

Др Предраг Сталетић

# СОЦИОЛОГИЈА



Висока школа електротехнике и рачунарства



Др Предраг Сталетић

# СОЦИОЛОГИЈА

Висока школа електротехнике и рачунарства  
2015.

## **СОЦИОЛОГИЈА**

Шесто, измењено и допуњено издање

Др Предраг Сталетић

### **Рецензенти:**

др Аца Марковић

др Живорад Васић

### **Издавач:**

Висока школа електротехнике и рачунарства, Београд, Војводе Степе 283

### **За издавача:**

др Вера Петровић, директор

ISBN: 978-86-7982-236-9

CIP - Каталогизација у публикацији - Народна библиотека Србије, Београд  
316(075.8)  
СТАЛЕТИЋ, Предраг, 1952-  
Социологија / Предраг Сталетић. - 6. измењено и допуњено изд. -  
Београд : Висока школа електротехнике и рачунарства, 2015 (Ниш : Свен). -  
307 стр. : илустр. ; 25 cm  
Тираж 10. - Библиографија: стр. 306-307.  
ISBN 978-86-7982-236-9  
а) Социологија  
COBISS.SR-ID 219716364

## I ПРЕДМЕТ СОЦИОЛОГИЈЕ ..... 9

|                                               |    |
|-----------------------------------------------|----|
| КРАТАК ОСВРТ НА РАЗВОЈ СОЦИОЛОШКЕ МИСЛИ ..... | 11 |
| ЗАЈЕДНИЧКЕ ОДЛИКЕ ДРУШТВА.....                | 13 |
| ТИПОВИ ДРУШТАВА .....                         | 15 |
| ИСТОРИЈА ДРУШТВА КАО ЈЕДАН ДАН .....          | 20 |

## II ДРУШТВЕНЕ ПРОМЕНЕ..... 23

|                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------|----|
| ФАКТОРИ ДРУШТВЕНЕ ПРОМЕНЕ .....                                           | 23 |
| КРИТЕРИЈУМИ ЗА РАЗЛИКОВАЊЕ СТЕПЕНА РАЗВИЈЕНОСТИ САВРЕМЕНИХ ДРУШТАВА ..... | 27 |

## III ГЛОБАЛИЗАЦИЈА – СВЕТ У ПРОМЕНАМА ..... 33

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| РАЗЛИЧИТА СХВАТАЊА ПОЈМА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА.....           | 36 |
| ПЕТ НАЈВАЖНИЈИХ ЗНАЧЕЊА ПОЈМА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА.....      | 37 |
| ЕКОНОМСКИ АСПЕКТИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ .....                 | 38 |
| МЕСТО И УЛОГА ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА.....         | 39 |
| ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И УСПОН ИНФОРМАЦИОНИХ ТЕХНОЛОГИЈА ..... | 42 |
| СОЦИЈАЛНИ АСПЕКТИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ .....                 | 45 |
| ПОЛИТИЧКИ АСПЕКТИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ.....                  | 46 |
| ГЛАВНИ ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ .....                   | 48 |
| МЕЂУНАРОДНИ ТЕРОРИЗАМ .....                           | 48 |
| КОМПЈУТЕРСКИ ВИРУСИ .....                             | 49 |
| ЗАШТИТА ИНТЕЛЕКТУАЛНЕ СВОЈИНЕ .....                   | 50 |
| ЗАШТИТА ЧОВЕКОВЕ ОКОЛИНЕ .....                        | 50 |
| СВЕТЛОСТИ И СЕНКЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ .....                 | 51 |

## IV ЕКОЛОШКИ ПРОБЛЕМИ САВРЕМЕНОГ СВЕТА..... 57

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| ИЗВОРИ ГЛОБАЛНИХ ОПАСНОСТИ ПО ЧОВЕКОВУ ОКОЛИНУ ..... | 58 |
| ПРОМЕНА КЛИМЕ .....                                  | 59 |
| ЗАГАЂЕЊЕ ВАЗДУХА .....                               | 63 |
| Глобално загревање – ефекат стаклене баште.....      | 68 |
| Последице глобалног загревања.....                   | 69 |
| Губитак обрадивог земљишта.....                      | 71 |
| Биодиверзитет .....                                  | 74 |

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| Ширење заразних болести.....                      | 77 |
| Киселе кише .....                                 | 79 |
| ЗАГАЂЕЊЕ ВОДЕ .....                               | 80 |
| Крчење шума – нарушавање <i>еко</i> система ..... | 85 |
| ОТПАД У ЧВРСТОМ СТАЊУ .....                       | 87 |
| Бука .....                                        | 92 |

## У ДРУШТВЕНА ИНТЕРАКЦИЈА ..... 97

|                                                          |            |
|----------------------------------------------------------|------------|
| УЧТИВА НЕЗАИНТЕРЕСОВАНОСТ .....                          | 98         |
| <b>НЕВЕРБАЛНА КОМУНИКАЦИЈА .....</b>                     | <b>99</b>  |
| МУШКАРЦИ И ЖЕНЕ У ЧИТАЊУ ГОВОРА ТЕЛА .....               | 102        |
| ГЕСТОВИ ЗАЈЕДНИЧКИ ЗА СВИМ КУЛТУРАМА .....               | 104        |
| ГЕСТОВИ ДОМИНАЦИЈЕ И ГЕСТОВИ ПОТЧИЊАВАЊА .....           | 104        |
| Климање главом .....                                     | 107        |
| Одмахивање главом .....                                  | 108        |
| Особе различите старосне доби у читању говора тела ..... | 109        |
| ГОВОР ЛИЦА – ФАЦИЈАЛНА ЕКСПРЕСИЈА.....                   | 110        |
| <b>КОНТАКТ ОЧИМА.....</b>                                | <b>111</b> |
| КОНТАКТ ОЧИМА У ПОСЛОВНОЈ КОМУНИКАЦИЈИ .....             | 113        |
| СИГНАЛИ КОЈИ СЕ УПУЋУЈУ ОЧИМА.....                       | 114        |
| ТИПОЛОГИЈА ПОГЛЕДА.....                                  | 118        |
| КУЛТУРОЛОШКЕ РАЗЛИКЕ У ЗНАЧЕЊУ КОНТАКТА ОЧИМА .....      | 120        |
| ГОВОР РУКУ .....                                         | 126        |
| Положај длана.....                                       | 126        |
| РУКОВАЊЕ .....                                           | 128        |
| Једнакост у руковању .....                               | 131        |
| СИГНАЛИ КОЈИ СЕ УПУЋУЈУ РУКАМА .....                     | 132        |
| Прекрштене руке .....                                    | 133        |
| Гестови ауто контроле.....                               | 134        |
| Руке на леђима.....                                      | 134        |
| Разлике у начину руковања .....                          | 137        |
| НОГЕ КАО ИЗВОР СИГНАЛА НЕВЕРБАЛНЕ КОМУНИКАЦИЈЕ.....      | 140        |
| Сврха ногу .....                                         | 142        |
| НАЈЧЕШЋИ ПОЛОЖАЈИ НОГУ И ЊИХОВО ЗНАЧЕЊЕ.....             | 142        |
| Истурено стопало .....                                   | 144        |
| Прекрштене ноге.....                                     | 145        |
| <b>ОСМЕХ.....</b>                                        | <b>148</b> |
| НАЈЧЕШЋИ ТИПОВИ ОСМЕХА .....                             | 149        |
| ОТКРИВАЊЕ ЛАГАЊА.....                                    | 152        |
| СИГНАЛИ ДОСАДЕ, САМОРЕКЛАМИРАЊА И ОДУГЛОВЛАЧЕЊА .....    | 154        |

|                                                              |            |
|--------------------------------------------------------------|------------|
| Глађење браде .....                                          | 155        |
| Сигнали који се упућују цигаретама, наочарима и шминком..... | 156        |
| Гестови упућени цигаретом.....                               | 157        |
| Наочаре као ритуал за добијање на времену .....              | 158        |
| Сигнали актовком .....                                       | 160        |
| Сигнализирање спремности за контакт .....                    | 162        |
| Облици НЕВЕРБАЛНЕ КОМУНИКАЦИЈЕ .....                         | 164        |
| ПРАВИЛА НЕВЕРБАЛНЕ КОМУНИКАЦИЈЕ .....                        | 165        |
| Додир .....                                                  | 167        |
| Одећа КАО ЕЛЕМЕНТ НЕВЕРБАЛНЕ КОМУНИКАЦИЈЕ .....              | 168        |
| Маркери.....                                                 | 169        |
| <b>ИНТЕРАКЦИЈСКИ ПРОСТОР .....</b>                           | <b>171</b> |
| Лични ПРОСТОР.....                                           | 171        |
| <b>КОМУНИКАЦИЈА НА ДАЉИНУ .....</b>                          | <b>175</b> |
| <b>ПИСАНА КОМУНИКАЦИЈА.....</b>                              | <b>176</b> |
| <b>ПРОЦЕС ПИСАЊА .....</b>                                   | <b>177</b> |
| Пословно ПИСМО .....                                         | 177        |
| ПИСМА СА ДОБРИМ ВЕСТИМА .....                                | 179        |
| ПИСМО СА ЛОШИМ ВЕСТИМА.....                                  | 181        |
| ПИСМА НАГОВАРАЊА .....                                       | 183        |
| ИНФОРМАТИВНА ПИСМА .....                                     | 185        |
| ПИСАЊЕ БИОГРАФИЈЕ (CV) .....                                 | 189        |
| МОТИВАЦИОНО (ПРОПРАТНО) ПИСМО .....                          | 190        |

## VI ДРУШТВЕНИ ЗНАЧАЈ РАДА ..... **195**

|                                                     |            |
|-----------------------------------------------------|------------|
| ПОЈАМ РАДА.....                                     | 196        |
| ОДЛИКЕ РАДА.....                                    | 197        |
| ПЛАЋЕНИ И НЕПЛАЋЕНИ РАД .....                       | 198        |
| ПРОМЕНЕ У КВАЛИФИКАЦИОНОЈ СТРУКТУРИ .....           | 199        |
| ЕКОНОМИЈА ЗНАЊА.....                                | 200        |
| ПОДЕЛА РАДА.....                                    | 202        |
| УТИЦАЈ ИНФОРМАЦИОНИХ ТЕХНОЛОГИЈА НА СВЕТ РАДА ..... | 202        |
| ФЛЕКСИБИЛНА ПРОИЗВОДЊА .....                        | 203        |
| Потреба за овладавањем већег броја вештина .....    | 204        |
| ЖЕНА И СВЕТ РАДА .....                              | 205        |
| <b>КОНФЛИКТИ НА РАДУ .....</b>                      | <b>207</b> |
| УЗРОЦИ СУКОБА НА ПОСЛУ.....                         | 208        |
| Штрајк као облик сукоба на послу.....               | 209        |
| Lock-out: одговор послодавца на штрајк .....        | 211        |
| Разрешавање сукоба на послу.....                    | 212        |

|                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| <b>МОБИНГ.....</b>              | <b>213</b> |
| Врсте мобинга .....             | 215        |
| Жртве мобинга .....             | 217        |
| Фазе мобинга .....              | 217        |
| Последице мобинга по жртву..... | 218        |

## ПОСЛЕДИЦЕ МОБИНГА ПО ЗДРАВЉЕ ..... 219

|                                                 |            |
|-------------------------------------------------|------------|
| Мобинг у правном поретку Србије.....            | 220        |
| <b>НЕЗАПОСЛЕНОСТ .....</b>                      | <b>222</b> |
| Активно тражење посла .....                     | 224        |
| Смањивање или контролисање незапослености ..... | 225        |
| Међународни стандард незапослености .....       | 226        |
| Несигурност радног места .....                  | 227        |
| <b>ПОСЛОВНА ЕТИКА .....</b>                     | <b>229</b> |
| Етичка ПРАВИЛА И ЕТИЧКИ КОДЕКСИ.....            | 232        |
| КОРПОРАЦИЈСКЕ ВРЕДНОСТИ.....                    | 233        |
| ПОСЛОВНИ БОНТОН .....                           | 237        |
| ПОСЛОВНЕ ЕТИКА И ПОСЛОВНА КОМУНИКАЦИЈА .....    | 238        |
| РАДНА КУЛТУРА ЗАПОСЛЕНИХ.....                   | 239        |
| ПОНАШАЊЕ НА РАДНОМ МЕСТУ .....                  | 239        |
| БРИГА О ИМОВИНИ КОМПАНИЈЕ .....                 | 240        |
| ЗАШТИТА ЗДРАВЉА И БЕЗБЕДНОСТ НА РАДУ .....      | 241        |
| Заштита животне средине.....                    | 241        |
| Однос ПРЕМА КУПЦИМА И ИСПОРУЧИОЦИМА.....        | 242        |
| Софтверска ауторска права .....                 | 242        |
| УПОТРЕБА ИНТЕРНЕТА .....                        | 243        |
| ДРУШТВЕНЕ МРЕЖЕ.....                            | 244        |
| Активности након завршетка радног односа .....  | 244        |
| Функција узора менаџмента.....                  | 245        |
| ПОСЛОВНА КУЛТУРА .....                          | 245        |
| ОДЕЋА И ИЗГЛЕД ЗАПОСЛЕНИХ .....                 | 246        |
| Комуникација запослених.....                    | 247        |
| Начела пословне кореспонденције.....            | 248        |
| Култура комуницирања и-мејлом .....             | 249        |
| ПОСЛОВНИ САСТАНАК.....                          | 250        |
| Компанијски догађаји и формална окупљања.....   | 253        |
| Односи С ЈАВНОШЋУ .....                         | 254        |

## VII РАСА, НАЦИЈА И МУЛТИЕТНИЧКА ДРУШТВА ..... 259

|                                                                    |                   |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------|
| РАСНЕ НЕЈЕДНАКОСТИ У СИСТЕМУ АПАРТХЕЈДА.....                       | 259               |
| ПОЈАМ РАСЕ .....                                                   | 260               |
| НАЦИЈА.....                                                        | 261               |
| Настанак нације .....                                              | 262               |
| Појам и основна обележја нације .....                              | 265               |
| Нација између садашњости и будућности.....                         | 267               |
| Етницитет .....                                                    | 268               |
| Етничке мањине .....                                               | 269               |
| Предрасуде.....                                                    | 272               |
| Мултиетничка друштва.....                                          | 273               |
| Модел етничке интеграције.....                                     | 274               |
| ПРОБЛЕМИ ОСТВАРЕЊА МУЛТИЕТНИЧКИХ ДРУШТАВА .....                    | 275               |
| Етнички сукоби.....                                                | 275               |
| ЕКОНОМСКЕ МИГРАЦИЈЕ .....                                          | 277               |
| МОДЕЛИ МИГРАЦИЈЕ: .....                                            | 278               |
| Савремене тенденције у глобалној миграцији .....                   | 279               |
| Дијаспоре .....                                                    | 279               |
| <br><b><u>VIII ПОРОДИЦА И БРАК .....</u></b>                       | <b><u>281</u></b> |
| ОБЕЛЕЖЈА САВРЕМЕНЕ ПОРОДИЦЕ .....                                  | 283               |
| РАЗВОД БРАКА .....                                                 | 285               |
| Савремени облици брачних заједница.....                            | 285               |
| ЗНАЧАЈ ЕМОЦИОНАЛНЕ ВЕЗЕ .....                                      | 287               |
| Злостављање у породици .....                                       | 287               |
| УТИЦАЈ ИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈЕ И ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ НА ПОРОДИЧНИ ЖИВОТ ..... | 289               |
| <br><b><u>IX УПРАВЉАЊЕ ДРУШТВОМ.....</u></b>                       | <b><u>293</u></b> |
| ВЛАДАВИНА И ПОЛИТИКА.....                                          | 293               |
| Основни типови политичке власти.....                               | 296               |
| ДЕМОКРАТИЈА .....                                                  | 297               |
| Облици демократије: .....                                          | 297               |
| ФАТОРИ КОЈИ СУ ДОПРИНЕЛИ УСПОНУ ЛИБЕРАЛНЕ ДЕМОКРАТИЈЕ .....        | 299               |
| ПОЛИТИЧКЕ СТРАНКЕ.....                                             | 299               |
| Настанак политичких странака .....                                 | 300               |
| Чланство и активности политичких странака .....                    | 301               |
| Функције политичких странака .....                                 | 302               |
| <br><b><u>БИБЛИОГРАФИЈА .....</u></b>                              | <b><u>305</u></b> |



# I ПРЕДМЕТ СОЦИОЛОГИЈЕ

Социологија је наука која заузима кључно место међу модерним наукама окренутим према проучавању друштва, друштвених односа и друштвених процеса. Уопште узев, социологија игра данас видну улогу у савременој интелектуалној култури.

