umrl v začetku marca 1972 v beograjski bolnišnici. Do konca marca je bilo na Kosovu okuženih 140 ljudi.

Državljeni tedanje Jugoslavije pa so imeli v nesreči srečo, ker je 85-letni profesor Kosta Todorovič občasno prihajal v beograjsko bolnišnico na posvetovanja. Zahvaljujoč znanosti izpred prve svetovne vojne je takoj prepoznal grozo bolezni, s katero se je okužil Mumdzhič. Skrivna nočna ekshumacija Mumdzhičevega telesa je potrdila diagnozo: variola vera! Vlada je skušala vse to zakriti, da ne bi prišlo do panike med prebivalci. Beograjsko kliniko so obkrožile policijske enote, telefonske linije iz bolnišnice pa so bile prekinjene. Sledilo je vročično iskanje vseh, s katerimi je okuženi prišel v stik. Na koncu je bila sprejeta odločitev o ponovnem cepljenju celotnega Kosova, a nujne zaloge cepiva niso bile dovolj.

Šele v tej situaciji je Jugoslavija resnico priznala svetu. Posledično so zdravniki iz Hanovra pravočasno izolirali okužene gastarbajterje, tako da se črne koze niso razširile v Nemčijo. Na duce držav si je svoja cepiva solidarno med seboj delilo in epidemija črnih koz se je ustavila sredi aprila. Kljub temu je bilo okuženih 174 ljudi, od katerih je 35 umrlo.

<sup>10</sup> Marian Kechlibar, 2018, „Zapomenuté příběhy“, Klika, ISBN:978-80-88088-99-8, Praha

Zadnja uradna žrtev črnih koz je bila fotografinja Janet Parker 11. septembra 1978, ki se je po nesreči okužila med fotografiranjem virusa v laboratorijih v Birminghamu. Nato so vse države sveta, razen po enega ameriškega in ruskega laboratorija, uničile rezerve virusa Poxviridae. Leta 2018 je ameriškim biologom uspelo umetno rekonstruirati virus črnih koz, kar je do takrat veljalo za nemogoče. Cena take zdravilne sinteze je nekaj deset evrov na zdravljenje, tovrstno biološko zdravilo pa lahko pošljejo na primer po pošti ... Velik napredek.

### 3.5 VOJNA IGRA POSTAJA REALNOST

Vendar katastrofa ne počiva, pandemije bodo našle svojo pot, hočemo ali nočemo. Leta 2010 je bila odkrita nova vrsta bakterije tuberkuloze, Kuba pa je epidemijo kolere v Havani priznala leta 2013.

Zadnja epidemija kuge na Madagaskarju se je zgodila leta 2017. Pojavljajo se nove bolezni, kot so AIDS, ebola, BSE (*bolezen norih krav*). Virusi mutirajo od živali na ljudi (*ptičja gripa, prašičja gripa, SARS, MERS* ...) in samo vprašanje časa je, kdaj bodo ponovno zaživel in postali tako nalezljivi kot smrtonosni.

Oktober 2019 je v ZDA potekal epidemiološki dogodek "Vojna igra 201". Strokovnjaki z različnih področij so simulirali, kako bo potekala fiktivna pandemija koronavirusne bolezni. Rezultat? "Okužba" se je iz Brazilije v šestih mesecih razširila na preostali svet, leto kasneje je bilo 65 milijonov "mrtvih", povzročena pa je bila svetovna finančna kriza (*tako je prikazovala simulacija igre*).

Manj kot četrto leta kasneje se je v kitajskem mestu Wuhan pojavil pravi novi koronavirus, ki so ga poimenovali SARS-CoV-2 in povzročila covid-19. Če bi bila tako smrtonosna kot nalezljiva, bi lahko pandemija, opisana v dogodku »Vojna igra 201«<sup>11</sup>, zajela celo človeštvo.

## 4 ZAKLJUČEK

V vsem slabem pa lahko vidimo tudi nekaj dobrega. Trenutni problemi gospodarstva bodo prisilili podjetja in vlade, da spremenijo svoje vedenje. Povsod se govori o četrti industrijski revoluciji, robotiki, avtomatizaciji, AI itd. Pogosto pa se o njej govori samo zato, ker se ljudje (*predvsem pa nekateri nestrokovni, kvazi politiki*) tega ne zavedajo dovolj.

Zdaj se morajo! Predvsem pozabljamo in se ne zavedamo, koliko ljudi ima težave pri digitalnem

reševanju zadev (*online učenje osnovnošolcev, dijakov in študentov, ki je delno problematično, saj bodo v bodočnosti to izgubljene generacije brez zadostnega teoretičnega in praktičnega znanja*). Poslovneži se v veliki meri ne morejo fizično srečevati – vedno manj je osebnega kontakta.

Številna podjetja naenkrat razumejo, da lahko veliko ljudi dela od doma (*home office*), da ni treba organizirati "sestankov" ali leteti na pogosto nepotrebna službena potovanja. To bo spremenilo miselnost glede ekonomske politike in s tem gospodarstvo. Postali bomo bolj moderni in produktivni. Koronavirusna bolezen nas bo prisilila k uvajanju novih tehnologij vse do proizvodnje (*roboti, digitalizacija, uvajanje umetne inteligence ipd.*), boljšemu razumevanju in reševanju klimatičnih sprememb. Bolj bomo tudi cenili zelene tehnologije brez emisij in škodljivih toplogrednih plinov, ki jih izpuščamo v atmosfero itd.

Prihaja čas sprememb mišljenja in novih izzivov v prihodnosti. Dodajam dva citata, in sicer citat Winstona Churchilla: »Globlje kot gledam v preteklost, bolj razumem prihodnost,« ter novodobno misel Andreasa Kreimeyera (BASF Nemčija): »Za opazen razvoj in inovacije potrebujemo pionirske ideje, ne optimizacijo zdajšnjih rešitev,« s katerima popolnoma soglašam. Koronavirus nas bo prisilil k drugačnemu, tj. inovativnemu, tehnološkemu ter informativnemu razmišljanju.

## UPORABLJENA LITERATURA

### Literatura iz angleščine:

- [1] Edward Gibbon (8. May 1737–16. January 1794, London), "The History of the Decline and Fall of the Roman Empire", "Úpadek a pád římské říše"
- [2] Cassius Dio, „Roman History” (*Rómaiké historía*), Loeb Classical Library, 9 volumes, Greek texts and facing, English translation: Harvard University Press, 1914 thru 1927
- [3] [Michael McCormick, Science Magazine](#), „Why 536 was 'the worst year to be alive'“, 15. November, 2018, 1200 New York, Avenue NW, Washington, DC 20005
- [4] Peter May, „Lockdown“ – The crime thriller that predicted a world quarantine, ISBN: 978-80-275-0347-6, 978 1 52941 169 0, London EC4Y0DZ, Riverron, April 1, 2020)
- [5] William H. S. Jones – The Cape Horn Breed, Andrew Melrose; Second Printing Edition (January 1, 1956), ASIN: B000Q5QRUG, Potomac Books, Incorporated, 2001, ISBN: 15748840093, 9781574884098, London

<sup>11</sup> Event 201, The Johns Hopkins Center for Health Security in partnership with the World Economic Forum and the Bill and Melinda Gates Foundation hosted Event 201, a high-level pandemic exercise on October 18, 2019, New York, NY.  
<https://www.centerforhealthsecurity.org/event201/>  
<https://www.centerforhealthsecurity.org/event201/scenario.html>  
<https://fullfact.org/health/event-201-coronavirus-pandemic/>  
[https://www.researchgate.net/publication/340236453\\_The\\_Event\\_201](https://www.researchgate.net/publication/340236453_The_Event_201)

*Literatura iz češčine*

[1] Marian Kechlibar, 2018, „Zapomenuté příběhy“, Klika, ISBN:978-80-88088-99-8, Praha

**Objavljeni članki:**

[1] Bohumila Kunertová, 1. 2. 2020, „Pravé neštovice“, Novinky,

[2] Event 201, The Johns Hopkins Center for Health Security in partnership with the World Economic Forum and the Bill and Melinda Gates Foundation hosted Event 201, a high-level pandemic exercise on October 18, 2019, New York, NY.

[3] Kronikář Agnolo z Tury, (autor Sienské kroniky zaznamenávající události z let [1300–1351](#). Řádění moru ve Městě Siena v roce [1348](#)).

[4] Tereza Kvasničková, Univerzita Palackého v Olomouci Filozofická F – katedra historie, války Říma s pontským králem Mithradatem VI, 2014

**Citace na osnovi uporabe webovih strank:**

[1] <https://www.novinky.cz/tema/clanek/prave-nesstovice-40095590>

[2] <https://biblio.hiu.cas.cz/authorities/1030?locale=cs>

[3] <http://antika.avonet.cz/article.php?ID=1957>

[4] <https://www.martinus.cz/?ultem=186458>

[5] <https://zoommagazin.iprima.cz/vyroci/vyroci-18-1-1535-spanelsky-conquistador-francisco-pizarro-zaklada-limu>

[6] <https://www.national-geographic.cz/osobnost-tydne/muz-ktery-znicil-risi-inku.html>

[7]

<https://www.history.com/topics/exploration/francisco-pizarro>

[8] <https://www.centerforhealthsecurity.org/event201/>

[9]

<https://www.centerforhealthsecurity.org/event201/scenario.html>

[10] <https://fullfact.org/health/event-201-coronavirus-pandemic/>

[11]

[https://www.researchgate.net/publication/340236453\\_The\\_Event\\_201](https://www.researchgate.net/publication/340236453_The_Event_201)

## Florian Margan

# POMEN KORIDORJA PRED 100 LETI, KI BI POVEZAL ČEŠKOSLOVAŠKO Z JADRANSKIM MORJEM IN BI POTEKAL PREKO PREKMURJA

## 1 UVOD

Če pogledamo nazaj v zgodovino, moramo ločiti koridor kot zamisel in koridor, ki naj bi bil razlaščen s Trianonskim sporazumom, ko so madžarska ozemlja, predvsem Burgenland, prišla pod Avstrijo. Kot podlaga za nadaljnje razmišljanje je dobro poznati delo,<sup>[1]</sup> ki zelo poglobljeno popisuje medsebojne odnose med Čecoslovaško, bivšo Kraljevino SHS in bodočo Jugoslavijo, kar je bil eden od razlogov miselnosti izvedbe koridorja, ki bi povezal Čecoslovaško z Jadranskim morjem in bi potekal preko Prekmurja, dalje preko Hrvaške do Jadranskega morja – predvsem do pristanišča na Reki.

## 2 ČEŠKI KORIDOR – ZAMISEL

Znan tudi kot češko-jugoslovanski teritorialni koridor je bil eden od mnogih nerealiziranih projektov, ki so bili obravnavani na Pariški mirovni konferenci leta 1919. Koridor je bil dan kot ideja zaradi razpada avstro-ogrškega imperija. Osnovna ideja koridorja je bila razdeliti Avstrijo in Madžarsko ter povezati zahodne in južne Slovane. Koridor ni dobil podpore večine držav, ki so se udeležile mirovne konference, in je bil zato odklonjen.

Po razpadu Avstro-Ogrske sta vzniknili novi slovanski državi, Čecoslovaška in Kraljevina Jugoslavija, ki sta bili zainteresirani za maksimalno povečanje ozemlja. Na roko jima je šlo, da sta bili Avstrija in Nemčija poraženki prve svetovne vojne in so jima zmagovalne države diktirale mirovne pogoje. Razen tega je konec 19. in v začetku 20. stoletja slovanske narode zajela panslovanska ideologija, ki je krepila ideje o zblizjevanju Slovanov, v tem primeru tudi geografsko.<sup>[1]</sup> Avtor projekta češko-jugoslovanski koridor je bil češki sociolog in filozof Tomáš Garrigue Masaryk, ki je projekt predlagal francoski vladi že leta 1916. Zanj pa se je na mirovni konferenci v Parizu zelo zavzemal tudi slovenski etnolog in antropolog dr. Niko Zupanič.

Koridor bi potekal tam, kjer je najbližja meja med Jugoslavijo (*Slovenijo – Pomurje*) in Čecoslovaško (*Slovaško*) oziroma po meji med Avstrijo in Madžarsko. Dolg bi bil 200 km in širok 80 km. Obstaja več različic predloga koridorja. Cilj projekta je bil razdeliti Avstrijo in Madžarsko s pasom slovanskega ozemlja, ker pa sta bili državi že neodvisni druga od druge, projekt ni dobil podpore. Idejo so podpirali hrvaški nacionalisti, ki so hoteli povezati Hrvate, ki so živeli na Gradiščanskem (*prekmursko Gradišče, nemško Burgenland*), ozemlju, kjer bi potekal koridor, z ostalimi južnimi Slovani. Za

oblikovanje koridorja sta slovanski državi (*Čecoslovaška in Kraljevina Srbov, Hrvatov in Slovencev*) videli mnogo zgodovinskih motivov. Na teritoriju, kjer bi potekal koridor, je v 9. stoletju obstajala Blatenska kneževina Slovanov, teritorij vzhodne Avstrije pa se je nahajal pod ozemljem Velike Moravske. V tem času je bila slovanska kneževina povezana z zahodnimi in južnimi Slovani, kasneje pa je bila zaradi madžarskih vpadov uničena. Kneževina je nastala že okoli 839. leta v okolici današnjega Blatnega jezera. Leta 901 je bilo območje že pod nadzorom Madžarov. Od 10. do 12. stoletja se je večji del mestnega zahodnoslovanskega prebivalstva pomadžaril in v zahodnem delu Gradiščanske (*nemško Burgenland*) pogermanil, manjši del pa je ohranil hrvaško identiteto.

Glavni razlog za zavrnitev projekta koridor je bila etnična sestava prebivalstva. Čeprav je bilo območje v srednjem veku poseljeno s slovanskim prebivalstvom, je bilo območje v 20. stoletju poseljeno večinoma z madžarskim in nemškim življem, manjši odstotek pa se je identificiral za Hrvate. Bolj podrobne utemeljitve in zgodovinske obrazložitve lahko preberemo iz naslednjih virov.<sup>[1][2][3][4][5]</sup>

## 3 PARIŠKA KONFERENCA SE JE ZAČELA PRED 100 LETI, MIR 1919 SE JE RODIL TEŽKO

Pariška konferenca je bila sklicana z namenom in dejstvom končane prve svetovne vojne in njena naloga je bila ustvariti sistem pogodb, ki bi zagotovile mir v prihodnosti. Na eni strani so stale zmagovalne države, na drugi strani centralne sile, ki so jih zastopale Nemčija in njeni zavezniki. Čecoslovaška in bodoča Kraljevina SHS sta se po zaslugi svojih diplomatov (*predvsem srbskih s Pašičem na čelu*) uvrstili v prvo skupino.

Uradno so se pogajanja začela v dvorani v Versaillesu 18. januarja 1919. Tu je bilo zbranih ogromno državnikov in delegacij, ki jih svet še ni videl. Sodelovalo je 27 držav, ki so bile posredno oziroma neposredno vpletene v odnos do vojne. Rusija ni bila povabljen zaradi boljševiške revolucije. Nemčijo so zmagovalci popolnoma spravili na kolena. Dogovor z njo ni potekal v dialogu, tako kot so na primer Američani želeli, ampak se je razvijal kot neizprosni ultimati, (*predvsem s strani Francozov*) katerega poraženec brez kakršnih možnosti ugovora podpiše.

Francoski premier Georges Clemenceau, ki je dobil vzdevek *kolerik Tiger*, je bil na čelu petih zmagovalcev,

ki so odločali o usodi poražencev. Bil je (kot so omenjali) drzen in ni dopustil nobenega ugovora. Britanijo so zastopali britanski premier David Lloyd George, predsednik ZDA Woodrow Wilson in italijanski premier Vittorio Emanuele Orlando. Japonsko je predstavljal grof Nobuaki Makino, ki je sodeloval le pri razpravi o vprašanjih, neposredno povezanih z Japonsko.

Poleg tega je na konferenci sodelovalo 88 strokovnih komisij, ki so imele 1.646 sestankov. Kljub temu na začetku delovanja ni bilo enotnega programa in veliko časa je bilo porabljenega za razpravo o sekundarnih vprašanjih. Poleg tega so bila mnenja velesil o posameznih vprašanjih precej drugačna. To so potrjevala stališča njihovih predstavnikov.