Предмет социологије врло је широк. Од проучавања понашања појединца у одређеној друштвеној ситуацији до истраживања глобалних животних процеса. Социолошки промишљати свет – значи: посматрати појаву, процес у једном широм друштвеном контексту (окружењу).

Друштвене појаве су сложене. Поред своје спољне манифестације, коју опажамо нашим чулима – друштвене појаве имају и своју унутрашњу садржину; смисао. Кад човек трчи улицом, није довољно што ту појаву опажамо. Потребно је познавати њен унутрашњи смисао. Да ли је разлог – рекреација, трчање да се стигне на аутобус или се ради о лопову који бекством покушава да се спасе од заслужене казне. Или је нешто сасвим десето.

Социологија је у односу на друге друштвене науке деценијама предњачила по свом оригиналном научном методу – начину на који се долази до нових сазнања у области друштва и друштвених односа. Из тих разлога дуго се у науци мислило да је социологија скуп методолошких поступака за истраживање друштвених појава. Ради се о истраживањима која се спроводе у микро и макро људским заједницама.

Данас је такво мишљење превазиђено.

Основна тема која прожима предмет савремене социологије је свет који се мења. Задатак је социологије да прати промене, тако интензивне и очигледне, да их уочава и анализира, као и да анализира њихове последице.

Другим речима, свет стваран променама које је остварило грађанско друштво основни је предмет савремене социолошке анализе. Динамика тих промена у свим сферама живота убрзава се драматично.

Задатак је социологије да прикаже трансформације које су се догодиле у не тако далекој прошлости, као и да утврди главне правце развоја у садашњости.

У складу са тако дефинисаним предметом и задатком савремене социологије је друга фундаментална тема: глобализација друштвеног живота. Друштва која су постојала у прошлости могла су се истраживати као изоловане целине. Свет се у међувремену радикално променио. Свет је постао међузависна целина. Глобализација као нови светски поредак прожима данас сва друштва, у мањој или у већој мери.

Одлучујућа улога глобализације можда се најбоље сагледава у области неограничене експанзије глобалне економије. Глобална тржишта руше баријере у свим деловима света. Државе нису више апсолутни господари националних тржишта. Државна власт, суверенитет, све више се ограничава стандардима које успостављају регионални и светски економски и политички центри моћи. Производи и услуге водећих мултинационалних компанија, чији су симболи и претече *McDonalds* и *CocaCola*, освајају свет.

Свет на почетку трећег миленијума налази се у великим променама, какве нису забележене до сад. Парадокс је да је наше време бременито бројним сукобима и поделама. Савремена технологија све разорније делује на природу. С правом се намеће питање - да ли је наша будућност у знаку визије исказане у филму опомену: *Данас после сутра*?!

Савремено доба карактерише се тиме да човечанство први пут у својој историји располаже могућностима да управља властитом судбином. То значи да квалитет нашег живљења први пут можемо да учинимо бољим, што је за генерације које су живеле пре нас било незамисливо.

Следећа битна ствар је примена компаративног приступа у истраживању савремених друштвених промена. Социологија је наука о глобалном друштву. Закон о неједнаком развоју друштва један је од најважнијих закона у социологији. Подаци о начину живота, култури, економским активностима различитих савремених друштава морају се упоређивати, а на основу поређења извлаче се одређени научни закључци.

Велики нагласак последњих година даје се прошлости, догађајима који су се већ десили. Догађаји из прошлости у битној мери утицали су на опредељивање токова даљег развоја конкретних и глобалног

друштва. Историјски приступ заузима значајно место у проучавању савременог друштва. Јер, само на основу познавања и разумевања институција које су постојале у прошлости, можемо разумети и садашњост.

Питања која су дуго времена у науци била нека врста табу теме – питања рода: женскост, мушкост; становишта о односима између полова у различитим друштвима (културама); неједнакости између полова. Све запаженија улога жене у друштву. Породица и брак. Утицај глобализације на односе у браку и породици. Криза брака и породице у најразвијенијим земљама запада – то су теме које у значајној мери заокупљају савремена социолошка истраживања.

Социологија треба да нам отвори нове видике у погледу сопственог понашања и створи свест о културним окружењима која се разликују од нашег. Смисао бављења социологијом треба да буде у повећању граница људске слободе. Слободу овде ваља разумети као стање свести појединца који превазилази вековне догме, предрасуде о другима и забране и поштује разлике у културама које објективно постоје.

## Кратак осврт на развој социолошке мисли

Социолошка мисао веома је стара. Људи су давно почели да трагају за одговором на питање: *шта је човек*. Зашто су појединци привилеговани у друштву, док су други лишени привилегија? Шта је то што доводи до социјалних тензија и превирања?

Социолошка мисао прожима филозофске концепције античког доба. Настају теорије о томе како би друштво требало да буде, а не како оно стварно јесте. И шта ваља урадити да буде боље. Протагонисти најстаријих социолошких учења су: Платон и Аристотел (око 300-400 г. пре нове ере).

Социологија настаје у XIX веку, у време процвата природних и друштвених наука. Историјски, у то време дошло је до велике грађанске француске револуције (XVIII век). Грађанско друштво је разорило традиционални начин живота, навике, морал и обичаје. Пред мислиоцима су се појавили изазови: како објаснити људску природу? Зашто се друштва мењају? Који су фактори друштвене промене?

**Огист Конт** (1798-1857) први је употребио реч *социологија*. Сматра се оснивачем ове науке. У његово доба природне науке су бележиле

боље резултате од друштвених, јер су биле егзактне. Конт је хтео да створи друштвену науку – најопштију науку о друштву, која ће бити у стању да решава друштвене проблеме.

Друштвене науке од Конта до данас мање су развијене од природних наука. Ради се о томе да су учења природних наука заснована на доказима који су неспорни. Учења друштвених наука су релативна. Врло често у прошлости карактер одређених друштвених дешавања одређивале су друштвене снаге које су из социјалних конфликта излазиле као победници.

То другим речима значи да су учења друштвених наука често предмет спорења различитих друштвених слојева, чије интересе дотичу.

**Карл Маркс** (1818-1883) економиста, филозоф и идеолог. Описао је капиталистички начин производње. Првенствено се сматра значајним економистом, а не филозофом и идеологом (визионаром *новог друштва*). Маркс је у својој свеобухватној друштвеној теорији велику пажњу посветио *борби класа* – односно сукобима различитих друштвених слојева, богатих и сиромашних, која се у суштини води око контроле над друштвеним богатством. Залагао се да сва политичка и економска власт припадне најбројнијој и најсиромашнијој – радничкој класи. Сматрао је да је будућност друштва у комунизму – друштву без разлика у богатству, у којем се реализује друштвена правда.

На основу Марксове друштвене теорије почетком двадесетог века успостављен је друштвени систем социјализма (комунизма) у једном делу света. У другој половини двадесетог века трећина човечанства живела је под друштвеним системом социјализма комунизма.

Систем је постепено улазио у општу економску и моралну кризу и распао се изнутра, деведесетих година прошлог века.

Земље које су изграђивале комунизам убрзано се ослобађају баласта прошлости и у процесу транзиције изграђују темеље грађанског друштва.

Поставља се питање – зашто је пропао највећи експеримент у историји човечанства? Као систем, који је трајао седамдесет година, није реализовао прокламовани циљ: власт радничке класе. Радничка класа нигде стварно није дошла на власт, него је у име класе власт вршио политичко управљачки, бирократски друштвени слој.

Маркс, идеолог комунизма, посматрао је друштво Енглеске средином деветнаестог века. Социјалну структуру чинило је 95 процената радничке класе. Било је логично да се закључи како власт треба да при-

падне најбројнијој друштвеној класи. Замајац тржишне економије временом је смањивао удео радничке класе у проценту радно активног становништва. Већ око 1975. године у Енглеској удео радничке класе у квалификационој структури запослених износи око шездесет процената. Почетком трећег миленијума удео радничке класе у Енглеској у радно активном становништву пада на 18%.

Изложени подаци показују да је Маркс превидео промене у квалификационој структури становништва које диктира тржишна економија. Удео радничке класе се драстично смањује, а повећава се проценат запослених који раде у областима услуга и имају вишу или високу школску спрему.

Под утицајем глобализације долази до даље деградације занимања заснованих претежно на мануелном раду. Послови везани за мануелни рад селе се из високо развијених земаља у земље Азије са јевтином радном снагом (Кина, Индија, земље Југоисточне Азије). Такође се смањује и удео становништва које се бави пољопривредном производњом у радно активној популацији. Гледано кроз историју, пољопривреда је била најважнија привредна грана, *извор и услов живота*. Данас се сматра да је довољно 4 - 7% становништва које се бави пољопривредом као робном производњом за подмирење потреба за пољопривредним производима једне глобалне друштвене заједнице.

Свет се из основа изменио у односу на време у којем је друштво проучавао Карл Маркс, тако да је његова идеологија о развоју друштва који неизбежно води ка власти радничке класе већ у другој половини двадесетог века доведена у питање. Марксизам, напослетку, јесте један утицајан идеолошки правац, који је значајно обележио историју двадесетог века.

## **Заједничке одлике друштва**

Као најопштија наука о друштву, социологија има задатак да утврди опште законе и принципе на којима почива друштво као појава *своје врсте* у природи. У досадашњој историји друштво се непрекидно мењало, а те промене кретале су се у правцу усложњавања друштвених односа и процеса. Један од закона који је открила социологија јесте закон о неравномерном развоју друштва. Наиме, друштво се у свом историјском ходу неравномерно развија. У неким деловима света (као на пример у Европи) друштво је јако развијено, али у Брази-

лу, у Африци и у деловима Аустралије неке људске заједнице живе на врло ниском степену друштвеног развитка.

Социологија је утврдила неке заједничке карактеристике које важе за сва друштва, без обзира да ли се ради о развијеном друштву или се пак ради о племену које, живи у прашумама Амазона. Које су то карактеристике?

**Друштвена свест.** Свест је *differentia specifica* која на извештан начин раздваја људско друштво од животињског света. Управо због тога што поседује свест, што може да планира, што може да преноси људско искуство на следеће генерације и што је стваралачко биће - човек је господар природе. Људску власт над природом условно схватити. Човек господари природом на тај начин што упознаје њене тајне, а затим је мења према сопственим мерилима и потребама.

**Друштвена производња.** Човек никако није једино биће на Земљи које производи, али је само човекова производња д р у ш т в е н а. Он производи према унапред сачињеном плану, свесно и стваралачки, уз употребу оруђа за рад.

**Подела рада.** У сваком друштву, ма колико било развијено, постоји неки облик поделе рада. Док су људи живели на ниском степену развитка, жене, деца и старци обављали су лакше послове, а тежи послови били су резервисани за одрасле мушкарце. То је такозвана природна подела рада. Иако се друштво од појаве природне поделе рада развијало до неслућених размера, неки облици те поделе рада могу се и данас срести у друштву. Најчешће се срећу у породици. Наиме, у породици су послови јасно подељени међу њеним члановима. Лакше послове обављају жене и чланови породице који су у поодмаклој животној доби, а физички тежи послови резервисани су за мушкарце у пуној физичкој снази. На друштво је нарочито велик утицај извршила четврта велика подела рада, подела на *умни и физички рад*. Ова подела рада довела је до појаве државе и, уопште, епохе коју називамо цивилизацијом.

**Организованост.** Људи су одувек живели организовани у веће или мање људске скупине, не би ли се, удружени, успешније супротставили опасностима које вребају у природи. Карактер друштвених група и степен везаности појединца за групу мењали су се кроз историју. У модерном добу држава је најважнија друштвена организација. Држава игра противречну улогу у друштву тако што једанпут иницира, а други пут успорава друштвени развитац, већ у зависности од тога које се друштвене снаге налазе на њеном челу.

**Неједнакости.** Нема друштва у коме нису постојале неједнакости. Вероватно су најстарије неједнакости између полова, које се свode на доминацију мушкарца над женом. Још у миту о настанку човека истакнута је (и оправдана) ова неједнакост. Човек је наводно створен актом Бога од земље, а од фрагмената његовог тела Бог је касније створио жену. Ово имплицира обавезу жене да у свему буде покорна мушкарцу. Тек крајем двадесетог века, и то у најразвијенијим земљама, долази до превазилажења неједнакости између полова, пре свега захваљујући чињеници да одређене гране производње изискују претежно женску радну снагу (текстилна индустрија, на пример), што доводи до тога да жена престаје више да буде везана искључиво за домаће огњиште и за подизање потомства; она постаје економски самостална и у великој мери равноправан партнер у брачним односима. Поред ове исконске неједнакости, у друштву постоје неједнакости на основу старосне доби, затим на основу расе, итд. У последњих неколико хиљада година истакнуто место имају неједнакости између различитих друштвених слојева, изазване поседовањем односно не поседовањем средстава за производњу. Неједнакости изазване постојањем друштвених слојева нарочито су изражене у ранијим историјским типовима друштва. Овај тип друштвених неједнакости у значајној мери је потиснут или прикривен у друштвима са јаким средњим друштвеним слојем.