Ameriški predsednik Wilson ni imel enostavnega položaja. Prepričani demokrat in prezbiterijanec, državnik trenutno najmočnejše države, je 18. oktobra 1918 izdal obvestilo, v katerem je napovedal, da se ameriška vlada strinja, da bo usodo avstro-ogrske monarhije predala "v roke njenim narodom". Pogosto je nasprotoval Georgesu Clemenceauju, diplomiranemu zdravniku, ki pa se je preusmeril v politiko. Bil je ciničen, nezdržljiv nasprotnik in sčasoma se je preselil iz radikalno leve strani na desno. Javnost ga je občudovala in hkrati sovražila in ga imenovala "stari Jakobin in uničevalec vlad".

Najprej in predvsem je branil varnost Francije. Kritiziral je Wilsonov idealizem in komentiral: »Gospod Wilson je živel v svetu, ki je bil povsem varen za demokracijo, vendar jaz sem živel v svetu, kjer so bili demokrati dobri edino pri streljanju – drugače povedano: dober demokrat, mrtvi demokrat«.

Clemenceau se je strastno prepiral z odvetnikom, Angležem Davidom Lloydom Georgeom, izkušenim voditeljem Liberalne stranke, ki se je sčasoma povezal s konservativci in deloval v spremstvu pametnega diplomata, sira Arthurja Jamesa Balfoura, (*Clemenceau ga je imenoval "stara služkinja"*). Podobna nesoglasja so bila še težja, ker niso bili na sporedu le mir in meje, ampak tudi finance – odškodnine.

**Beneš je predložil predlog za ustanovitev čehoslovaško-jugoslovanskega koridorja, Čehoslovaška pa se je na ta račun vzdržala Lužic,** vendar je zahtevala priključitev dela Klodzka. Poleg tega je republika želela pridobiti območje Těšínska. Takrat je bilo češko novinarstvo podprto s trditvami pod geslom: "Zakaj ne bi zaprosili za kolonije, ko nam sporazum daje tisto, kar rečemo." Toda položaj se je razvil drugače – izpolnjevanje takih zahtev je preseglo moč države in se jim ni moglo vojaško zadostiti.

Končna rešitev meja Republike Češke je prišla v program 4. aprila 1919, srečanje pa je potekalo gladko. Čehoslovaška je dobila zgodovinske češke dežele ( *vključno s Chebovo regijo*) s priključitvijo manjših območij Valtice in Vitorazsko od Avstrije in Hlučina do Nemčije, sledita pa jim Slovaška in Karpatska Rusija. **S čehoslovaškim koridorjem žal ni bilo nič.**

### 1.3 EVROPA 1920: TREATY OF TRIANON ALI TRIANONSKA MIROVNA POGODBA

**Trianonska mirovna pogodba** je bila sklenjena po koncu prve svetovne vojne med antantnimi silami in njihovimi zaveznicami na eni ter Madžarsko kot naslednico Avstro-Ogrske oz. ogrskega dela nekdanje monarhije na drugi strani.<sup>[7][8][9]</sup> Madžarska je izgubila več kot dve tretjini ozemlja, ki je bilo pred koncem vojne še ogrsko, ter približno dve tretjini prebivalcev Ogrske, od tega cca. 3,3 milijona ljudi, ki so se šteli za Madžare.<sup>[10][11]</sup> To je bil hud udarec za novonastalo državo Madžarsko.

Madžarsko kraljevstvo je pred prvo svetovno vojno obsegalo 282.000 km<sup>2</sup> in je imelo 18,2 milijona prebivalcev. Po mirovni konferenci je površina kraljestva merila le še 93.000 km<sup>2</sup> in imela 7,6 milijona prebivalcev. Izgubili so Slovaško, Hrvaško, Srbijo in del Romunije, tako da je za novimi mejami Madžarske ostalo cca. 10,6 milijona prebivalcev.<sup>[12]</sup> Madžarska je dobila vabilo na mirovno konferenco komaj v januarju leta 1920; tam jo je vodil grof Albert Appony.

Z mirovno pogodbo so največ ozemlja po razpadu Avstro-Ogrske pridobile Romunija, Čehoslovaška in Kraljevina Srbov, Hrvatov in Slovencev. Trianonska mirovna pogodba je bila podpisana 4. junija 1920 v palači Grand Trianon v Versaju (*Versailles*) pri Parizu v Franciji. Pogled na priložen zemljevid (*podan na PowerPointu*) nam jasno prikazuje sliko razdelbe oblasti za časa dogovarjanja na mirovni konferenci.

Ena od glavnih določil podpisane mirovne pogodbe je bila omejitev števila vojakov poražencev na 35.000. V sklopu te pogodbe so bila Madžarski (*Ogrski*) odvzeta naslednja ozemlja:

- Slovaška in Podkarpatska Rutenija sta pripadli Čehoslovaški,
- Gradiščansko je pripadlo Avstriji,
- $\frac{2}{3}$  Slovenske krajine (*Prekmurje*), Slavonija in Banat so pripadli Kraljevini SHS,
- Transilvanija je pripadla Romuniji.

Da nam bo bolj razumljivo, Trianonska mirovna pogodba je bila sklenjena po koncu prve svetovne vojne med antantnimi silami in njihovimi zavezniki na eni strani in na drugi Madžarsko kot naslednico Avstro-Ogrske oziroma madžarskega dela nekdanje monarhije.<sup>[12][13][14][15]</sup> Na osnovi podpisane mirovne pogodbe je bilo madžarsko ozemlje razdeljeno in pridano<sup>[16][17][18][19]</sup> zmagovalcem.

**Velika želja je med ostalim bila tudi povezava Češke in Srbohrvaške.** Mišljeno je bilo, da bi **meja potekala na zahodni meji Madžarske z možnostjo do Srbije** oziroma ena polovica (*sever*) bi pripadala Čehom, jug pa Srbiji. Ta koridor bi bil v sklopu dela naslednjih okrajev: prešpurskega (*bratislavskega*), šopronskega (*madžarski*), mošonskega (*Mošonmagyarvar*) in vaškega. Koridor bi omogočil enostavnejšo gospodarsko povezavo med obema državama, tj. med gospodarsko Česko in kmetijsko Srbskohrvaško in bil bi povezan z

srbohrvaškimi pristanišči. Ta koridor bi imel veliki vojaški pomen.

Sam koridor bi bil dolg (*kot sem že omenil v uvodu*) 200 km in 80 km širok. Obstajala je celo varianta, da bi bil koridor večji; »odtrgal« bi del madžarskih okrajev Mošon, Sopron, Vas in Zala. Zanimivo je, da so slovanske države, ki so bile v ustanavljanju, to hotele aplicirati na območje, kjer je živel 1.170.000 prebivalcev, od tega 620.000 Madžarov, 220.000 Slovanov in 289.000 drugih narodnostnih skupin, predvsem Nemcev. Češki predlog je bil, da bi Nemce oddelili od Vzhodne in Srednje Evrope. Mislili so, da bi taka razdelitev lahko prinesla ugodnosti za Francoze. Prav tako so špekulirali, da bi bilo možno Češkoslovaški prideliti večji delež dunajskega brega, kar bi omogočilo gradnjo velikega pristanišča na Donavi. Vsekakor bi to vodilo k večji izolaciji Madžarske. Češkoslovaški delegati na mirovni konferenci so to argumentirali z dejstvom, da je bila Bratislava davno glavno mesto Slovaške, pozabili pa, da je bila v letih 1526–1784 tudi glavno mesto Madžarov.

Ta predlog so podpirali podporniki panslavizma (*ideja enotnega slovanskega naroda – ustanovitelj panslavizma je bil hrvaški misijonar Juraj Križanič. Več o tem naslednji viri* <sup>[13]</sup> <sup>[14]</sup> <sup>[15]</sup> <sup>[16]</sup> <sup>[17]</sup> <sup>[18]</sup>), saj bi pomenil povezavo bilo med Češkoslovaško in Kraljevino SHS. Druge panslaviste so 'vabili' k podpori s poudarjanjem ideje o združitvi severnih in južnih Slovanov. To zamisel so podpirali tudi hrvaški nacionalisti, ki so živeli v Burgenlandu, vzhodnem Štajerskem in nekoliko vaseh na Slovaškem ter Jugoslovani v južni Moravski. Eksistenco koridorja so podpirali tudi ti, ki so trdili, da s tem, ko ni več Avstro-Ogrske, ni niti nobenega razloga, da bi morali Avstrija in Madžarska imeti skupne meje.