## Типови друштава

На основу степена развитка материјалне културе, разликујемо неколико историјских типова друштва. Овде се пре свега ради о типовима друштава која су постојала у прошлости и која су нестала, али неки облици таквих друштава могу се и данас срести у неразвијеним деловима света. Битан фактор који служи за одређивање историјског типа друштва јесу средства за рад и технологије којима се људи служе у свом времену.

Број светског становништва у прошлости био је далеко мањи у прошлости него данас. Нису постојале тако велике људске агломерације, као што су велики градови (*мегалополиси*) са предграђима, у којима данас живи неколико милиона људи.

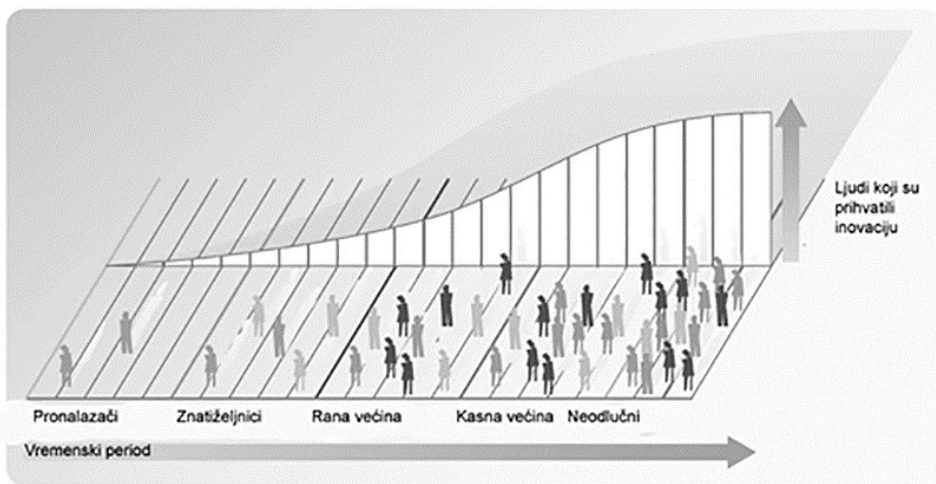
Пре десет хиљада година градови нису постојали. Људи су живели у сеоским заједницама, махом у умереном појасу, где су постојале при-

родне претпоставке за одржање људске врсте. Људска врста највероватније се зачала у умереном појасу, у пределима који представљају ареал (животно станиште) за највећи број животињских и биљних врста. Прве процене о броју становника на планети односе се на примитивна друштва. У то време укупно је било око десет милиона људи. Са напретком производње и усложњавањем друштвених односа, број људи се повећавао. У време владавине Јулија Цезара (пре две хиљаде година) процењује се да је на планети живело око 250 милиона људи. Човечанство је учетворостручено до 1800. године; сматра се да је у то време на Земљи живело милијарду људи. Око 1960. године процењује се да се број људи на Земљи кретао око три милијарде. За мање од педесет година број становника на земљи се више неголи удвостручио. Светско становништво се увећава за 80 милиона годишње. Процењује се да је средином 2014. године на планети живело 7 милијарди и 174 милиона људи. Футуролози предвиђају да ће око 2015. године на Земљи живети 8,5 милијарди људи, од чега ће око 6 милијарди настањивати велике градове.

Никад више људи није живело на планети него данас. Сматра се да данас живи 9 процената људске популације свих времена. Све генерације, од настанка људске врсте до данас, процењује се да броје 83 милијарде људи.

Поставља се питање – који су фактори утицали да се људска врста тако увећа у релативно кратком временском периоду? Низ епохалних проналазака унапредили су положај човека у природи и учинили га господаром природе. Ови проналасци догодили су се у модерном добу. Један од најзначајнијих проналазака свакако је проналазак писма. Писмом као кодираном информацијом човек је могао да забележи своја искуства у вези са природом и да их сачува за наредне генерације. Настанак и употреба писма произвели су тако снажне промене у друштву да од тога доба настају нови обрасци живота и ничу нови облици друштвених организација. Јављају се нове професије.

Епохални проналасци и иновације по правилу су дело надарених људи, појединаца, који су стварност и свет посматрали даље и осећали дубље. Велике идеје настајале су по правилу у круговима њине. Касније их је већина оценила корисним по опстанак и напредак друштва, прихватила их је и даље развијала (слика 1).



**Слика 1:** Развојни пут проналаска у модерном добу: од проналазача до масовне употребе производа.

**Писмо** је начин да се у друштву уведе ред и да се установе процедуре. Ако погледамо уназад, кроз историју, од Римског Царства до данас, предњачила су у сваком погледу друштва која су дефинисала процедуре за различите ситуације из свакодневног живота и тих процедура се чврсто држала.

**Економски напредак и развој медицинских знања.** Квалитетнија култура живљења. Проналазак и употреба водовода, канализације, пеницилина. Све су то достигнућа модерног доба. Људски век је значајно продужен. У Римско доба просечан животни век износио је тридесет година. Данас у нашој земљи мушкарци у просеку живе 70 година, а жене 75. У Америци животни век износи преко 80 година. У Обали Слоноваче, једној од најнеразвијенијих земаља на планети, у Африци, животни век износи 34 године.

**Ловци и сакупљачи.** Наши преци највећи део своје историје провели су у стању ловаца и сакупљача – издржавали су се ловом, риболовом и сакупљањем јестивих биљака које су слободно расле у природи. Некад преовлађујуће културе, данас готово да су изумрле и као такве не представљају предмет истраживања социолога. Данас на Земљи на овом степену друштвеног развитка једва да живи око 250.000 људи.

У поређењу са савременим друштвима, као што су модерна европска и америчка друштва, разлике у материјалном богатству код ловаца и сакупљача готово да и не постоје. Ловци и сакупљачи нису заинтере-

совани за увећање материјалног богатства, које би прелазило ниво задовољавања њихових основних потреба. Предмет њихове пажње и смисао живота јесу религиозни ритуали и обреди. Од материјалних добара треба споменути оружја и оруђа којима су се служили, као што су оружја за лов и риболов, као и алатке за обраду земље.

Разлике у друштвеном положају су постојале и последица су разлика у старосној доби и полу. То значи да су ова друштва познавала природну поделу рада, каква данас постоји у породици: мушкарци обављају теже физичке послове, а жене су окренуте ка породици и деци.

**Сточарска и ратарска друштва.** Настала су пре двадесет хиљада година. Ослањају се на узгој стоке, односно на гајење пољопривредних култура. Постоје бројна друштва са мешовитом економијом, са елементима пољопривредних и сточарских друштава. Сточарска друштва су се задржала до данас и постоје у подручјима Африке, Средњег Истока и централне Азије, у подручјима обраслим травом. Начин живота сточарских и ратарских друштава омогућавао им је стварање стабилнијих извора хране, него што је то био случај код ловаца и сакупљача. На тај начин створена је претпоставка за појаву већих људских агломерација (друштвених група) од оних које су постојале код ловаца и сакупљача. У овом периоду јављају се прве сталне људске насеобине. То су била села, која су подизана крај река. Реке су представљале вид комуникације са другим заједницама, пошто путна мрежа није била позната.

**Прединдустријске цивилизације.** Настале су пре шест хиљада година. Значајно се разликују од свих раније познатих типова друштва. Друштвене неједнакости у овим друштвима јако су изражене. Град доминира селом. Простиру се на великој територији, којом управљају цареви, оличења богова. Највећа тековина прединдустријских цивилизација је појава писма.

Најстарије писмо настало је код народа Сумера, који су живели 26 векова пре Христове ере. Они су створили клинасто писмо, које је касније прихваћено као део културе од стране освајача сумерске државе – Персијанаца, чије је седиште било у Вавилону.



**Слика 2.** Сумерско клинасто писмо је најстарије писмо у историји човечанства.

Водеће преиндустријске цивилизације имале су и свој календар, који је представљао неку врсту агенде – догађаја у животу у току године или у дужем временском периоду, на основу знања о смени годишњих доба и кретању планета унутар Сунчевог система.

Највећи број древних цивилизација настао је у долинама великих река. Кинеска Царевина настала је пре четири хиљаде година, на Блиском и Средњем Истоку настало је Персијско Царство (на територији данашњег Ирана), док је у на подручју које обухвата плодно земљиште са обе стране реке Нил, формирана древна Египатска Царевина (*земља фараона*). Највећи утицај имала је Римска Империја, која је на врхунцу своје моћи обухватала значајан део Европе, укључујући и Енглеску.

**Индустријске цивилизације.** Настају са великом индустријском револуцијом. То је време преласка са мануфактурне на машинску производњу. Индустријска револуција започела је епохалним проналаском, парном машином (1769). Према неким теоретичарима, укупно 47 проналазака чине прву индустријску револуцију. Почетком XVIII века Аркрајт је у Енглеској основао прву фабрику. Привреде најразвијенијих европских земаља ослонац су нашле у индустрији. По први пут у историји пољопривреда је потиснута на споредне коло-

секе. Већ почетком двадесетог века земља чије се становништво претежно бавило пољопривредном производњом сматрала се економски заосталом. Велика већина становништва у индустријској епохи ради у фабрикама, у јавним службама, у трговини, а не у пољопривреди. Већина становништва живи у мањим или већим градовима, где се интензивно живи и где су појединцу доступне бројне институције културе и забаве, којих у сеоским заједницама нема.

Индустријска цивилизација карактерише се развијеном и разуђеном путном мрежом и ефикасним системом комуникација. Поред друмског и железничког саобраћаја, јавља се и авио саобраћај, као и прекоокеанска пловидба. Политички системи држава индустријске цивилизације су развијенији и јачи, у поређењу са системима преиндустријских цивилизација. У већини држава доследно се примењује начело поделе власти на извршну (оличену у извршном органу, влади), судску и законодавну. Политичке странке имају одлучујућу улогу у политици.

Државе индустријских друштава изграђене су на националном принципу. Јасно су омеђене територијом, која је међународно призната. Државна власт је дефинисана законима и другим прописима државних органа и тиче се свих сфера друштвеног живота.

## **Историја друштва као један дан**

Према неким претпоставкама, друштво је старо око седам стотина хиљада година. Друштвена промена је закономерност, која се огледа у свим типовима друштва. Древна друштва се врло споро мењају, тако да појединци који прате друштвени живот промене нису у стању да уоче. Најбољи пример јесу знаменити антички мислиоци Аристотел и Платон. Кад анализирамо њихово дело, које је у одређеној форми сачувано до данас, можемо закључити да ови великани античке мисли нису схватили да се у њиховом друштву, у начину живота и у економији, одвијају промене, које воде ка усложњавању друштвених процеса и односа. Промене у античком добу биле су тако мале и тако су се споро одвијале да их људски век није могао опазити, па према томе ни описати.

Откриће *генома* (генетског материјала – 2003) омогућило је научницима да остваре нове продоре у сфери откривања истине о настанку људске врсте на Земљи. Истраживања публикована током 2010.

године доказују да су све људске расе настале од заједничког претка, од једне прамајке, која је живела пре 100.000 година у пределима делте реке Нила. Према томе, може се закључити да се људска врста зачала давно и да је територија Египта онај део наше планете где се зачала људска врста.

Ако би хтели да извршимо генерализацију, тако што би смо досадашњу историју ситуирали у један дан, онда би трајање главних историјских типова друштва изгледало овако:

- ❖ Ловци и риболовци 23 сата и 55 минута;
- ❖ пољопривредници 23 сата и 56 минута;
- ❖ и цивилизације 23 сата и 57 минута.

Људи су, према томе, најдуже живели начином живота који није уливао наду у опстанак људске врсте – као ловци и сакупљачи.

Преиндустријске цивилизације баве се пољопривредом као основном привредном граном. Велике царевине античког света, укључујући и импозантно Римско Царство, које се у једном тренутку простирало од Хадријановог Зида (од око 120. године нове ере; део британског острва) до Азије, имало је пољопривреду као основну привредну делатност. Пореде пољопривреде, у античким друштвима развијале су се различите врсте занатства и трговине. Римљани су познавали новац, као средство размене и мере вредности производа.

Новац је настао из практичних разлога, седам векова пре Христове ере у Малој Азији, као мера вредности и роба која је заменљива за све друге робе. Размена се не може замислити без новца. Новац је, од настанка до данас, задржао три битне карактеристике: израђен је од племенитог метала, има прецизно утврђену тежину и грб (жиг) који гарантује тежину и ауторитет који га ставља у промет и води се евиденција о броју издатих апоена.

Папирни новац доминира нарочито после 1935. године, када је престало да важи правило опште заменљивости папирног новца за драгоцене метале. У нашем времену појавио се и електронски, *жирални* новац, који не постоји у материјалном облику (као монета).

Најкрупнији догађаји који су одлучујуће утицали на унапређење и опстанак људске врсте догодили су се у последњих две стотине година. Прелазак са традиционалног начина производње оличеног у занатској радионици на робну производњу и тржишни начин привређивања имају за последицу неслућен раст човековог знања о при-

роди као свету који га окружује. Појава писмености у овој фази раз-  
витка друштва имала је изузетно велики значај.

## II ДРУШТВЕНЕ ПРОМЕНЕ

### Фактори друштвене промене

**Т**ребало је да прођу векови да се схвати како се у друштву одвијају промене које воде ка усложњавању друштвених заједница, односа и процеса у њима и, у крајњој линији, доводе до напретка у начину друштвене производње.

Највећи недостатак античке мисли о друштву садржан је у чињеници да великани попут Аристотела и Платона нису уочили да се друштво креће, да се мења. Идеја напретка била им је страна. Не зато што напретка није било, него што је напредак био тако спор да људски век није могао да га идентификује.

Идеју напретка у историји први је запазио Аурелије Августин, теолошки теоретичар који је живео у петом веку. Августин је живео у време пада Римског Царства. Догађај је био од прворазредног значаја, јер се сматрало немогућим да падне тако велико и моћно царство. Августин је ставио себи у задатак да објасни разлоге пада. Објашњење је теолошко. Августин је, међутим, први теоретичар који је увео категорију "тока светске историје". Идеја о друштвеној покретљивости, напретку и факторима друштвене промене биће касније ревалоризована у радовима античких мислилаца.

Маркс је сматрао да материјални услови живота "у крајњој линији крче себи пут" и да су они разлог друштвених промена. У последња два века теоретичари који се баве проблемом друштва сагласни су да су друштвене промене присутне кроз целокупну људску историју. Ниједна теорија, међутим, не може да објасни друштвени развој од најпримитивнијих друштава до данас, позивајући са на једном чиниоцу као кључном фактору друштвене промене.

Данас је у социологији преовлађујуће схватање да су друштвене промене нешто што се подразумева само по себи. Промене су тако нагле и евидентне да их нико од озбиљних теоретичара не оспорава.

Ентони Гиденс, водећи социолог данашњице, сматра следеће факторе важним покретачким снагама друштвене промене: *физичко окружење, политичка организација и културни фактори*.

Да *физичко окружење* утиче на карактер друштвене промене најбоље се може видети по утицају климатских чинилаца на начин живота људи. Људи оснивају насеобине у пределима где постоји релативно умерена клима. Пределу са благом и умереном климом идеални су за организовање људских заједница. Насупрот томе, предели под вечитим снегом и ледом (јужни и северни пол) су фактички региони у којима не живи људска врста.

Утицај климатског фактора на колективно-психолошке карактеристике људи први је уочио Аристотел. По његовом уверењу, људи који живе у условима са благом, приморском климом благе су нарави, тако да потенцијалне конфликте решавају политичким средствима; компромисом. Насупрот томе, људи који живе у условима сурове климе, у планинским пределима, опречне су нарави и лако улазе у конфликте.

Извесно је да је клима била важан фактор који је могао да определи пределе на Земљи на којима се зачала и, касније, напредовала људска врста. Људска врста се зачала у оним подручјима где је клима била блага или умерена. Обично у пределима крај река и у равници. У суровим условима живота човек снабдевен оскудним знањима о свету који га окружује, није могао да се одржи.

Како је људско знање о природи напредовало, утицај климе на просперитет људске врсте постепено се смањивао. Не може се, међутим, рећи да је данас тај утицај занемарив. Пределу под вечитим снегом и ледом јесу дестинација научних експедиција, посебно опремљених и тренираних да преживе извесно време, али никако читав свој живот. Кад се експедиција заврши, враћају се у своје удобне канцеларије да сумирају чињенички материјал који су сакупили на терену.

Да климатски фактор јесте значајан, али није и једини који обликује друштвену промену види се на примеру Грка. Античка Грчка била је у свом времену узор осталим народима. Средиште културних догађања и, уопште, центар света. На истим просторима, под утицајем исте, медитеранске климе, данас живи становништво које је изгубило лидерску превагу, без обзира што се у климатском погледу ништа није променило у последњих две и по хиљаде година.

Политичка организација друштва има велики утицај на друштвене промене. Држава је најважнија политичка организација у сваком

друштву у епохи цивилизације. Улога државе је противречна. Настала је да олакша борбу човека са негостољубивом природом. Првобитни разлози за формирање државе били су практичне природе. Држава је формирана као нека врста јавне службе, са видно израженим организаторском улогом. Држава то и данас јесте. Уопште узев, противречна је улога државе као фактора друштвене промене. У одређеним историјским ситуацијама држава се јавља као моторна снага друштвене промене. Законодавном иницијативом држава просто мења начин и квалитет живота својих грађана – на боље или на горе.

Државе које у савременом друштву воде политику која је усмерена ка поштовању и примени важећих међународних стандарда и успоставља правни поредак који сваком појединцу пружа подједнаке шансе на успех, значајни су фактори друштвене промене. Има, међутим, држава на чијем се челу налази државни поглавар који сву енергију усмерава ради учвршћења постојеће власти. Улаже огромна средства у апарат репресије. Противи се сваком изливу народног незадовољства, усмереном ка увођењу институција демократије. Конфронтира се са међународном заједницом. Оваква политика води ка сиромаштву већине становништва, ка изолацији земље у односу на међународну заједницу и ка великом социјалном раслојавању. Истиче се узан слој богатих. Такозвана *дворска камарила* (унутрашњи круг највише фактичке државне власти) – састављена од људи који врше или подржавају постојећу власт.

*Културни чиниоци* јесу значајан фактор који артикулише карактер друштвене промене у свим друштвима. Религија је један од најутицајнијих културних чинилаца. Нарочито у друштвима која су постојала у прошлости. Религија у друштву може да има назадну улогу и да буде брана друштвених промена. Лудвиг Фојербах, немачки филозоф који је стварао свој филозофски опус средином деветнаестог века, био је велики критичар религије. На бројним примерима у својим радовима показао је како је религијско учење тога времена било у супротности са потребама друштвеног напретка и, уопште, друштвене промене.

Црква, као институција религије, у међувремену је у значајној мери кориговала своје ставове у односу на бројна актуелна друштвена питања, тако да се данас цркве које припадају западним цивилизацијама не могу сматрати културним чиниоцима које су супротстављене друштвеним променама. Ово нарочито важи за протестантску цркву,

која је својом догмом у потпуности окренута ка овоземаљским вредностима и стицању богатства.

Развој система комуникација такође се прибраја културним чиниоцима који доприносе друштвеној промени. Велику улогу имају савремене комуникације и средства која спадају у категорију масовних медија. Телевизија, Интернет, филм, штампа, итд. Средства масовних комуникација у модерном добу постала су толико моћна да су се отргла из руку моћника који су их деценијама користили ради учвршћења сопствене власти. Велики је утицај ових средстава на формирање јавног мњења у једном конкретном друштву. Од преовлађујућег става јавног мњења према појединим питањима зависи управо од водећих медија. Водећим медијем данас се сматра телевизија, пошто телевизијске програме конзумира највећи део јавног мњења у једној земљи. Утицај телевизије заснован је на чињеници да нам сликом у реалном времену у наше домове доноси светлости и сенке савременог света. Други по значају електронски медиј је радио, који се може пратити кад је човек у покрету. И у томе лежи његова магнетна снага. Напоследку, Интернет као једини глобални медиј који не познаје границе избио је на треће место по употреби, потискујући штампу.

Познавајући историју и прилике у окружењу, у суседним државама, људи могу извући закључке о правцима развоја друштва којем и сами припадају. На пример, у Европи је присутна тенденција интеграције држава у економску и политичку асоцијацију – Европску Унију. Велики број држава јесу већ чланице ове асоцијације, која је више од заједнице држава, јер има парламент, стандардизоване прописе којим се регулишу својински односи и људска права. У том смислу и друге државе на европском континенту улажу напоре како би се што пре у њу укључиле.

Велике личности у историји имају такође значајну улогу у друштвеним променама. Великим личностима можемо назвати људе који су разумели своје време и потребе тога времена и деловали у духу подмирења тих потреба. Хитлер је велика личност јер је разумео дух Немачке као поражене земље, осуђене да плаћа ратну штету по завршетку првог светског рата. Као идеолог и вешт манипулатор, умео је стаће безнађа да искористи и да понуди алтернативу. Историја је показала да је алтернатива била још погубнија по немачку нацију, али и по многе народе широм света.

Појединци обдарени способношћу за владањем могу постати вође и бити успешни кад се стекну повољни друштвени услови. Да у Немач-

кој није постојала стопа незапослених и инфлација каква је постојала у време кад је претендовао на власт, његова партија била би маргинализована у политичком животу земље и он никада не би постао историјска личност.

Напоследку, политички утицаји у великој мери у модерном добу утичу на политичке промене. Ова тенденција први пут је констатована у време грађанске револуције у Француској, 1789. године. Револуција је изазвала револуционарни занос у највећем делу Европе. Поновили су се са више или мање успеха револуционарни сценарији и капитализам је убрзо постао владајући светски поредак, потискујући у историју феудализам.

Пад берлинског зида, симбола комунистичке империје, у септембру 1989. године означио је почетак краја комунистичког система. Као друштвени и политички систем, комунизам најпре пада у Русији, затим у Румунији, Бугарској, Мађарској, Албанији, Чехословачкој и у другим земљама.

## **Критеријуми за разликовање степена развијености савремених друштава**

Закон о неравномерном развоју друштва постоји од настанка преиндустријских цивилизација. Ради се о томе да су глобална друштва која егзистирају у једном историјском времену остварила различит степен друштвеног напретка. Зато можемо у свим епохама цивилизације разликовати неразвијена, средње развијена и врло развијена друштва.

Друштвени напредак је очигледан код свих друштава. Можда у прилог тој тези најбоље говори чињеница да су људи у прошлости живели далеко краће него данас. Просечан животни век је у време Римског Царства износио тридесет година. У средњем веку харале су епидемије, што је доводило до неке врсте природне равнотеже, тако да је број људи на планети износио мање од милијарду. Захваљујући напретку оствареном у медицини и побољшању личног стандарда и, уопште, квалитета живота, мушкарци данас у свету у просеку живе 72, а жене 74 године.

Са садашње тачке гледишта, поставља се питање: који су критеријуми за разликовање степена развијености савремених друштава.

**Место пољопривреде у друштвеној привреди.** Тачније, проценат радно активног становништва које се професионално бави пољопривредном производњом.

Земље које се сматрају развијеним имају релативно мали број становника који се професионално бави пољопривредном производњом. У најразвијенијим земљама света удео професионалних пољопривредника, робних произвођача, креће се између 3 и 7 процената. Поставља се питање: како да тако значајна привредна грана, која је најдуже у историји била једина привредна грана којом се бавило целокупно радно активно становништво, може да задовољава потребе тако великог броја људи на планети са тако малим бројем пољопривредника.

Одговор лежи у чињеници да је дошло до великог напретка у области пољопривредне производње. Створене су нове, далеко родније биљне врсте (житарице), а човек је изумео бројну механизацију која га замењује у обављању рутинских и тешких пољопривредних послова. Напредак науке и технике смањио је потребу за радном снагом у овој грани друштвене привреде.

Удео пољопривреде у формирању светског бруто производа у 2013. години износи 6%, према индустријској производњи, која износи 30,7% и услугама (сервисима) који заузимају 63,3% удела у светском бруто друштвеном производу у посматраном периоду.

**Удео писмених у укупној популацији – школска спрема.** Удео писмених у високо развијеним друштвима је врло висок. Основна школа је обавезна. Како је економија знања заснована на високо образованим стручњацима, све се више траже стручњаци са високом школском спремом у трогодишњем и четворогодишњем трајању. Наша земља по броју стручњака са завршеном вишом и високом школом спада у ред недовољно развијених земаља. Према последњим статистичким подацима, 11% становништва Србије има завршену вишу или високу стручну спрему (2012).

**Друштвена средина где живи већина становништва.** У развијеним земљама већина становништва живи у урбаним заједницама – градовима. У најразвијенијим земљама света око 90% становништва живи у градовима. Највише их живи у великим градским центрима – мегалополисима. У потрази за послом појединци проведу значајно време у путовању од куће до посла и назад. Понекад је радно место удаљено од посла и стотину километара.

Највећи градови у неким развијеним земљама имају вишемилионско становништво. Посебан урбанистички феномен јесу *конурбације* – простори настањени великим бројем градова средње величине између којих фактички не постоје границе. Ова појава карактеристична је за Америку. Позната је конурбација око града Њујорка и Лос Анђелеса. Такође, између Бостона и Вашингтона постоји конурбација – језгро градова, које броји око 40 милиона људи. Београд је 1957. године имао 370.000 становника. Према последњем попису из 2011. године Београд је постао мегалополис са 1.740.000 становника.

Градско становништво увећава се много брже него становништво на планети. Године 1975. 39% светског становништва живело је у великим градовима. Футуролози процењују да ће 2025. године око 63% становништва на Земљи живети у великим градовима.

Највећи пораст становништва градова у свету десио се у периоду после 1960. године, када је у градовима живело око 1.4 милијарде људи. Процене су да ће до 2020. године велики градови апсорбовати још 2 милијарде становника.

Град од настанка, пре око пет хиљада година, изазов је за људе који су свесни чињенице да је живот пролазан и да се на селу живи једнолично и скромно. Људи се досељавају у велике градове из варошица и са села јер су им могућности запослења далеко веће. Градови су центри политичке и економске моћи. Поседују огромне урбане зоне.

Развој савремених градова врши огроман утицај не само на навике и понашање, већ и на обрасце мишљења и на осећање људи. Градови су центри културног стваралаштва. У градовима постоји позориште, биоскоп, библиотека. Градови појединцу пружају перспективу – могућност за удобан и квалитетан живот, одличну здравствену заштиту, безброј могућности за упражњавање хобија.

Али град поред светлости има и своје сенке. У градовима цветају различите врсте друштвеног криминала, које у малим сеоским заједницама нису могуће. Упоредо са растом, експанзијом градова, расту и социјалне разлике – богатство на једној страни и сиромаштво на другој.

Социолог града *Барцес* поделио је град на неколико језгара – градских зона. У централној зони живе припадници богатијих друштвених слојева. У мешовитим етничким срединама то су белци. Даље, од централних градских зона налазе се "зоне Сунца", у којима живи градска елита (Дедиње у Београду). На периферији великих градова живе сиромашнији слојеви јер су тамо станарине мање, али су и пљачке и криминал већи. Градска језгра обилују старим зградама;

тешко се загревају; често немају централно грејање. Старе су сто и више година, саграђене од опеке, оронуте су и убрзано их уништава висока концентрација угљен-диоксида; сумпор диоксида (киселе кише); слаба је термо и звучна изолација, дотрајали су прикључци за воду и канализацију; нема гаса. Градска бука, густ саобраћај, "загушења у саобраћајним шпигетима" нарочито су изражена у градским језгрима.

Између града и села хиљадама година постоје антиномије. Град је настао као војна утврда и политички центар одакле се систематски спроводи доминација над селом. Маркс је у деветнаестом веку писао о "идиотизму сеоског живота". Село се данас "празни". Приходи од пољопривреде су мали. У неким појединим деловима Србије, као што су подручја око Црне Траве и Сурдулице, Неготинска Крајина на селу су остали најстарији мештани. Села остају без подмлатка, пошто млади масовно одлазе у град. Бављење пољопривредом је све мање уносан посао, јер је обрт капитала у тој привредној грани лимитиран природним фактором и износи један циклус производње годишње. Осим тога, атмосферска загађења доводе до глобалних климатских промена које имају за последицу гладне године и огромне губитке у приносима пољопривредних култура.

Додатни проблем представљају све ниже цене пољопривредних производа, којих је на тржишту у изобиљу. Пољопривредни производи прибарају се сировинама. Глобализација се карактерише великим диспропорцијама цена финалних производа и сировина. Само у 1999. години цене сировина у односу на цене финалних производа забележиле су пад од тридесет процената.

**Удео становништва које активно исповеда веру.** Секуларизација – процес губљења утицаја цркве на друштвени живот општи је феномен развијених друштава. Вера је део традиције. У најразвијенијим земљама у трци за што већом зарадом смањује се број верника који недељом одлазе на служење мисе. Људи су све више заокупљени овоземаљским проблемима. У другим деловима света, утицај религије је и даље велики. На пример, у земљама у којима је ислам водећа религија висок је проценат религиозних људи који редовно упражњавају религијске ритуале.

**Национални доходак *per capita*** (по глави становника, на нивоу године) у развијеним земљама обично износи десетак и више хиљада долара. У средње развијеним земљама он је нижи. У нашој земљи национални доходак износи нешто преко две хиљаде долара.

Постоје дубоке разлике у богатству у савременом свету. највећи број становника планете живи са личним материјалним богатством које не прелази цену од 10 хиљада америчких долара. Огроман број становника у свету живи од прихода који не прелази износ од 2 долара

дневно. Насупрот томе, најбогатији становници планете броје, према неким проценама, око 200.000 људи. Амерички глобални часопис Forbes редовно објављује листу милијардера, људи који располажу великим богатством које у некретнинама и покретним стварима, као и у новцу и хартијама од вредности износи најмање милијарду долара. Током 2014. године повећао се број милијардера у свету и он износи око 2.300 људи.