#### 4 ZAKLJUČEK

Kot sem omenil, je bil koridor mišljen kot ambiciozen projekt v prvih mesecih samostojne Češkoslovaške, ki bi povezal države zahodnih Slovanov z južnimi. V letu 1919 (*13. marca*) je predsednik Revolucionarnega narodnega zbora, socijalni demokrat František Tomašek, poslal ministru zunanjih zadev Edvardu Benešu v Pariz telegram, v katerem ga poziva k sprejetju plana za združenje, in sicer nujno povezovanje z novo državo Kraljevino SHS.

Telegram je vseboval prošnjo, s katero bi minister zunanjih zadev Češkoslovaške dr. Edvard Beneš na mirovni konferenci v Franciji lobiral k resnični povezavi – koridorju, ki bi združil Češkoslovaško s Kraljevino Srbom, Hrvatov in Slovencev in s tem z Jadranskim morjem. To ni bila nobena novost, kajti Tomaš Garrigue Masaryk je že v letu 1916 to povezavo predlagal zaveznikom s ciljem oddeliti Madžarsko od Avstrije (*koridor bi potekal preko Prekmurja, kar daje Prekmurju velik zgodovinski pečat, pa čeprav za kratek čas; tega momenta Prekmurci oziroma Slovenci ne smemo pozabiti*) in jo združiti s slovanskimi narodi. <sup>[19]</sup><sup>[20]</sup>

Projekt je tako ostal samo na papirju, kajti Angleži ga niso sprejeli, bil pa je izredno zanimiv za ostale zaveznike. Tako je v obdobju normalizacije sledila namera o izgradnji visokohitrostne železnice in

železniškega tunela po ozemlju Avstrije v dolžini 140 km, s katerima bi lahko vlaki pripeljali do pristanišča v Jadranskem morju v dveh urah. Tudi ta ideja je bila odložena in se ni, tako kot koridor, nikoli realizirala.

#### 5 UPORABLJENI VIRI

<sup>1</sup> Marjeta Keršič Svetel, 1996, „Češko-slovenski stiki med svetovnimi vojnami“, Zveza zgodovinskih društev Slovenije,

ISBN 961-90315-3-9

[http://www.zgodovinskicasopis.si/\\_pdf/Zbirka-Collection/Marjeta%20Kersic%20Svetel%20-%20Cesko%20slovenski%20stiki%20med%20svetovnim%20vojnami.pdf](http://www.zgodovinskicasopis.si/_pdf/Zbirka-Collection/Marjeta%20Kersic%20Svetel%20-%20Cesko%20slovenski%20stiki%20med%20svetovnim%20vojnami.pdf)

<sup>2</sup> MacMillan, Margaret (2002). *Paris 1919: Six Months That Changed the World*. Random House Publishing Group. ISBN 978-0-375-76052-5.

<sup>3</sup> Krejčí, Oskar (2005). *Geopolitics of the Central European Region: The View from Prague and Bratislava*.

Lulu.com. ISBN 978-80-224-0852-3.

<sup>4</sup> Chronological survey of the Burgenland Croats,

<sup>5</sup> Essay: "EVENTS LEADING TO TRIANON" by László Botos

<sup>7</sup> Craig, G.A. (1966). *Europe since 1914*. Holt, Rinehart and Winston, New York.

<sup>8</sup> Grenville, J.A.S. (1974). *The Major International Treaties 1914-1973. A history and guides with texts*. Methuen London.

<sup>9</sup> Lichtheim, G. (1974). *Europe in the Twentieth Century*. Praeger, New York.

<sup>10</sup> Text of the Treaty

<sup>11</sup> Macartney, C.A. (1937). *Hungary and her successors - The Treaty of Trianon and Its Consequences 1919- 1937*. Oxford University Press.

<sup>12</sup> Vojtěch Borek, 2015, »Z kolosu okleštěným státem: osud Uher po první světové válce“ 16. 12. 2015 <https://www.stoplusjednicka.cz/z-kolosu-oklestenym-statem-osud-uher-po-prvni-svetove-valce>

<sup>13</sup> <https://cs.wikipedia.org/wiki/Panslavismus>

<sup>14</sup> ČERNÝ, Václav. Vývoj a zločiny panslavismu. Článek publikovaný na serveru Jana Šinágl.

<sup>15</sup> HOJDA, Zdeněk; OTTLOVÁ, Marta; PRAHL, Roman. Slavme slavně slávu Slávův slavných. Slovanství a česká kultura

19. století, Praha, KLP – Koniasch Latin Press 2006, 438 stran, čb. a bar. vyobrazení, jmenný rejstřík, resumé. ISBN 80-86791-31-9. In: Sborník konference Plzeňská symposia, ročník 2005 (dostupné online)

<sup>16</sup> STELLNER, František. Slovanství v české a ruské společnosti v první polovině 19. století. *Historický obzor*, 2004, 15 (9/10), s. 206–211. ISSN 1210-6097.

<sup>17</sup> VLČEK, Radomír. Ruský panslavismus - realita a fikce, práce Historického ústavu AV ČR. Řada A Monographia, sv. 19, 2002, ISBN 80-7286-040-2. VLČEK, Radomír. Ruský panslavismus – realita a fikce. Souborný katalog Akademie věd ČR (online)

<sup>18</sup> VLČEK, Radomír. Slovanství a panslavismus v 19. a 20. století - odlišnosti české a ruské podoby.



VLČEK, Radomír. Slovanství a panslavismus v 19. a 20. století - odlišnosti české a ruské podoby. Článek publikovaný na

serveru Moderní dějiny. Dostupné online

<sup>19</sup> Lidové noviny, 2019, »Koridor měl před 100 lety spojit Československo s Jaderským mořem«, Praha, 13. 3. 2019,

<sup>20</sup> Rádio impuls, 2019, Technet.cz

[https://www.idnes.cz/technet/pred-100-lety/koridor-jaderske-more-ceskoslovensko-jugoslavie.A190312\\_145833\\_pred-100-lety\\_vov](https://www.idnes.cz/technet/pred-100-lety/koridor-jaderske-more-ceskoslovensko-jugoslavie.A190312_145833_pred-100-lety_vov)

Jolanda Lazar

# VZGOJNO-IZOBRAŽEVALNO PARTNERSTVO MED DOMOM IN ŠOLO

**Povzetek:** Prispevek obravnava problematiko komunikacije med šolo in domom. Za »poskusni projekt« z delovnim naslovom »Šola brez pritožb« smo se odločili po temeljitem kritičnem premisleku o lastni komunikaciji s starši. Izvedli smo tri delavnice na dveh šolah; načrtovano spomladansko srečanje s starši pa je, žal, zaradi COVIDA-19 odpadlo. Na prvi delavnici smo z vprašalnikoma ugotovili dejansko stanje odnosa starši/dom in tip šole. Ugotovili smo, da komunikacija ne deluje, kot bi morala (na eni strani strah, bojazen šole – na drugi strani grožnje, izsiljevanje, tožbe), saj se zdi, da govorimo eden mimo drugega. Na drugi delavnici smo analizirali kazalnike kakovostnega VIZ-partnerstva šola-dom. Udeleženci so ugotavljali, na katerem področju že veliko delajo, na katerem so bolj šibki – izbrali so nadgradnjo za razvoj komunikacije. Na tretji delavnici so se udeleženci seznanili z različnimi tipi razgovora (razvojno-motivacijski, problemski ...).

Cilj projekta je, da se približamo *partnerskemu sodelovanju med šolo in domom* in povečamo odgovornost sveta staršev, zastopnikov staršev – saj gre za našo skupno odgovornost za vzgojno-izobraževalni uspeh učencev.

**Gljučne besede:** kazalniki, kakovost, komunikacija, vzgojno-izobraževalno partnerstvo, skupna odgovornost

## 1. Uvod

Odnos med starši in učitelji<sup>1</sup> je velikokrat distanciran – zaradi predsodkov, nejasnih pričakovanj in neuresničljivih želja. Starši se pritožujejo čez učitelje, ki imajo (po njihovem mnenju) previsoka pričakovanja, s čimer povečujejo šolski stres, prav tako pa menijo, da učitelje zanima le kognitivni razvoj učencev.

Na drugi strani se učitelji pritožujejo, da učenci niso vzgojeni, da jih starši ne znajo motivirati in se mora zaradi tega šola ukvarjati z nepozornimi, lenimi, agresivnimi in vedenjsko motenimi učenci.

Kaj so razlogi za tovrstno distanciranost in podajanje krivde eden drugemu?