World Economic Forum @wef · 6h

Why inequality is 2015's most worrying trend #outlook2015 [wef.ch/1xxNneQ](http://wef.ch/1xxNneQ)



**Слика 3.** Структура светског становништва по личном богатству у 2014. години: имовина до 10 хиљада долара (68,7%); имовина између 100 хиљада и 10 хиљада долара (22,9%); имовина у вредности између милион и 100 хиљада долара (7,7%) и имовина већа од милион долара (0,7%). Последња групација чини око 500.000 људи.

**Животни век.** Дужина животног века разликује се код развијених и неразвијених друштава. У неразвијеним друштвима слаба је ухрањеност становништва и слаба је здравствена заштита. Отуд се у неким земљама живи краће од 40 година (Сомалија и земље подсахарске Африке). У развијеним земљама животни век достиже и до 85 година (Швајцарска, САД).



### III ГЛОБАЛИЗАЦИЈА – СВЕТ У ПРОМЕНАМА

Друштва која су постојала у прошлости, укључујући и последње деценије прошлог века, карактерисала су се израженим културним посебностима; *цртама*. Другим речима, друштва су егзистирала као некакве мање-више затворене целине са устаљеним обрасцима живота. Мало је било заједничких карактеристика које би се препознале у свим друштвима, без обзира на степен њиховог развитака.

Не само да су евидентно постојале разлике између развијених и мање развијених друштава, него су те разлике биле очигледне и унутар самих развијених друштава.

Разуме се, разлике су и данас присутне и очигледне и оне се у социологији називају културним шоком. На пример, културни шок доживљава појединац кад се нађе у другој земљи у којој се говори њему непознатим језиком, конзумира се друкчија храна, исповеда се друга вера и постоје други устаљени културни обрасци понашања.

Живљење на компактном простору, прецизно одређеном државним границама – *државноцентрични фактор* имао је одлучујући утицај на обликовање начина живота и понашања појединаца и друштвених група. Тај фактор је био основа за успостављање посебности у односу на друга глобална друштва на Земљи, од настанка државе, а нарочито од периода реформације католичке цркве (XVI и XVII век), када је завршен спор око власти између власти и цркве око преваге над ово-земаљском влашћу, превладавањем начела у корист државе: *Чија власт онога и вера*.

Ове разлике последњих десетак година се смањују, мера државоцентричног, локалног у глобалном друштву слаби у корист глобалног, светског.

Да би смо боље разумели савремени свет, треба, дакле, имати на уму да су се државе у прошлости развијале на основу неке своје, унутрашње логике, коју је у великој мери одређивала традиција и култура народа који је живео на тим просторима. Култура је у међувремену

пored националног попримила и интернационалне форме. Појавила се масовна култура, која је прихватљива људима на свим континентима и то како у развијеним, тако и у неразвијеним друштвима. Масовна култура носи културне вредности које су лако препознатљиве типичним потрошачима културног стваралаштва. Шири се планетарно, захваљујући средствима масовних комуникација, као што су телевизија (која је унела свет у наше домове), Интернет и радио и приступачној цени.

Захваљујући утицају масовних медија, као агенаса (преносилаца) масовне културе, људи одређене генерацијске доби данас носе фармерке, слушају поп музику, комуницирају међусобно путем мобилне телефоније или путем Интернета. Традиционални начини одевања (тзв. народне ношње) су нестали и примерци такве одеће још се могу наћи у етнолошким музејима.

Упоредо са овим, тече процес размене роба и услуга на глобалном, светском тржишту. Колико до пре две -три деценије није постојала пракса, макар у мање развијеним земљама, да у рафовима продавница робе широке потрошње купац може пронаћи производе који су произведени ван граница његове земље. Данас је готово уобичајена пракса да смо просто затрпани огромним асортиманом производа из целог света. На амбалажи су исписане декларације о начину употребе, квалитету и року употребљивости производа на више језика. Ово важи и за бројне салонске уређаје, попут телевизијских апарата високе резолуције (HDTV), DVD и Blu Ray плејера, дигиталних фото апарата и сл.

Посредством кабловске телевизије у наше домове стижу програми светских телевизијских компанија са титловима на нашем језику или насинхронизовани на наш језик.

На политичком плану свет је све више један; међузависна целина. Горућа питања човечанства решавају се у Организацији Уједињених Нација и специјализованим органима те светске асоцијације, која је имала огромну улогу у одржању мира у свету у периоду после Другог светског рата.

Основе светског поретка, какав је данас део наше стварности, постављене су пре две стотине година, у време колонизације. Земље које данас диктирају правила светског поретка и имају привилегован положај у органима Уједињених Нација (сталне чланице Савета безбедности, извршног и најугицајнијег органа те организације), стекле су развојне предности и права на основу којих и данас имају доми-

нантно место у решавању конфликта у савременом свету, у прошлости.

Три су фактора која уједињују најразвијеније земље света и чине их апсолутно доминантним у креирању даљих токова друштвеног развитака и глобализације као светског процеса:

- ❖ **Економска снага.** Привреде ових држава, познатијих и као друштва првог света, базирају се на тржишној економији. Водеће светске мултинационалне компаније имају седишта у најразвијенијим земљама света. Сједињене Америчке Државе имају око 23 милиона регистрованих привредних субјеката. Закони тржишне економије потпуно су политички подржани.
- ❖ **Војна снага.** Ове земље располажу војном моћи у којој доминира технички фактор, тако да су данас у могућности да потчине сваког потенцијалног непријатеља. Уједињене су у војну асоцијацију, основану крајем четрдесетих година прошлог века – НАТО савез.
- ❖ **Политичко јединство.** Не постоје крупне политичке и идејне разлике између најразвијенијих земаља света. Ако се разлике појаве, убрзо се покаже да се неспоразуми изгледе, тако да је њихов наступ у светским организацијама, као што је Организација Уједињених Нација, по правилу јединствен.

Процеси глобализације присутни су кроз различите догађаје и проналаске, који су битно унапређивали и интензивирали везе и односе између људи, који су живели на компактном простору или који су били територијално удаљени.

**Појава часовника** у деветнаестом веку умногоме је изменила схватање друштва и даљи ток историје. Светско време мери се званично од 1884. године. Земља је, услед великог пространства и лоптастог облика подељена на 24 часовне зоне, на међународној конференцији у Вашингтону. Свака временска зона траје један час. За нулто време узето је време на је меридијану – замишљеној географској линији која пролази преко лондонске краљевске опсерваторије Гринич, у предграђу Лондона.

Без часовника и прецизног одређивања наших активности модерна друштва не би могла да функционишу. За јединицу времена узета је секунда. Тек шездесетих година прошлог века секунда је одређена као двомилијардити део распадања атома цезијума, бомбардованог вештачким путем од стране другог радиоактивног елемента. На тај начин је установљен прецизан, атомски часовник (еталон времена).

Међународни саобраћајни системи комуникација, као што су авио-саобраћај и железница, без постојања часовника и тачног времена, данас не би могли да функционишу. Без часовника немислииво је функционисање индустријског и постиндустријског доба.

## Различита схватања појма глобализација

Термин **глобализација** употребљен је први пут у другој половини двадесетог века. Према неким ауторима, термин је први пут ближе одређен у речнику *Webster's Third New International Dictionary of the English Language* 1961. године. Реч *глобализација* употребљава се у овом речнику да означи цео свет. Именица у вредносном значењу употребљава се као антипод локалном, регионалном и националном као деловима целине коју би смо могли означити као човечанство.

Глобализација је социолошки, економски и политиколошки феномен који обележава прелазак из другог у трећи миленијум. Социјални инжењери нашег времена и теоретичари у области социологије, економије и политичких наука сагласни су се да ће даљи развој друштва бити у знаку јачања тенденција глобализације у свим сферама друштвеног живота.

Глобализација је, према томе, сложена појава. Глобализација је феномен са идеолошким предзнаком. Има заговорнике и противнике – глобалисте (мундијалисте) и антиглобалисте. Теоретичари глобализације дају различите дефиниције, у зависности од тога којем аспектима глобализације дају превагу.

"Глобализација је убрзавање, проширивање и продубљивање утицаја планетарних токова и начина друштвене интеракције. Спровођење либералног система, глобалног тржишта, међународног правног поретка, либералне демократије и људских права као универзалних стандарда модерне људске цивилизације. Али глобализацијске контроверзе нису само тек једно између осталих академских питања, већ и поприште правих, мислило се већ заборављених, уличних окршаја. ...Међутим, идеја глобализације јесте извор великих недоумица: не само на улицама већ и у академском свету, такође." *David Held & Anthony McGrew: Globalization/Anti-Globalization, Polity Press, Cambridge, UK, 2002, str. 1.*

Један број теоретичара под глобализацијом подразумева радикалне промене у сфери економије, које за резултат имају слабљење утицаја националних економија и стварање светске, глобалне економије, којом доминирају закони робне производње.

“Неумољива интеграција тржишта, држава-нација и технологија у до сада невиђеном степену која омогућава појединцима, корпорацијама и државама-нацијама да се протежу широм света даље, брже, дубље и јевтиније него икад пре...ширење слободног тржишта капитализма до сваке земље на свету ” (T.L. Friedman, *The Lexus and the Olive Tree*, 1999, p. 7-8).

"... развој глобалних финансијских тржишта, раст транснационалних корпорација и њихова све већа доминација над националним економијама." (G. Soros, *On Globalization*, 2002, p.13)

Шире тумачење полази од тога да глобализацију чине " друштвени процеси у којем ишчежавају географска ограничења на друштвена и културна збивања и у којем људи све више постају свесни тога. " (M. Waters, *Globalization*, 1995, p. 3).

“Детериторијализација – или ... раст супратериторијалних односа међу народима” (A. J. Scholte, 2000, *Globalization – a critical introduction*, p. 46)

“Скуп развоја који чине свет једним местом, мењајући значење и значај удаљености и националног идентитета у светским пословима.” (J. A. Scholte, “Globalization and Collective Identities”, in *Identities in International Relations*, edited by J. Krause and Neil Renwick, p. 44)

Напоследку, најшире схватање глобализације полази од тога да се ради о огромном напретку у сфери телекомуникација, који доводи до “Компресије времена-простора” (Harvey, 1999).

## **Пет најважнијих значења појма глобализација**

Уоште узев, термин *глобализација* се употребљава у пет значења:

- 1) ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈА. Слабљење и нестајање државноцентричних веза и интензивирање прекодржавних интеракција и међузависности између друштава,
- 2) ЛИБЕРАЕРАЛИЗАЦИЈА. Подразумева слабљење и уклањање контроле над националним тржиштима. Уклањање баријера за несметано пословање транснационалних компанија и потпуну слободу трговине.
- 3) ГЛОБАЛИЗАЦИЈА КАО УНИВЕРЗАЛИЗАЦИЈА подразумева ширење одређених вредности широм света (пре свега уплив елемената западне

културе кроз садржаје масовне културе као што су филм, мода, популарна музика и слично.

4) ГЛОБАЛИЗАЦИЈА КАО ВЕСТЕРНИЗАЦИЈА. Подразумева превласт Запада и особито САД-а (американизација) у светским пословима (проглашавање сфером од националног интереса земаља и територија које се налазе на другим континентима).

5) ГЛОБАЛИЗАЦИЈА КАО ДЕТЕРИТОРИЈАЛИЗАЦИЈА. Подразумева претпоставку да свет постаје глобално село, да се интензивирају људске мреже изван институција друштвеног поретка и да географија и простор уопште губе на значају у светској политици (*Jaen Aart Scholte*).

## Економски аспекти глобализације

Теоретичари који подржавају промене које собом глобализација носи и спадају *de facto* у њене идејне промотере најближи су схватању да глобализација представља феномен у сфери економије који се повезује са појавом глобалних тржишта (*market place*).

Глобализација света инаугурише нову економију. У односу на традиционалну економију где је оквир конкуренције углавном био одређен границама националног тржишта, у новој економији глобално тржишно окружење намеће потребу за непрекидним повећањем ефикасности на регионалној или глобалној основи. Све мање производа има строго национално обележје. Људски потенцијали такође постају глобални фактор, упркос томе што радна снага представља најмање мобилан фактор производње.

Да би остале конкурентне, компаније пролазе кроз сталне процесе реструктурирања, како би постале флексибилније у односу на захтеве тржишта. Удруживања и стратешка партнерства уобичајена су појава, а укључивање у светске дистрибутивне мреже снабдевања је од кључног значаја за успешан наступ а глобалном тржишту.

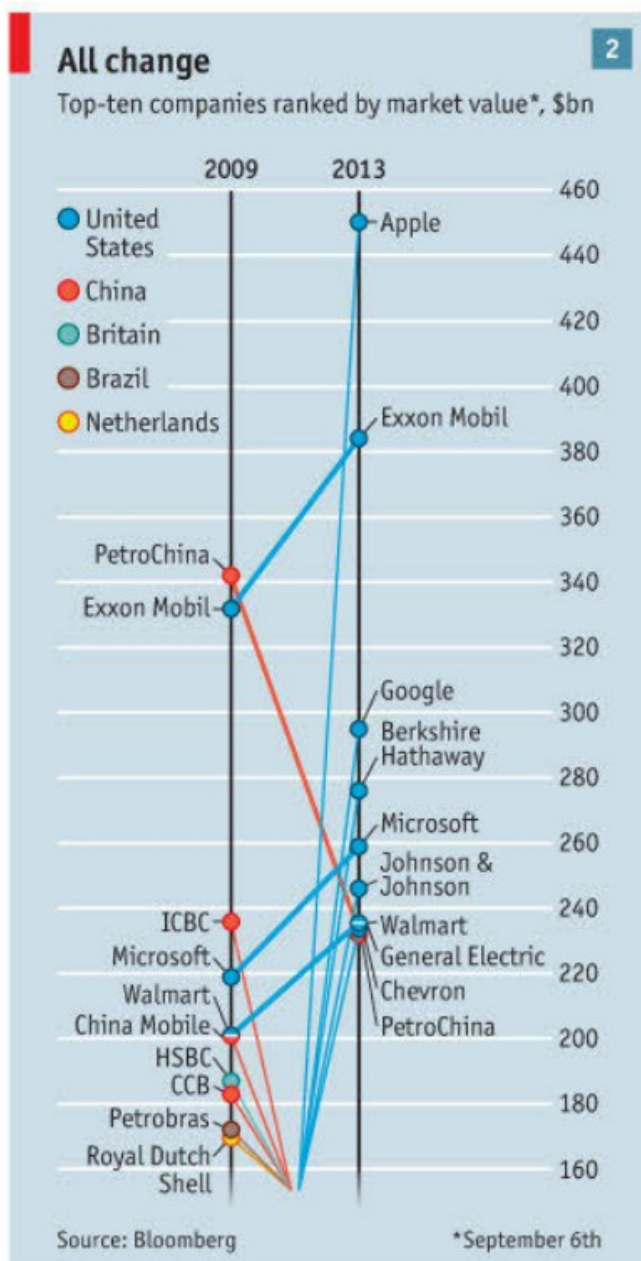
Улога САД као модератора глобалне економије и оштрина глобалне конкуренције захтевају либерализацију тржишта рада. Захтев за либерализацијом тржишта рада последица су два феномена нове економије: 1) сељење главнине радне снаге из плавих у беле оковратнике и 2) сељење радних места из развијених у мање развијене економије. Ти савремени феномени нове економије делују

супротно. Тако се са становишта држава светске средишњице флексибилизација тржишта рада јавља као одговор на захтев њихове нове националне економске структуре (висок удео услужног сектора у коме сада у развијеним земљама ради 70% запослених) и жеље да се искористе ниски трошкови рада у државама у које селе радна места. С гледишта држава светског предграђа и светске периферије флексибилизација тржишта рада јавља се као императивни захтев развијених држава, али и властите жеље да се кроз јевтину радну снагу осигура долазак страних произвођача и тиме оствари повољнији положај на светском тржишту.

## Место и улога транснационалних компанија

Значајну улогу у процесу ширења глобализације имају велике транснационалне компаније, најчешће организоване као акционарска друштва, које имају своје огранке или афилијације у читавом свету. Транснационалним компанијама називамо велике економске организације које своје економске активности усмеравају искључиво према глобалном тржишту.

Као типичне представнике транснационалних компанија које имају разуту мрежу широм света помињу се америчке компаније *Mc Donalds*, за производњу и продају брзе хране и *Coca Cola* – безалкохолни газирани напитац, створен у Америци између два светска рата. Продавао се у лименкама по цени од 3 цента и убрзо је стекао наклоност свих генерација. Како је Америка после другог светског рата проширила сферу својих националних интереса на регионе на другим континентима, *Coca Cola* је постала извозни производ, намењен америчкој војсци широм света.



**Слика 4.** Успон и пад десет највећих мултинационалних компанија у свету, ранжираних према акцијском капиталу у 2013. у односу на 2009. годину (*The Economist*, Sept. 21, 2013).

Број транснационалних корпорација које се баве производњом или услугама је велики и износи неколико хиљада. Модерно доба захтева да се национална тржишта, којима су до јуче господариле државе, отварају тако што се роба из увоза или потпуно ослобађа плаћања царина или су царине симболичне. На тај начин појачава се конкуренција и смањује се вредност робе, али ова појава има за последицу да бројне националне компаније пропадају, јер немају снаге да издрже конкуренцију великих транснационалних компанија.

Према новијим истраживањима, обрт капитала водећих транснационалних компанија је тако велики да остварују две трећине целокупне светске трговине и главни су фактори на међународним светским тржиштима (берзама).

Преко 400 ТНК имало је годишњи приход од продаје од преко 10 милијарди америчких долара. Преко 70 земаља имало је мањи национални доходак од наведеног прихода. Из овога би се могао извући закључак како су водеће светске транснационалне компаније економски снажније од највећег броја земаља света.

Снага коју највеће светске корпорације имају не само што је неоспорно финансијске природе, него се она протеже и на друге области људског деловања. Све више људи упућује питање да ли постоји неко коме ови гиганти полажу рачуне, коме одговарају за сопствене поступке. Мега-корпорације као што су Shell или Wall-Mart имају веће буџете од бруто друштвених производа већине земаља на свету, а више је него узнемирујући податак да су од стотину најјачих светских привреда, педесет једна су мултинационалне компаније, а тек четрдесет девет независне државе! Заиста, корпорације су и седиште политичке моћи каквој нема адекватног пандана!

**Улога берзи** – тржишта сировина и вредносних папира такође се повећава у епохи глобализације. На највећим светским берзама (Њујорк, Лондон, Франкфурт, Токио и Хонг Конг) дневно се обави промет акција и сировина који увелико превазилази буџете најразвијенијих земаља света. Капитал се у нашем времену преселио у корпорације, инвестиционе фондове и друге асоцијације чији се прави власници и не знају нити се експонирају у јавности.

Националне банке, као носиоци националног суверенитета исказаног, између осталог, и кроз емисиону функцију централне банке (штампање националне валуте) постепено губе значај, пошто се емисиона функција преноси на регионалне или светске валуте, као што су Евро за земље чланице Европске Уније (од јануара 2001. године), а

у неким мањим државама Азије важи амерички долар. Једна од најстаријих валута, француски франак, важила је као платежно средство у тој земљи пуних 615 година, све до уласка Француске у еврозону.

## **Глобализација и успон информационих технологија**

Крај двадесетог и почетак двадесет првог века протекао је у знаку огромног напретка у области информационих технологија.

На почетку двадесетог века било је потребно да прође осам месеци да вест обиђе свет. Појавом нових информационих и комуникационих технологија сведоци смо догађаја који се у реалном времену догађају на било којем месту на планети. Телевизија, као прозор у свет и сувенир двадесетог века, године 1989. приказивала је уживо свргавање румунског диктатора Николае Чаушескоа. Данас се путем сателитске телевизије тренутно речју и живом сликом упознајемо о догађајима који представљају центар интересовања медија широм света (на пример, сахрана бившег југословенског председника Слободана Милошевића).

Појава Интернета, као првог истинског глобалног медија, срушила је вековни мит о границама и географским баријерама. Људи данас комуницирају путем Интернета успешно прескачући географске баријере и огромна растојања, временске зоне и културе.

Информација на даљину – телекомуникација, добила је сасвим нову димензију у нашем времену. У прошлости људи су поруку на даљину слали преко голуба писмоноше или преко гласника. Радило се о ограниченом простору. Касније се појавила пошта. Писмо је постало начин да се неке саопшти порука. Оно што је карактерисало овакав начин комуникације јесте временска празнина, која постоји од момента слања до момента пријема поруке од примаоца.

Успон електронских комуникација учинио је да нестане временска празнина, тако да се комуникација на даљину данас обавља у реалном времену. Људи комуницирају захваљујући све нижим ценама телефонских разговора у јавној телефонској мрежи са пријатељима из других држава и са других континената. Данас је за међународни позив на релацији Њујорк – Београд потребно платити десет центи по једном минути разговора. Разговор путем Интернета још је јевтинији, а омогућава видео конференцијске везе и слање различитих

врста датотека (мултитаскинг) као и покретање апликације на десктопу учесника у конференцијској вези (*дељење десктопа рачунара учесника, који је добио реч*).

Са гледишта напретка телекомуникација, постоје три фазе у развоју глобализације:

Прва фаза везује се за раздобље између 1800. и Првог светског рата. Значајно је да је године 1866. дошло до постављања и стављања у функцију првог транс атлантског кабла, који је омогућио телефонску комуникацију у реалном времену између Њујорка и Лондона.

У овом периоду долази до епохалних проналазака који су омогућили веће кретање људи и интензивирање људских веза, као што је проналазак и употреба пароброда (Фултон, 1814). Пароброд је омогућио повезивање друштвених система, удаљених хиљадама километара. Затим појава железнице и зачетак железничког саобраћаја, који је имао за последицу појачавање људских мрежа на веће даљине, али у почетку у оквиру једног глобалног друштва – државоцентричне везе су још увек јаке. Проналазак и употреба електричне енергије проширио је нове видике човечанству и допринео повећању степене интеграције између људи. Неједнакости у економском богатству и личном стандарду биле су очигледне у овом периоду. Државе које су оствариле предности кроз процес стварања колонија биле су три пута богатије од најсиромашнијих држава света. Долази до првих већих економских миграција становништва, а као обећана земља појављује се Америка.

Према Томасу Фридману, прва фаза глобализације извршила је интеграцију света (људских мрежа) од величине "велико" (планетарно) до величине "средње".

Друга фаза у историјском развоју глобализације може се ситуирати у периоду између 1980. и 2000. године. У овом периоду дошло је до појаве и комерцијалне употребе персоналних рачунара, Интернета и мобилне телефоније. Уопште, дошло је до великог напретка у свету телекомуникација.

Године 1935. цена троминутног међународног телефонског разговора између Њујорка и Лондона стајала је 235 долара (према садашњим мерилима, обзиром да је долар стално подложен девалвацији, та сума је еквивалентна са данашњих 1500 долара). Појава и успон мобилне телефоније, као једног од најзначајнијих технолошких проналазака деведесетих година двадесетог века, показује како су са развојем технологије падале цене услуга.

Године 1994. домаћи оператер Мобтел продавао је СИМ картицу мобилне телефоније по цени од 20.000 немачких марака. Покривеност територије сигналом Мобтела била је неупоредиво мања од данашње и поред разговора корисници су могли да размењују кратке текстуалне поруке (SMS). У међувремену мрежа мобилне телефоније је проширена тако да је данас преко 95% територије Републике покривено сигналом овог оператера. Осим тога, покренути су нови, атрактивни сервиси, а најважнији догађај је пуштање 3Г мреже. Ова пакетна мрежа омогућава приступ Интернету са било које тачке до које допире сигнал мобилне телефоније. Такође, покренут је MMS сервис, који омогућава слање фотографија и видео клипова снимљених савременим мобилним телефонима. Модерни мобилни телефони називају се *смарт* – паметним телефонима и имају велики број функција. Могу да раде као лаким преносиви рачунари. Могу да се повежу на Интернет преко слободних бежичних мрежа, као и преко мобилне телефоније. Цена броја (картице) за припејд кориснике код српских оператера мобилне телефоније у међувремену је пала на 20 евра.

Друга фаза у историји глобализације извршила је даље сажимање света, од величине "средње" до величине "мало".

Трећа фаза глобализације, као светског процеса интензивирања људских мрежа започела је после 2000. године и траје и данас.

Пропусна моћ носилаца информација повећана је крајем прошлог века више од хиљаду пута. Традиционалне комуникације преко телефона и аналогних централа, повезане жичаним водовима, данас су замењене интегрисаним софистицираним системима заснованим на оптичком каблу као преносиоцу информације, као и уређајима за дигитализацију и компресију података, омогућили су пренос далеко већег броја телефонских разговора у реалном времену. Године 1957. телефонски каблови између Европе и Америке могли су да пренесу 100 разговора у реалном времену. Захваљујући проналаску и примени оптичког кабла (1961), један оптички кабл могао је 1997. године да пренесе 600.000 телефонских разговора.

У нашем времену остварена је футуристичка визија канадског социолога културе Маршала Маклуана. Маклуан је, промишљајући будућност човечанства у светлу све интензивнијег развоја људских мрежа, године 1969. у књизи: *Рат и мир у глобалном селу* написао како није далеко дан када ће "читав свет бити једно глобално село". Маклуан је под селом подразумевао врсту друштвене интеракције коју карактерише спонтаност и непосредност, за разлику од града у којем, због

тога што је град "насеље у којем се људи међусобно не познају" (Квин) степен људских веза и друштвене интеракције крајње редукован. Посредством Интернета и његових сервиса, као што су chat и IP телефонија припадници различитих генерација слободно комуницирају у реалном времену са особама често из удаљених светских региона, са којима се најчешће никад неће срести. Сакривени иза екрана, корисници Интернета често сакривају сопствене идентитете. Моћ овакве комуникације садржана је у чињеници да су сакривене бројне особене црте саговорника, почев од физичког изгледа, старосне доби и акцента.

Савремена фаза глобализације извршила је додатну компресију простора и времена од величине "мало" до величине "сићушно".

Према Niallu Fergusonu, већ према улози у обликовању светских глобалистичких процеса, постоје две велике фазе глобализације. Глобализација до Првог светског рата, у којој се као главни промотер и хегемон појављује Велика Британија, као највећа колонијална сила света. Глобализација данас, када се као главни идејни промотер и хегемон појављују Сједињене Америчке Државе.

## Социјални аспекти глобализације

Социјалне последице глобализације могу се посматрати са више аспеката.

Обзиром да се култура конкретног друштва сматра основом друштвеног живота, јер садржи језик и друга друштвена правила, која заједно творе обрасце понашања и опхођења, глобализација разара вредности традиционалних култура и уноси нову, интернационалну или масовну културу и културне вредности које прихватају генерације људи у свим деловима света. Ради се о популарној музици, филму, телевизији, компјутерским играма.

Под снажним утицајем културних вредности модерног доба, које имају универзално значење и поруке, мења се начин на који појединац схвата стварност. Све до недавно, живећи углавном читавог живота у својој земљи, појединац је изнад свега стављао национално. Последњих година национално одлази у други план, а потискује га глобално, светско. Појединац окружен информацијама које му путем телевизије и других медија стижу из целог света, проблеме света

почиње да схвата као своје, почиње да осећа припадност том свету и времену којем припада и у којем живи. Ради се, дакле, о томе да се локална, национална перспектива, као видик, замењује глобалном перспективом.

Глобализација је светски систем, различит од свих до сад у историји познатих система друштвених односа. Она утиче на глобалне и локалне друштвене односе, али и на судбине и живот сваког појединца на планети. Ово је нарочито изражено кроз све већу несигурност радног места, о чему ће бити више речи у овој књизи у посебном поглављу.

Наши лични животи, устаљени обрасци понашања, који произилазе из особености наше културе, свакодневно су изложени изазовима глобализације и мењају се у духу трендова које глобализација собом носи. Глобализација је ушла у локалне оквире, у наше домове путем радија, телевизије, масовне културе, Интернета и других видова комуникације. То доводи до тога да друштва у којима живимо пролазе кроз дубоке трансформације, а давно установљене институције и друштвена правила на којима су та друштва почивала постају застарела. У поглављу о браку и породици указано је на крупне промене које глобализација овде доноси, угрожавајући ову природну људску заједницу, од највеће важности за продужење и одржање људске врсте.

## **Политички аспекти глобализације**

Глобализација је нови светски поредак који егзистира без алтернативе (конкуренције). Глобалистички процеси су узели маха после пада берлинског зида (1989), који је симболично означио крај вишедеценијског периода два алтернативна друштвена система: капитализма и комунизма. Свет комунизма, установљен 1917. године у Русији, после другог светског рата обухватао је друштвене системе које је карактерисала неограничена власт једне, комунистичке партије и планска, од државе диригована привреда. процењује се да је трећина човечанства у једном тренутку живела у свету комунизма.

После пада комунизма, државе које су припадале том друштвеном систему убрзано прихватају вредности тржишне привреде и либералне демократије и изграђују друштвене и политичке институције тога друштва. На тај начин ове земље крупним корацима укључују се

у светски талас глобализације, а глобализација постаје светски систем, поредак који нема алтернативу.

На неки начин, талас глобализације убрзао је пад централистичких комунистичких система, који нису могли да одоле утицају глобалних медија (сателитске телевизије) и интегрисане светске економије.