## 2. Strah pred učitelji in strah pred starši

Starši velikokrat občutijo strah pred učitelji – pri srečanjih se spomnijo lastnega izobraževanja,

Osnovna šola Šalovci, Šalovci 172, 9204 Šalovci, Slovenija

E-mail: [jolanda.lazar@guest.arnes.si](mailto:jolanda.lazar@guest.arnes.si)

počutijo se podrejeno, bojijo se kritike in »ocene« njihovih vzgojnih dosežkov (Textor, 2009).

Prav tako se bojijo, da bi imela kritika negativne posledice za njihovega otroka. Nekateri starši pa želijo nadoknaditi tisto, kar so njihovi starši zamudili – učiteljem povedati svoje mnenje in jih postaviti na realna tla.

Tudi učitelje je strah konfrontacije s celotno skupino staršev pred rodiljskimi sestanki, govornimi urami – predvsem, če gre za starše učenca s slabšimi šolskimi dosežki. V svetu, v katerem živimo, tudi grožnje s šolsko inšpekcijo, ministrstvom ali celo z odvetnikom, niso redkost. Učitelji se bojijo, da bi jih deklarirali za nesposobne pedagoške delavce, ki niso sposobni pripraviti zanimivega in motivirajočega pouka. To je toliko hujše, ker v naši družbi nismo vajeni kritičnega in odgovornega pristopa do lastnega dela, zato so reakcije na izrečeno kritiko pogosto neprimerne. Tudi učitelji imajo dobre in slabe strani, vendar so prepričani, da morajo svoje slabe strani skrivati, sicer izgubijo avtoriteto.

Če poskusimo povezati vsa dejstva, lahko ugotovimo, da težave izhajajo iz neprimerne komunikacije, saj je ravno komunikacija ključnega pomena med domom/starši in šolo/učitelji.

<sup>1</sup> Zaradi lažjega razumevanja uporabljam besede učitelji/učenci za osebe obeh spolov.

### 3. Pomen družine/doma za uspeh učenca

Največji problem v dodiplomskem izobraževanju pedagoških delavcev je, da bodoči učitelji ne dobijo niti osnovnih veščin komuniciranja s starši oziroma odraslimi osebami; tudi med izvajanjem pedagoškega dela ni veliko možnosti dodatnega izobraževanja za zapolnitve te vrzeli (Herga-Rizman, Šrot, 2019). Prav tako se med študijem ne opozarja na izredni pomen starševske vzgoje do vstopa otoka v šolo. Razlike na kognitivnih in čustvenih učnih predpostavkah se od vstopa v šolo naprej samo povečujejo (Krumm, 1995) – kar ne pomeni, da se učenci v šoli ne učijo, ampak da tisti učenci, ki jih starši pred in med šolskim izobraževanjem podpirajo, svoje učne sposobnosti bolje izkoristijo.

Študija PISA (OECD, 2012) je pokazala, da je učni uspeh v veliki meri odvisen od družinskih dejavnikov – predvsem v Nemčiji so ugotovili, da imajo otroci akademikov štirikrat večjo verjetnost, da bodo maturirali in s tem dobili možnost študija.

Tudi v Sloveniji ima socio-ekonomska situacija družine izreden vpliv na izobraževanje otrok (OECD, 2012; Cankar idr., 2017), kar se je v letošnjem letu, ki bo ostalo v marsikateri zadevi posebno leto, še posebej pokazalo zaradi pouka na daljavo. Starši so postali nepričakovano učitelji in mentorji svojih otrok. Prav tu se je pokazalo, da so bile družine v višjem socio-ekonomskem razredu v bistveno ugodnejši situaciji.

Vse raziskave potrjujejo velik pomen družine za otrokovo izobraževalno pot – pomembno je učenje v družini, ampak tu gre predvsem za učenje kompetenc in razvoj odnosa do znanja in dela, kar je temelj za uspešno izobraževalno pot in s tem za celo življenje. Gre za govorne sposobnosti, grobo in fino motoriko, motivacijo za učenje, radovednost, pripravljenost za doseganje ciljev, razvoj interesov, vrednote, samokontrolo, samozavest in socialne veščine – ne govorimo o učenju snovi, pisanju, branju!

In to je pravzaprav bistvo – staršem razjasniti, kaj je njihova naloga, kako morajo svojega otroka pripraviti na šolanje in življenje. To je tudi izhodišče za dialog med enakovrednimi partnerji, kar lahko smatramo kot temelj vzgojno-izobraževalnega partnerstva, kar implicira enakopravnost med domom in šolo.

#### Aktualno stanje

Današnja družba ima težave pri odkrivanju govornice, s katero bi izrazili svojo dušo. Zato postane sporazumevanje med generacijami težavno in to spodkopava zmožnost šol, da bi imele razvit interpretativni sistem, s katerim bi lahko učinkovito vodile intelektualni in moralni razvoj svojih učencev. To pa je odlična osnova za razvoj permanentnega nezaupanja (starši – šola, ravnatelj – učitelji – ravnatelj, MIZŠ – šole/ravnatelji ...), kar zelo negativno vpliva na klimo v šolah. Nihče nikjer ne upa povedati, kaj se mu zdi prav, saj se boji posledic.

Že Hannah Arendt (1958) je prepoznala problem modernega izobraževanja:

»Problem vzgoje v modernem svetu je v dejstvu, da se ta po svoji naravi ne more odreči niti avtoriteti niti tradiciji in vendar se mora še naprej vršiti v svetu, ki ga ne strukturira niti avtoriteta niti ga ne povezuje tradicija.«  
Križa v šolstvu je pogosto simptom veliko širše krize, namreč težave, ki jo ima moderna družba pri tem, da bi o sami sebi podala smiselno razlago, ki bi služila kot temelj za avtoritarno vedenje odraslih. Pri tem bi kazalo najprej odpraviti negativno konotacijo besede »avtoriteta«.

Arendtova nadaljuje: »Z izgubo tradicije smo izgubili nit, ki nas je varno vodila skozi ogromna postranstva preteklosti, vendar je bila ta nit hkrati tudi veriga, ki je priklepala vsak naslednji rod na vnaprej določen vidik preteklosti.«

#### Rešitev?

Rešitev vidim predvsem in v prvi vrsti v *mehkih oblikah sprememb*:

- starše obravnavati kot enakovredne partnerje in ne kot zrcalo sposobnosti/nesposobnosti njihovih otrok; slišati probleme in jih skupaj (z otrokom) rešiti;
- razvijati zaupanje do te mere, da starši upajo povedati, kaj jih teži, ne da bi se bali sankcij;
- šole/šolski sistem potrebujejo močno politiko, ki je osredotočena na učitelje in ravnatelje;
- reševati problem discipline na šolah;
- razvoj empatije (obojestransko);
- učitelji morajo staršem dati konkretne napotke/navodila, kako lahko pomagajo svojim otrokom;
- učitelji morajo biti odprti za probleme staršev/družin, ki so bistveno spremenile svojo prvotno obliko.

#### Kako?

Predvsem in v prvi vrsti izobraževanje ravnateljev, ki morajo pozitivno razvijati komunikacijo v šoli (na vseh nivojih). Pri tem jim je potrebno nuditi pomoč v obliki predavanj in delavnic.

Nadaljnje je potrebno učiteljem dati možnost, da najdejo pomoč pri konkretnih problemih.

Starši morajo biti aktivni deležnik vzgojno-izobraževalnega procesa pri čemer moramo poudariti partnerstvo v VIZ-procesu.

#### Kazalniki kakovostnega vzgojno-izobraževalnega partnerstva šola-dom

Kazalniki so statistični kazalci, ki pomagajo pri sprejemanju oblike komuniciranja (Sacher, 2009). S kazalniki ugotovimo aktualno stanje na področju VIZ-partnerstva. Pomembni kazalniki za uspešno komuniciranje so:

- kultura dobrodošlosti – vsi starši se počutijo dobrodošlo in cenjeno – *in so aktivni del šolske skupnosti*;
  - raznolika in spoštljiva komunikacija – starši in učitelji redno (in brez posebnega razloga) izmenjujejo informacije o VSEM, kar je pomembno za vzgojno-izobraževalno delo;
  - vzgojno-izobraževalna sodelovanje – starši, učitelji in učenci skupaj gradijo vzgojno-izobraževalni uspeh. Skupaj dogovorijo učne cilje in vsebine, tako je zagotovljeno individualno soodločanje staršem in učencem in
  - sodelovanje/participacija staršev – kolektivno soodločanje (svet staršev) je zagotovljeno. Starši so vključeni v odločitve o šoli, vzgoji in izobraževanju. Učenci so vključeni po potrebi/po presoji učitelja ali staršev.
8. Sacher, W.: Elternarbeit schülerorientiert. Grundlagen und Praxismodelle. Für die Jahrgänge 1 bis 4. Berlin: Cornelsen (im Druck). 2009.
  9. Textor, M., R.: Bildungs- und Erziehungspartnerschaft in der Schule - Gründe, Ziele, Formen. Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt. 2009.