Појава регионалних економских и политичких механизма владавине (супранационалних организација) убрзао је процес глобализације. У Европи је године 1985. Горбачов говорио као о асоцијацији - заједничком европском дому. Мастрихтским споразумима (1992) Европска Заједница, као лабава асоцијација најразвијенијих европских држава прерасла је у чвршћу економску и друштвену интеграцију – Европску Унију. Почев од 2001. године Унија је везана заједничком наднационалном валутом – евром. Број држава које се придружују Унији наредних година се повећава. Евро зона чини 17 европских држава.

Европска Унија представља први у историји облик транснационалног управљања, у којем се земље чланице Уније одричу делимично свог суверенитета, принуђене су на доношење читавог низа закона који морају бити усаглашени са законодавством Уније, итд. Земље чланице Уније имају велике користи, јер је на територији која обухвата простор на коме живи око 538 милиона људи омогућено слободно кретање радне снаге, роба и услуга. Унија има свој буџет за подстицај различитих активности и програма, као на пример за пољопривреду, за заштиту човекове околине, и друго.

Међувладине организације подстичу процес глобализације. Међувладине организације јесу тела које заједнички оснивају владе држава ради регулисања и нагледања одређене области, која је по обиму интернационална. Прва међувладина организација основана је 1865. године, ради стандардизације телеграфског саобраћаја. Данас постоји преко 260 међувладиних организација.

Међународне невладине организације такође представљају значајан фактор који доприноси интеграцији људских мрежа и јачању глобалистичких процеса у свим деловима света. Најпознатије невладине организације су: *Grinpis* – глобална еколошка мрежа, *Лекари без граница*, *Amensty International*, и друге. Невладине организације баве се глобалним проблемима савременог света, као што је проблем смањења загађења човекове околине, проблем здравствене заштите становништва, нарочито у мање развијеним регионима света, проблем остварења људских права и слобода и слично. Данас у свету пос-

тоји више од тридесет хиљада невладиних међународних организација.

Државоцентрични систем управљања друштвом бива све више потискиван у епохи глобализације. На неки начин идеолози комунизма Маркс и Енгелс антиципирани су нови друштвени систем, с тим што нису предвидели да ће бити под контролом крупног капитала, којем су се жестоко супротстављали. Комунизам је, тако, остварен тријумфом империјализма.

Држава као друштвена снага и као врховни ауторитет слаби и просто се *раствара*. Послови које је вековима обављала за рачун читавог друштва сада се преносе на различите приватне корпорације. Паралелно са државним, функционише и приватни систем школства, здравства. Војна улога државе скоро да нестаје, јер границе у уједињеној Европи губе вековни значај, а горућа питања друштва решавају се интервенцијом међународних војних снага.

## ГЛАВНИ ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

### Међународни тероризам

Пад комунизма означио је крај блоковског сучељавања два друштвена поретка. Русија се приближила НАТО савезу и Сједињеним Америчким Државама и потписала Уговор о партнерству за мир, који представља прву фазу у процесу придруживања НАТО савезу. Сједињене Америчке Државе као једину светску суперсилу и Русију као регионалну војну силу муче проблеми међународног тероризма.

Проблем међународног тероризма избио је у први план када је арапска происламска милитантна организација *Алкаида* организовала спектакуларне нападе преко својих следбеника самоубица на виталне објекте ове земље – Пентагон (зграду Министарства одбране) и Светски трговински центар у Њујорку. У тим нападима животе је изгубило неколико хиљада људи.

Нестабилност и војне операције, које у континуитету трају од 2011. године, изазвале су велике миграције локалног становништва према западноевропским државама. Број избеглица и миграната који су

кринули у Западну у Европу у 2015. години достигао је 1,2 милиона, са тенденцијом даљег раста.

Руси су суочени са сталним претњама чеченских терориста, који се боре за отцепљење ове руске републике. У бројним самоубилачким акцијама последњих година страдало је више стотина недужних људи.

Почетком 2014. године на подручју Ирака и Сирије формирана је међународна терористичка организација Исламска Држава Леванта, која је до средине 2015. године под своју контролу ставила територије Сирије и Ирака укупне површине која одговара величини Француске или Украјине. Састављена од војника регрутованих у исламским сунитским државама и добровољаца из читавог света (према руским подацима, тридесет хиљада ратника из иностранства ратује за Исламску Државу), организација шири свој утицај у земљама северне Африке (Египат и Либија), затим у ратом захваћеном Јемену и др.

## Компјутерски вируси

Развој светских рачунарских мрежа и експанзија Интернета довели су до појаве компјутерских вируса, који се шире великом брзином Интернетом као идеалним медијумом. Компјутерски вируси су по правилу кратки програми, дизајнирани од стране програмера, чија је способност да лако упадају у друге рачунарске системе, преносећи се путем Интернета, са циљем да им нанесу штету.

Године 2001. вирус "црв" (*Worm@32 SOBIG*) проширио се Интернетом и инфицирао је велики број сервера – рачунара стално прикључених на Интернет, оптеретио мрежни саобраћај и запретио парализом мреже. Овај вирус има способност мутирања. Такође, дизајниран је да се инфилтрира у рачунар на нестандартном порту (меморијској адреси) и да се ту притаји, а онда да се одређеног датума покрене и делује, понашајући се као сервер за слање електронске поште на различите адресе.

Већина земаља савременог света допунила је последњих година кривично законодавство, додајући ново кривично дело: производња и дистрибуција компјутерских вируса. За ово дело запрећена је затворска казна у трајању од пет година у Америци.

## **Заштита интелектуалне својине**

Последњих десетак година у целом свету улажу се велики напори усмерени у правцу заштите ауторских права. У пракси, ради се о ауторизованом софтверу, мултимедијалним садржајима (филмовима, компакт дисковима са снимљеном популарном музиком и др).

Идеја о заштити ауторских права зачета је давно: у петнаестом веку. Тада је дошло до стварања нотног писма, које је омогућило музичарима да своје дело запишу и да га продају извођачима у папирној форми.

Парадокс нашег времена да се 97% патената у власништву је најразвијенијих држава света. То значи да средње и мање развијеним државама проблем заштите интелектуалне својине све до скора није био познат. Наш кривични законик квалификовао је ово дело као кривично дело тек 2001. године.

Проблем нелегалног коришћења интелектуалне својине изражен је у свим земљама. Према неким подацима, у најразвијенијим земљама постоји висок проценат неовлашћеног коришћења интелектуалне својине и износи 36%. Почетком априла 2006. године издато је званично саопштење да је проценат легализованог софтвера код нас 30%. У неким земљама, попут Русије и Кине, тај проценат је и мањи, тако да постоје сталне претње Сједињених Америчких Држава да уведу економске санкције овим државама.

## **Заштита човекове околине**

Заштити човекове околине поклања се све већа пажња. Посебно поглавље ове књиге односи се на еколошке проблеме. На последњем Самиту Г-8 у Енглеској 2005. године ово питање доминирало је у разговорима међу лидерима клуба Г-8.

Улажу се напори да се смањи употреба материја које производе штетне гасове и загађују атмосферу. Инсистира се на све заступљенијој примени гаса у грејању великих градова, као и на производњи аутомобила са стандардом Евро 5, који значајно смањује проценат штетних издувних гасова. Стварају се посебни светски фондови за производњу горива на биљној основи, као што је био-дизел, произведен од уљане репице, из којих се дотира ова прилично нерентабилна производња.

водња значајног енергента који се користи као погонско средство за покретање теретних возила.

## Светлости и сенке глобализације

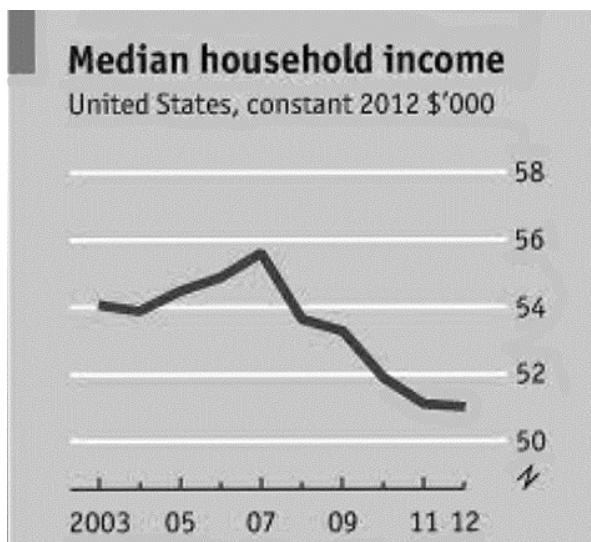
Глобализација, као и сваки друштвени систем у историји, има своје сјајне и тамне стране. Глобализација је нови светски поредак, који, како је речено у овој књизи, у овом тренутку нема алтернативу.

Као и сваки друштвени поредак, глобализација има своје промотере или присталице; то су глобалисти. Једно време код нас су од стране неких политичара називани мундијалистима. Противници глобализације јасно су експонирани на друштвеној сцени и они се налазе међу бројним политичким активистима и обичним грађанима, незадовољним светским поретком, до научника који су оштри критичари успостављеног друштвеног система. Заједнички, називају се анти-глобалистима.

Заговорници глобализације јесу корпорације и владе најразвијенијих држава света. Они глобализацију схватају пре свега као потребу ширења зоне слободне трговине "без граница". Слободна трговина по њима је добитна комбинација како за развијене земље тако и за земље у развоју.

Велики број земаља отворио је своје границе, смањιο или укинуо царине за одређене врсте роба, смањιο улогу државе у економији и омогућио деловање доктрине – *lesse fer* – "*Пусти нека се односи у економији одвијају према тржишним законима!*"

Према Ентони Гиденсу, професору социологије на Кембриџу, од 93 земаља које су прихватиле глобализациони модел, свега у 23 земље тај модел даје позитивне резултате. (Ентони Гиденс, *Социологија, Економски факултет, Београд, 2003, с.75*). Глобализација погађа сваког појединца на планети. Највише су погођени запослени у педесетим годинама, чија знања и вештине припадају другим епохама, не могу да се иновирају и практично су неупотребљива. Њихова радна доб према радном законодавству у Европи траје до 67 године старости.



**Слика 5.** Пад прихода америчког домаћинства у периоду 2003 – 2012 (*The Economist*, Sept. 21, 2013)

Раст националног богатства у последњим деценијама у светским размерама, нарочито у најразвијенијим земљама света, не показује тенденцију повећања индивидуалног богатства или повећања животног стандарда породица. Напротив, истраживања показују да примања (зараде) домаћинстава показују у Америци константан пад, после 2007. године (слика 5).

Велике турбуленције које у свим областима друштвеног живота глобализација собом носи, доводе до повећања стопе незапослености и у земљама које се јављају као главни промотери и протагонисти глобализације као новог светског поретка. Незапосленост је природно стање земаља које су још у ранијим вековима прихватиле законе тржишне економије. Сматра се да је идеална стопа незапосленог становништва – 10%, јер таква стопа незапослености погодује напретку тржишне економије. Сваки радно способан појединац са запослењем мора далеко већу пажњу посвећивати свом радном месту у ситуацији када зна да га на тржишту радне снаге чека потенцијална замена. Глобализација због трансфера технологија заснованих на мануелном раду из развијених у неразвијене регионе света (сељење капитала) повећава незапосленост знатно изнад оптималне тачке. У Француској је у пролеће 2006. године проценат незапослених износио 23%. Влада је предложила доношење новог закона о раду, којим се омогућава послодавцима да без образложења отпуштају младе људе у прве две године запослења. Ово је изазвало талас социјалног незадовољства, који је у марту 2006. кулминирао на улицама свих већих француских градова. У синдикалним и политичким изливима незадовољства учествовало је више милиона људи. Напослетку, влада је попустила под притиском и повукла спорни закон из парламентарне процедуре. У пролеће 2006. проценат незапослених у Немачкој, такође једној од земаља економских гиганата, износио је 15%.

Захваљујући партнерству највећих војних сила, Америке и Русије, у епохи глобализације смањен је број ратних жаришта, тако да се данас звезка оружјем мање него ли икад у историји. Ово партнерство озбиљно је нарушено почетком 2013. године, избијањем украјинске кризе. Мало је аналитичара и футуролога који су могли да предвиде повратак конфротације САД и њених савезника и Русије.

Интервенција на Косову из наводно хуманитарних разлога под шифром "Милосрдни анђео" створила је опасан преседан и отворила нову еру у међународним односима која водећим војним силама света омогућава директно мешање у етничке и међудржавне сукобе.

Никад појединац није стајао пред тако великим изазовима и пред тако великим ризицима као у наше време. Људи који су живели у традиционалним друштвима могли су да предвиде ризике којима би били изложени током своје професионалне каријере. Ризици за појединце, државе и корпорације, као и за професије у нашем времену су

непредвидиви. И то је једна од највећих сенки глобализације. Одлуке сваке врсте представљају ризик по појединца. Ступање у брак данас представља много већи ризик неголи у време кад је брак био институција која је трајала до краја живота, унутар сигурног породичног огњишта. Одлуке о образовању и о каријери такође су ризичне, јер је немогуће предвидети који ће се послови тражити у економији будућности (која се никако не може предвидети).

Ризици нису ограничени на одређене регионе и одређена друштва. Они подједнако погађају цео свет и све друштвене слојеве. Загађеност атмосфере изнад Њујорка проузрокује киселе кише у Канади. Чернобил је 1986. године изазвао радиоактивно загађење у већем делу Европе. Радиоактивне честице опасне по природне врсте преко-рочиле су границе Украјине и захватиле већи део европског континента.

Највећа сенка над новим светским поретком огледа се у растућој разлици између богатих и сиромашних региона света.



**Слика 6:** Појединци – најбогатији људи данашњице, према региону живљења

Огромна већина светског богатства концентрисана је у најразвијенијим државама света. У њима живи око 20% светског становништва, које троши око 86% ресурса планете.

На међународном анти глобалистичком скупу у Бразилији, почетком 2002. године, експлициран је податак да се у земљама западне хемисфере дневно издвоји 2 америчка долара за исхрану и одржавање краве. У исто време, за живот човека који припада јужној хемисфери дневно се утроши 20 центи (*Радио Франс интернационал, сервис на српском језику*).

Јаз између развијених и неразвијених држава света додатно се увећава смањењем цена сировина на светским тржиштима у односу на повећање цена финалних производа. Само у 1999. години ефективан пад цена сировина (чији су произвођачи углавном неразвијене земље) пао је у односу на цене финалних производа за 30%. Изражена тенденција не важи за нафту као стратешку сировину, око које се воде ратови већ деценијама. Земље чланице картела *Опек* (углавном арапске земље, предвођене Арабијом, која располаже са највећим резервама нафте у том региону) службено заузимају став да би се цене нафте морале кретати на нивоу између 50 и 60 долара по барелу (159 литара). Почетком децембра 2014. године барел сирове нафте достигао је на светским берзама најнижу цену у овом миленијуму: 57 долара. На почетку године цена је износила 105 долара. Природни гас је такође стратешка сировина. Највеће резерве гаса (који има предност јер приликом сагоревања не загађује човекову околину) има Русија, Либија, Алжир, Азербејџан и неке земље Југоисточне Азије.