### Sklepne misli

Cilj vzgojno-izobraževalnega procesa mora temeljiti na zaupanju, medsebojnem spoštovanju in sodelovanju. Pri tem je izrednega pomena, da učitelj obvlada osnovne veščine komuniciranja s starši. Še tako dober strokovnjak na določenem predmetnem področju potrebuje socialne in komunikacijske veščine – šele to ga usposobi za sodelovalno delo, kritično mišljenje, reševanje konfliktnih situacij in za prevzemanje odgovornosti.

### Viri:

1. Arendt, H.: Die Krise in der Erziehung. Bremen. 1958.
2. Cankar, G., Bren, M., Zupan, D.: Za večjo pravičnost šolskega sistema v Sloveniji. Državni izpitni center, Ljubljana. 2017.
3. Herga-Rizman, N., Šrot, K.: Mnenje osnovnošolskih učiteljev o usposobljenosti za sodelovanje s starši. Revija za elementarno izobraževanje št. 2–3, str. 223–239. Univerzitetna založba Univerze v Mariboru. 2019.
4. Kalin, J.. »Kdaj je razrednik res razrednik?« Vzgoja 3 (9): 3–5. 2001.
5. Krumm, V.: Über die Vernachlässigung der Eltern durch Lehrer und Erziehungswissenschaft. Plädoyer für eine veränderte Rolle der Lehrer bei der Erziehung der Kinder. Manuskript. Salzburg: Universität Salzburg 1995.
6. OECD. (2012). Education at a glance 2012: Highlights. OECD Publishing.
7. Sacher, W.: Elternarbeit. Gestaltungsmöglichkeiten und Grundlagen für alle Schularten. Bad Heilbrunn. 2008.

## Ivan Rihtarič

# DENAR, CENE IN PLAČE V SLOVENIJI V OBDOBJU 1945–1950

### POVZETEK

Novonastajajoča oblast je že v maju 1945 začela graditi osnove novega političnega in družbenega sistema. Za utrditev gospodarstva, ki je bilo v vojni precej prizadeto, je posegla tudi na finančno (denar), trgovsko (cene) in plačno (mezde oz. plače) področje. Vsa ta področja kot tudi večino drugih je urejala strogo centralistično na vseh nivojih. Izvedla je zamenjavo denarja štirih prejšnjih okupatorjev za novi jugoslovanski dinar po menjalnih tečajih, a le v kratkem obdobju poletja 1945. Cene, odkupne in prodajne, ter plače so bile centralistično urejene in objavljene v Uradnem listu SNOS in pozneje v LRS.

**Ključne besede:** denar, cene, trgovina, plače, 1945–1950

### 1. Uvod

Eden prvih ukrepov novonastajajoče oblasti je bil poseg na gospodarsko-finančno področje, ki je bilo v minuli vojni 1941–1945 zelo prizadeto. Kljub še nedokončnim mejam na Primorskem je bil za ostalo Slovenijo že takoj po 9. maju 1945 začetek veljave teh novih ukrepov. Izdan je bil poziv ljudem za zamenjavo denarja, v Uradnem listu SNOS (Slovenski narodnoosvobodilni svet) in pozneje v Uradnem listu LRS (Ljudska republika

Slovenija) pa objavljanje cen in plač. Tako urejanje je veljalo za celotno predstavljeno obdobje 1945–1950.

### 2. Denar

Med okupacijo so štirje okupatorji Slovenije (Nemčija, Italija, Madžarska in NDH – » Nezavisna Država Hrvatska ») izdajale svoj denar na ozemlju, ki so ga imele okupiranega; Nemčija (marka), Italija (lira) tim. Rupnikove lire, Madžarska (pengi) in NDH (kuna).



100 madžarskih pengov



Rupnikova lira



NDH kuna



nemška marka

Okupatorski denar se je zamenjaval za novi

jugoslovanski dinar po menjalnem tečaju:

- a) 100 italijanskih lir oz. Rupnikovih lir...30din
- b) 100 nemških mark.....60 din
- c) 100 madžarskih pengov..... 100 din
- d) 100 kun NDH..... 7 din

Zamenjava denarja je bila mogoča od 30. junija do 9. julija 1945, a le na tistem območju, kjer je prej bil v obtoku (npr. menjava pengov le v Prekmurju). Zamenjati je bilo mogoče le do 5.000 din, za višje zneske pa so bila izdana potrdila za izplačila v roku 3 mesecev, a s progresivno stopnjo odbitkov od 5 do 70 %.

Novi jugoslovanski dinar (1945–1955)



### 3. Cene in plače

Da lahko pravilno, predvsem pa objektivno in času primerno, ocenimo vrednost dinarja kot novega plačilnega sredstva, si oglejmo nekaj primerov cen in plač. Bistvena značilnost pri tem je, da jih je država oz. republika centralistično določala in so jih objavljali v uradnem listu.

**V letu 1945** je bila npr. najnižja zajamčena plača gospodinjske pomočnice 300 din ter k temu dodana še vsa oskrba (stanovanje in hrana pri delodajalcu)<sup>1</sup>, plača + položajni dodatek sodnika okrajnega sodišča 3500–5000 + 400 din, sodnika okrožnega sodišča 4000–5000 + 600 din in sodnika vrhovnega sodišča 5000–6000 + 800 din<sup>2</sup> ter kot posebnost plača viničarja – dnevna mezda 22,50 din + plačilo v naturalijah<sup>3</sup>.

**Cene julija:** pšenična bela moka (5,50 din), kruh iz pšenične bele moke (5,50 din), riž (12 din), sladkor (15,50 din), mleko (4 din), jajca (2 din kos), mast (35

din), olje (24 din), telečje meso (20–22 din), goveje meso (16–20 din), cigarete (20 kosov: Drava 7 din, Ibar 9 din, Zeta 10 din, Morava 12 din in Neretva 13 din), tobak (20 g: 1,5 m – 6 din) ter cigarete (1 kos: 1–1,50 din), vžigalice (škatlica: 3 din)<sup>4</sup>.

**Cene avgusta:** premog (tona: črni 770–940 din, rjavi: 250–280 din, lignit: 340–430 din)<sup>5</sup>; električna energija (za razsvetljavo 4,50 din za kWh, za toplotne namene 1 din in za pogon v obratih in kmetijstvu 2,50 din za kWh)<sup>6</sup>; mleko (5 din); krompir (4 din); žitarice: pšenica (4,40 din), koruza (3,90 din), oves (4,10 din), proso (4,50 din); kava surova (88 din), kava pražena (104 din); milo (26,50 din)<sup>7</sup>; mineralna voda (1 liter za upravo 3,60 din, za prodajo na debelo 3,50 din in na drobno 6 din)<sup>8</sup> ter cene piva: v sodih (1 liter = 11,50 din), v steklenici (0,5 litra = 7 din)<sup>9</sup>.

**Cene septembra:** cement (1 tona: 965 din) in živo apno (1 tona: 660 din)<sup>10</sup>, premog (1 tona: črni do 1060 din, rjavi do 722 din in lignit do 430 din)<sup>11</sup> ter krompir (1kg: 3 din)<sup>12</sup>.

**Cene oktobra:** odkupna cena za kg: med (35–55 din), fižol (8–13 din)<sup>13</sup>.

**Cene novembra:** odkupne cene za : ajda (6 din), proso (5 din)<sup>14</sup>; najcenejši čevlji (moški 310 din, ženski 260 din in otroški 255 din)<sup>15</sup> in cene sladkovodnih rib: krap (44 din), ščuka (50 din) in postrv (90 din)<sup>16</sup>.

**Cene decembra:** dela krojačev in šivilj: moška obleka (740–1000 din), hlače (190–250 din), ženska obleka (230–415 din), krilo (90–140 din), kostim (260–660 din), moška srajca (50–59 din), ženska srajca (24–40 din), modrček (24–40 din)<sup>17</sup>; dimnikarske storitve (čiščenje štedilnika in dimne cevi (4–8 din)<sup>18</sup> in meso (govedina in teletina 33 din, drobovina – srce, ledvice, jetra – 21 din)<sup>19</sup>.

**V letu 1946** je gospodinjska pomočnica poleg stanovanja in prehrane morala imeti mesečno plačo 400–700 din<sup>20</sup>,

<sup>4</sup> UL št. 15/45 (15. 7. 1945)

<sup>5</sup> UL št. 23/45 (4. 8. 1945)

<sup>6</sup> UL št. 24/46 (8. 8. 1945)

<sup>7</sup> UL št. 26/45 (15. 8. 1945)

<sup>8</sup> UL št. 29/45 (25. 8. 1945)

<sup>9</sup> UL št. 30/45 (29. 8. 1945)

<sup>10</sup> UL št. 31/45 (1. 9. 1945)

<sup>11</sup> UL št. 34/45 (12. 9. 1945)

<sup>12</sup> UL št. 35/45 (15. 9. 1945)

<sup>13</sup> UL št. 48/45 (31. 10. 1945)

<sup>14</sup> UL št. 51/45 (10. 11. 1945)

<sup>15</sup> UL št. 53/45 (17. 11. 1945)

<sup>16</sup> UL št. 54/45 (21. 11. 1945)

<sup>17</sup> UL št. 57/45 (1. 12. 1945)

<sup>18</sup> UL št. 63/45 (22. 12. 1945)

<sup>19</sup> UL št. 64/45 (29. 12. 1945)

<sup>20</sup> UL št. 51/46 (27. 7. 1946)

<sup>1</sup> UL št. 13/45 (30. 6. 1945)

<sup>2</sup> UL št. 45/45 (20. 10. 1945)

<sup>3</sup> UL št. 50/45 (7. 11. 1945)

stalni kmetijski delavci so morali zaslužiti: navadni delavci (1480–1850 din), priučeni (1850–2400 din) in kvalificirani (2400–3000 din)<sup>21</sup>. Zaposleni v državnih službah so imeli še dodatne možnosti zaslužka, saj so bili upravičeni tudi do povračil za službena potovanja oz. dnevnic (od 70 do 120 din)<sup>22</sup>, a so jim zneske po mesecu dni občutno dvignili (160–220 din)<sup>23</sup> ter dnevnic konec leta razdelili na celo (16–24 ur odsotnosti) in polovično (8–16 ur odsotnosti)<sup>24</sup>. Posebnost v vrednotenju umetniškega dela je bilo priznanje dosmrtno mesečne vzdrževalnine priznanemu umetniku (5000 din)<sup>25</sup>.

**Cene januarja:** mineralna voda (v prodaji na debelo 6 din in na drobno 7 din)<sup>26</sup>, mleko (6 din)<sup>27</sup>, električna energija za razsvetljavo (4,50 din za kWh) ter za pogon (3 din za kWh)<sup>28</sup>.

**Cene februarja:** mleko (6 din); polnomastni sir (80 din)<sup>29</sup>; žita: pšenica (5,40 din), ajda (8,60 din), koruza (5,19 din); moka: bela pšenična (9,40 din), ajdova (17 din) in kruh (7,70 din)<sup>30</sup>; jajca (kos 4 din); cena za odkup kg pšenice letine 1945 je bila 3,85 din, koruze 3,30 din in ovs 3,45 din<sup>31</sup>; cena za odkup prašičev za rejo 80 din za kg žive teže<sup>32</sup>. Cena za mletje v mlinih na vodni ali električni pogon je bila za 100 kg zrnja žit in koruze od 51 do 56 din<sup>33</sup>.

**Cene v marcu:** prodajne za svinjsko meso 38 din, za drobovino (srce, ledvice, jetra) 21 din<sup>34</sup>, testenine iz pšenične moke 11,20 din<sup>35</sup>.

**Julija** je bil izdan cenik za splošne zdravniške in zobozdravstvene storitve: prvi pregled v ordinaciji (40 din), zdravniško spričevalo (40 din), injekcija (10 din), rentgenskim pregled (60–80 din), zdravniške analize in preiskave (50–140 din), obdukcija (200 din); plomba (40 din), puljenje zoba (20 din) in zob v protezi (80 din)<sup>36</sup>. Krvodajalci so dobili plačilo za darovano kri (1 ccm = 1 din)<sup>37</sup>.

**V letu 1947 meseca maja** je bila plača krajevne babice v zdravstvu najmanj 2400 din z dodatki za terensko delo, pomoč zdravnikom ter uspehe in zasluge pri delu v

službi; gradbeni delavci pa so bili uvrščeni v 12 plačilnih skupin<sup>38</sup>.

**Oktober:** določeni so bili prejemki republiških državnih uslužbencev in državnih uslužbencev ljudskih odborov. Njihova plača je bila sestavljena iz sedmih elementov, delavci pa so bili uvrščeni po 21 strokah in 262 poklicih oz. delovnih mestih<sup>39</sup>. Glede na delovna mesta v okrajni upravi, ljudskih odborih ter podjetjih republiškega in lokalnega pomena so bile temeljne plače naslednje: npr. kmetijski delovodja (3200–3400 din), kmetijski tehnik (3900–4400 din), veterinar (4800–5200 din), okrajni sodnik (4500 din), okrožni sodnik (5000 din), medicinska sestra (3500–4500 din), zobar (3900 din), zdravnik (5000 din), vzgojitelj (3500 din), učitelj (3500 din), predmetni učitelj (3900 din), profesor v srednji šoli (4200 din). Novinarji so bili razvrščeni v šestih plačilnih razredih, plače pa so bile v razponih od 3000 din (VI. razred) do 7000 din (I. razred).

**Februarja** je bila letna naročnina za radio 480 din<sup>40</sup>.

**Junij:** določene so bile nove pristojbine za babiško pomoč, npr. rojstvo otroka (300 din)<sup>41</sup>; in tarife odvetnikov: pravni nasveti (50–200 din), sestava oporoke (100–300 din), zastopanje oškodovancev pred sodišči (100–800 din), sestava tožbe za razvezo zakona (200 din) in odvetniška dnevnic (220 din)<sup>42</sup>. Za predvajanje glasbe v gostinskih obratih je bilo določeno povračilo (300–3000 din mesečno)<sup>43</sup>.

**Avgusta** je pet oseb v republiki dobilo redne dosmrtno mesečne podpore v višini med 3000 in 4000 din<sup>44</sup>.

**Oktober:** opeka se je prodajala: zidak (2,50 din), votlaki (2,75 n–12 din)<sup>45</sup>.

**December:** odškodnina krvodajalcem za darovano kri (1 ccm = 1,50 din + 150 din za potne stroške)<sup>46</sup>.

**Leto 1948, januar:** določene so bile plače za nova poklica v pravosodni stroki: nižji zemljiškoknjižni referent (3200–3700 din) in zemljiškoknjižni referent (3800–4500 din)<sup>47</sup>.

**Marec:** plača cestarja (2500–2900 din)<sup>48</sup>.

<sup>21</sup> UL št. 58/45 (4. 9. 1946)

<sup>22</sup> UL št. 34/46 (8. 5. 1846)

<sup>23</sup> UL št. 42/46 (8. 6. 1946)

<sup>24</sup> UL št. 77/46 (11. 12. 1946)

<sup>25</sup> UL št. 48/46 (13. 7. 1946)

<sup>26</sup> UL št. 3/46 (9. 1. 1946)

<sup>27</sup> UL št. 8/46 (26. 1. 1946)

<sup>28</sup> UL št. 7/46 (23. 1. 1946)

<sup>29</sup> UL št. 11/46 (6. 2. 1946)

<sup>30</sup> UL št. 12/46 (9. 2. 1946)

<sup>31</sup> UL št. 16/46 (23. 2. 1946)

<sup>32</sup> UL št. 17/46 (27. 2. 1946)

<sup>33</sup> UL št. 15/46 (20. 2. 1946)

<sup>34</sup> UL št. 18/46 (2. 3. 1946).

<sup>35</sup> UL št. 21/46 (13. 1946)

<sup>36</sup> UL št. 46/46 (3. 7. 1946)

<sup>37</sup> UL št. 49/46 (17. 7. 1946)

<sup>38</sup> UL št. 18/46 (3. 5. 1947)

<sup>39</sup> UL št. 42/47 (11. 10. 1947): elementi: 1. temeljna plača, 2. dodatek po delovnem učinku, 3. položajni dodatek, 4. posebni osebni dodatek, 5. premijski dodatek, 6. izredne nagrade in 7. dodatek za otroke (15 din)

<sup>40</sup> UL št. 9/47 (22. 2. 1947)

<sup>41</sup> UL št. 23/47 (7. 6. 1947)

<sup>42</sup> UL št. 24/47 (14. 6. 1947)

<sup>43</sup> UL št. 2/47 (28. 6. 1947)

<sup>44</sup> UL št. 32/47 (2. 8. 1947) in št. 35/47 (23. 8. 1947)

<sup>45</sup> UL št. 44/47 (25. 10. 1947)

<sup>46</sup> UL št. 51/57 (13. 12. 1947)

<sup>47</sup> UL št. 1/48 (3. 1. 1948)

<sup>48</sup> UL št. 13/48 (23. 3. 1948)

**April:** plača državnega uslužbenca v ljudskih odborih: telefonist (2700–3400 din) in knjižničar (3200–3500 din)<sup>49</sup>.

**Maj:** določene so bile višine dodatkov po službenih letih za plače uslužbencev v veterinarski stroki z zgornjo mejo za veterinarja 5800 din<sup>50</sup>.

**Junij:** odvetniški pripravnik brez odvetniškega izpita (3600–3800 din) in z izpitom (4200–4500 din)<sup>51</sup>.

**Avgust:** določene nove tarife za babiško pomoč: za rojstvo otroka (300 din)<sup>52</sup>, in nižji knjigovodja<sup>53</sup>.

**September:** plača gradbenega čuvaja (2400–3200 din)<sup>54</sup>.

**December:** odkupna cena za proso (4 din) in ajdo (5 din)<sup>55</sup>.

**Leto 1949: v marcu** so bile določene temeljne plače v prosvetno-znanstveni stroki: (3500 din), učitelj (3500 din), strokovni učitelj (3500 din), profesor srednje šole (4200 din) in profesor višje šole (4800 din)<sup>56</sup>.

**V oktobru** je bila objavljena uredba o pravicah učiteljev osnovnih in sedemletnih šol do brezplačnega stanovanja in kuriva, kar je v bistvu pomenilo pocenitev življenjskih stroškov za to kategorijo državnih uslužbencev, kar so učitelji uradno tudi bili. To ugodnost so imeli učitelji le, če je bila šola na vasi ali izjemoma v majhnem mestu<sup>57</sup>.

**Aprila** je izšla odredba o obveznem odkupu mleka in mlečnih izdelkov, ko so bili določeni trije mlekarski okoliši in v vsakem, glede na velikost posestva oz. njegove obdelovalne zemlje, določena količina mleka od vsake krave. Za konkretno izvedbo odkupov so bili odgovorni ljudski odbori<sup>58</sup>.

**Avgust:** odlok o obveznem odkupu krompirja po treh rajonih (Ljutomerski okraj je bil uvrščen v 1. rajon), kjer je ob upoštevanju količin za lastne potrebe (število družinskih članov, za krmo živalim in za seme) bilo v 1. rajonu določeno, da mora biti obvezna oddaja 50–95 % količin glede na velikost obdelovalne površine do 2 ha (do 60 %), 2–3 ha (50–70 %), 3–5 ha (60–80 %) in nad 5 ha (70–95 %)<sup>59</sup>. Za kmete je bilo obvezno plačilo ob mletju v mlinu, kjer se je pobirala tim. mlevnina (6–10 %) od količin, ki so bile oddane v mletje v zasebni, državni ali združni mlin<sup>60</sup>.

<sup>49</sup> UL št. 17/48 (26. 4. 1948)

<sup>50</sup> UL št. 22/48 (18. 5. 1948)

<sup>51</sup> UL št. 26/48 (15. 6. 1948)

<sup>52</sup> UL št. 22/48 (3. 8. 1848)

<sup>53</sup> UL št. 35/48 (17. 8. 1948)

<sup>54</sup> UL št. 40/48 (14. 9. 1948)

<sup>55</sup> UL št. 53/48 (11. 12. 1948)

<sup>56</sup> UL št. 8/49 (1. 3. 1949)

<sup>57</sup> UL št. 34/49 (29. 10. 1949); kurivo (drva: 2–4 in 4–6 m<sup>2</sup>) in premog (500–1000 kg)

<sup>58</sup> UL št. 14/49 (26. 1. 1949); 1. okoliš: (300–2000 litrov), 2. (200–1500), 3. (150–1200)

<sup>59</sup> UL št. 25/49 (16. 8. 1949)

<sup>60</sup> UL št. 26/49 (30. 8. 1949)

**V oktobru** je bil objavljen odkupni cenik za državne (tim. vezane) cene za sadje in gozdne sadeže (jabolka, hruške, češplje, kostanj in orehi) ter za vino, vinski mošt in grozdje<sup>61</sup>. V tem mesecu je bil napovedan tudi obvezen odkup ajde, prosa in fižola za gospodarsko leto 1949/1950 in obvestilo, da bodo cene določene pozneje<sup>62</sup>.

**Januarja leta 1950** je bila izdana republiška odločba za kmetijske delavce na državnih kmetijskih posestvih, da so lahko dobili v brezplačno uporabo in obdelavo zemljo za vrtnine (800–2000 m<sup>2</sup>) ter možnost nakupa prašičev in krme na posestvu po ugodnejših cenah<sup>63</sup>. Določene so bile tudi cene za odkup ajde, prosa in fižola ter mleka in mlečnih izdelkov<sup>64</sup>.

**Aprila** so bile objavljene nove, višje tarife za delo odvetnikov in tako preklicane tiste iz junija 1947<sup>65</sup>. Izšla je tudi odredba za odkup fižola in krompirja za gospodarsko leto 1950/1951, a še brez določenih cen<sup>66</sup>.

**Julija** so bile objavljene nove cene prevoza potnikov v avtomobilskem medkrajevem prevozu, ki so bile relativno visoke glede na cene kmetijskih pridelkov in tudi plač<sup>67</sup>.

**V oktobru** je bilo z uredbami napovedano nadaljevanje obvezne prodaje ajde, prosa in vina, a še brez določenih cen za gospodarsko leto 1950/1951<sup>68</sup>, kar pa se je nato določilo v sredini **novembra**<sup>69</sup>.

#### 4. Zaključek

Iz vsega predstavljenega lahko zaključimo, da so bile cene in plače strogo centralistično določevane in da so se tudi spreminjale oz. se večale. Posebno so vso to cenovno politiko najbolj občutili kmetje z obveznimi oddajami in odkupi ter mestno prebivalstvo, ki si je s tim. » trgovino z nahrbtniki « pomagalo s pomočjo podeželja lajšati problematiko ponudbe hrane. V štirih takratnih pomurskih okrajih (Murska Sobota, Dolnja Lendava, Gornja Radgona in Ljutomer) so bile te težave na relaciji

<sup>61</sup> UL št. 30/49 (4. 10. 1949); jabolka (1,5–6 din), hruške (1,5–7 din), češplje (2–5 din), kostanj (4–8 din), orehi (10–13 din) ter skupine za vina (0,45–1,50 din za 1 maligan), vinski mošt (0,25–0,82 din za 1 % sladkorja), in grozdje za predelavo (0,19–0,62 din za 1 % sladkorja)

<sup>62</sup> UL št. 31/49 (11. 10. 1949)

<sup>63</sup> UL št. 1/50 (10. 1. 1950)

<sup>64</sup> UL št. 1/50 (10. 1. 1950); ajda (500 din za 100 kg), proso (400 din za 100 kg) in UL št. 4/50 (24. 1. 1950); fižol (584,60–974,33 din za 100 kg) in UL št. 5/50 (31. 1. 1950) – podaljšanje za leto 1950

<sup>65</sup> UL št. 13/50 (10. 1. 1950); tožba za razvezo zakona (300 din oz. za 50 % višja), odvetniška dnevnic (400 din oz. višja za 180 din)

<sup>66</sup> UL št. 14/50 (25. 4. 1950)

<sup>67</sup> UL št. 21/50 (4. 7. 1950); npr. 10–12 km (35 din), 41–50 km (95 din) in 91–100 km (190 din)

<sup>68</sup> UL št. 32/50 (24. 10. 1950)

<sup>69</sup> UL št. 34/50 (14. 11. 1950); cena za 100 kg: ajda (500 din), proso (400 din) in fižol (580–975 din)



mesto–vas–mesto manj izrazite in boleče, saj so bili  
okraji še tedaj pretežno agrarnega značaja.