Крајем деведесетих година 20. века, 200 најбогатијих људи света су удвостручили вредност своје имовине за свега неколико година. Имовина тројице најбогатијих људи света прелази бруто национални производ свих најсиромашнијих земаља света са преко 600 милиона становника. Један проценат најбогатијих има већи приход него 57% најсиромашнијих. У том периоду 20% светске популације на врху табеле по приходима остварило је 82% светског извоза, 68% страних директних инвестиција и 93% интернет прикључака.

Главни изазов који пред новим светским поретком стоји данас јесте да обезбеди да глобализација има благотворан утицај и корист за све људе на свету, а не само за оне који на њој профитирају. Такав задатак представља највећи императив са којим се суочава највећи део човечанства данас.



## IV ЕКОЛОШКИ ПРОБЛЕМИ САВРЕМЕНОГ СВЕТА

Појам *екологија* први пут је употребио немачки зоологист Ернест Хекел који је под тим појмом подразумевао "однос живих организама у два правца: према њиховој органској и неорганској околини". Сама реч долази из грчког *oikos* који значи: окућница; дом; место за живот.

Није случајно зашто се појам који је првобитно значио "место за живот" претворио у појам који значи заштиту околине, или још шире - заштиту Земље, тог нашег заједничког места за живот. Крај XX столећа је уз све изуме које свакодневно користимо донео и тамну страну техничког напретка - поремећај односа човека с природом и нарушавање нечега што се зове еко систем планете Земље.

Руски визионар Константин Едуардович Цијалковски је 1915. године антиципирао време у којем живомо: *"Земља је колевка човечанства, али и у колевци се не може вечито живети"*.

Сведоци смо времена када изумиру поједине биљне и животињске врсте, као последица високог степена загађења свих делова природе: тла, ваздуха и воде. Нису ретке појаве да неке врсте проширују свој животни простор (*ареал*) и угрожавају самог човека. Комарац мала-ричар, чији је животни простор у дунглама Камбоџе, мења границу животног простора и приближава се великим градовима, изазивајући смртоносну болест – маларију.

На тај начин ланац живота и исхране, био систем, који је природа установила, нарушава се.

Услед високог степена загађења природе долази до климатских промена. Нису ретке појаве ураганских климатских феномена у западној Европи у рану јесен. Клима се изменила и на нашим просторима готово да постоје два годишња доба – лето и зима.

Озонски омотач, који се налази у горњим слојевима атмосфере, ослабљен је, а изнад неких делова Европе практично је нестао. Створене су огромне озонске рупе. У летњим месецима долази на подручјима (којима се прибраја и територија наше земље) до појачаног ултравиолетног зрачења, које не задржава озонски омотач. Последица је – повећан ризик од обољења рака коже.

Свет је дигао узбуну, желећи да заустави степен загађења природе. Године 1997. одржана је међународна конференција о заштити човекове околине. То је био један од највећих светских форума посвећен заштити човекове околине. Најважнији закључак Конференције у Кјоту: смањити испуштање штетних гасова у атмосферу до 2010. године за 20-40%. Усвојен је велики број апела и резолуција. После конференције у Кјоту формиран су међународни фондови за финансирање пројеката за заштиту човекове околине и појачани су стандарди у погледу главних загађивача.

Почев од 2000. године у земљама Европске Уније фабрике аутомобила морају се држати препоруке Еко 3, код производње мотора са малим степеном загађења околине, а убрзо је усвојен још ригорознији стандард Еко 4. Током 2014. године појавили су се хибридни аутомобили, са погоном на нафтне деривате и на електричну енергију. Наша земља, пратећи препоруке Европске Уније и других економских и политичких светских и регионалних асоцијација, донела је недавно одлуку о увозу половних аутомобила који морају испуњавати стандард Еко 4.

## **Извори глобалних опасности по човекову околину**

Ризици и опасности са којима се савремени свет суочава су бројне. Посматрано кроз историју, човек се одувек суочавао са изазовом постојања и опстанка људске врсте. Све до друге половине прошлог века производња хране и других неопходних материјалних добара била је често недовољна, тако да су читаве људске заједнице у прошлости нестајале од глади. Неразвијена здравствена служба и непознавање узрочника бројних заразних и других болести додатно су повећавали ризик по опстанак људске врсте. Европом су старим и средњим веком харале епидемије.

Данас можемо говорити о две врсте изазова који стоје пред савременим човеком и угрожавају постојање људске врсте: прекомерно трошење људских ресурса и загађивање човекове околине.

Потрошња ресурса Земље последњих деценија је појачана. Истовремено, уочава се да је та потрошња неједнака, већ у зависности да ли настаје као последица коришћења природе од стране богатијих или сиромашнијих делова човечанства.

Новија истраживања показују да је нагло повећана потрошња природних добара (која се не могу ни на који начин обновити) од стране најбогатијих делова становништва. Према новијим истраживањима, десет процената најбогатијег становништва троши 58 процената укупне енергије, 45 процената укупне количине меса и рибе и власници су 87 процената моторних возила. У просеку, појединац који живи у развијеној земљи троши природне ресурсе по стопи која је 10 пута већа него у неразвијеној земљи.

Неједнакост потрошње огледа се и у чињеници да је знатно повећана потрошња виталних животних ресурса. Потрошња воде за пиће повећана је у последњих 40 година двоструко. Дошло је до повећања потрошње нафтних деривата, што има за последицу драстично повећање цене сирове нафте последњих 5 година на светском тржишту.

Друга врста опасности по човека и природни свет на Земљи јесу различити видови загађења природе и стварања штетних материја.

Загађења природе, обзиром на место настанка, могу се поделити на загађења ваздуха, загађења воде и загађења тла.

## **Промена климе**

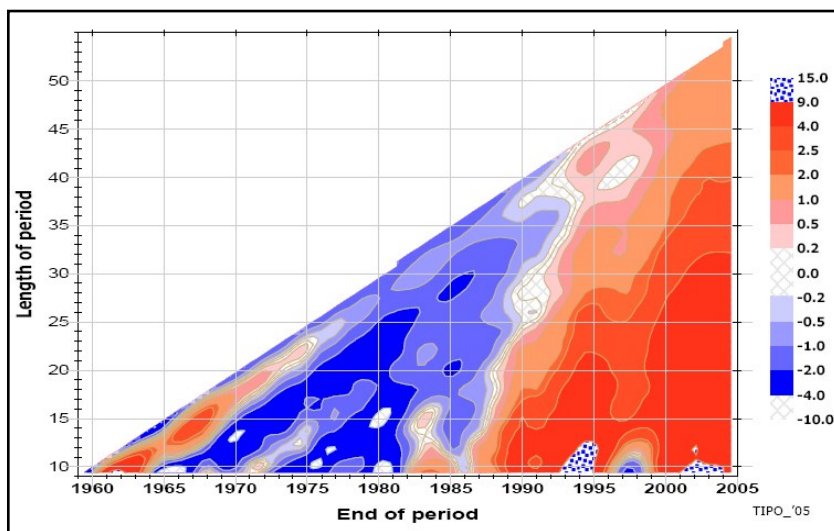
Клима се може одредити као просечно стање атмосфере за одређени временски интервал и одређену географску област. Под просечним стањем атмосфере подразумева се велики број променљивих, које све заједно творе климу једног поднебља. Најважније променљиве су: температура, атмосферски притисак, количина и врста падавина, облачност, ниво сунчевог зрачења, итд. Најважнији климатски параметри су температура и падавине. Климум треба посматрати као динамички и сложен систем, који се састоји из следећих сегмената: хидросфера, литосфера, криосфера и биосфера. Клима је резултанта међусобних утицаја ових елемената. Међутим, феномен климе је много сложенији. Небеска тела утичу на карактер климе, Сунце, Месец, пре свега.

Зато се може рећи да у климатском систему постоји мноштво процеса. Према закону о одржању енергије, за реализацију климатских процеса потребна је огромна количина енергије. Главни извор енергије која димензионише климу је Сунце. Клим у одређује позиција Земље као небеског тела у односу на Сунце. Већ у зависности од тог фактора, на Земљи имамо смену годишњих доба. Карактер климе једног поднебља одређује близина копна и океана, топографија и састав атмосфере и океана, надморска висина, итд. Ово мноштво фактора условљава природну варијабилност климе.

Климатолози прате промене климе почев од момента када је установљена метеорологија на нашим просторима (друга половина деветнаестог века), па све до данас. Установљено је да се, временски, смењују периоди топлије и хладније климе, који резултирају различитом количином падавина.

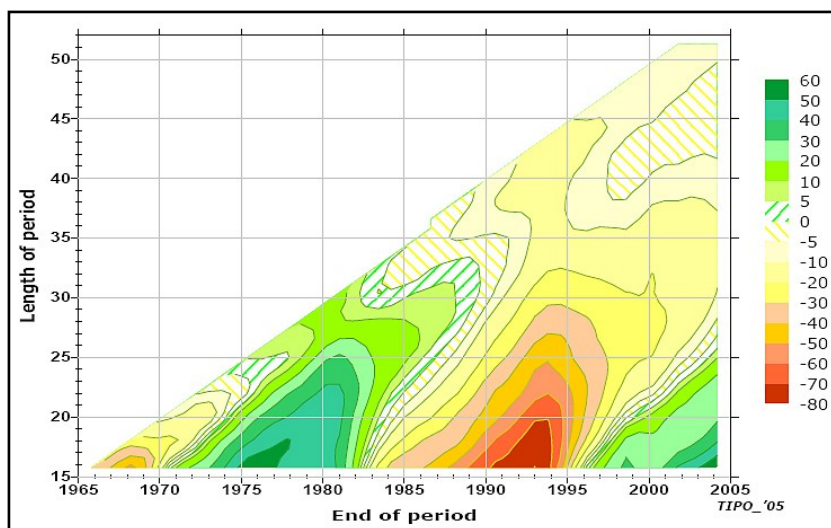
Почев од 1982. године, периоди хладније климе, које обично прати и већа количина годишњих падавина, престали су да се појављују. У протеклих 25 година клима показује тенденције сталног загревања. Најтоплији период у прошлом веку била је последња деценија, када је дошло до значајног пораста просечних температура код нас.

То практично значи да је од 1982. године започео раст годишње температуре у Србији, који и даље траје.



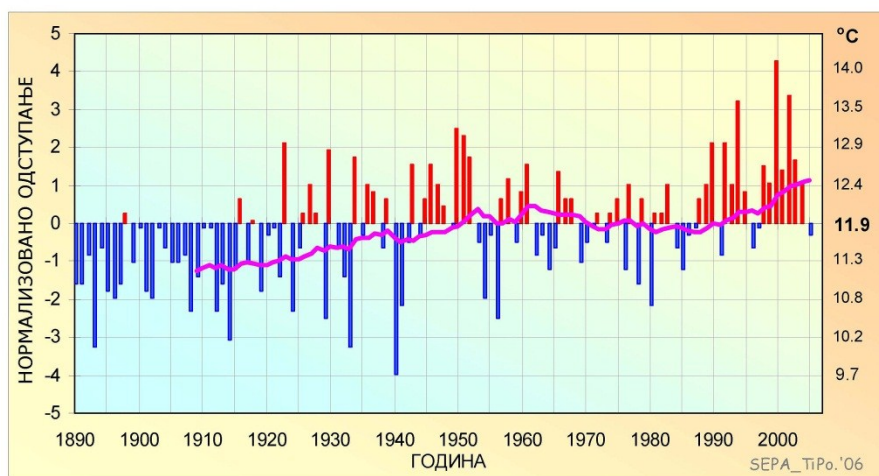
**Графикон 1.** Осцилације годишње температуре у Србији у периоду: 1960 – 2005. На ординати је приказан број хладних/топлих дана у години, а на апциси временски период (Извор: Поповић Т, Јовановић, М, Радуловић, Е; “Колико нам се мења клима, каква ће бити наша будућа клима”, Агенција за заштиту животне средине, [www.sepa.sr.gov.rs](http://www.sepa.sr.gov.rs)).

Тенденција смањења количине падавина је присутна за посматрани период. Посматрано на стогодишњем нивоу, количина падавина на простору Србије у последњих педесет година показује тенденцију опадања. Интензитет смањења падавина, исказан на педесетогодишњем нивоу износи 10%. Анализом два кључна фактора, који утичу на промену климе – температуре и количине падавина, може се закључити да је крајем прошлог века дошло до процеса постепене промене климе, који се испољава кроз повећање просечне температуре и смањење количине падавина.



**Графикон 2.** Количина падавина на територији Србије у периоду 1965 – 2005. година ( Поповић Т, Јовановић, М, Радуловић, Е: "Колико нам се мења клима, каква ће бити наша будућа клима", Поповић Т, Јовановић, М, Радуловић, Е – Агенција за заштиту животне средине, [www.sepa.sr.gov.rs](http://www.sepa.sr.gov.rs))

Тренд раста просечних температура ваздуха, који је нарочито дошао до изражаја после 1990. године, уочљив је и на графикону 43. на којем су приказане просечне температуре ваздуха у Београду у прошлом веку.



**Графикон 3.** Просечне температуре у Београду измерене у периоду од 1890 -2000. године ("Колико нам се мења клима, каква ће бити наша будућа клима", Поповић Т, Јовановић, М, Радуловић, Е – Агенција за заштиту животне средине - дијаграм РХМЗ, [www.sepa.sr.gov.rs](http://www.sepa.sr.gov.rs))

Плавом бојом на графикону 1. означене су екстремно ниске, а црвеном бојом екстремно високе температуре. Просечна температура – средња вредност, означена је љубичастом бојом и она се простире на апциси. На координати се види да је у посматраном периоду дошло до повећања просечне годишње температуре у Београду за 1,2° Целзијуса.

Под утицајем процеса глобалног отопљавања, до краја двадесет првог века просечна температура би могла да порасте до 4° Целзијуса. Реално се очекује да просечна температура у Европи у овом веку порасте најмање за 2 °Целзијуса. Просечна количина падавина током зимског периода била би већа од уобичајене за двадесет процената. У летњим месецима просечна количина падавина била би мања за двадесет процената. Ове осцилације у количини падавина имале би утицаја на све врсте. Неповољно би се одразиле на биодиверзитет. Велику штету трпеле би пољопривредне културе. Такође, тренд климатских промена одражавао би се на просечну температуру. Процењује се да ће доћи до раста просечне зимске температуре за 2°Ц, који ће раст пратити и повећање просечне летње температуре за 2°Ц.

Изменом два кључна фактора који димензионишу климу, дошло би до сукцесивне промене осталих климатских фактора, што би имало за крајњи резултат промену климе на простору Србије.

## Загађење ваздуха

Загађење ваздуха настаје услед неконтролисаног испуштања штетних гасова у атмосферу. На тај начин мења се састав атмосфере, која је смеша гасова. Повећава се проценат угљен-диоксида и настаје ефекат стаклене баште. Сунчеви зраци остају дуже у атмосфери, тако да имамо последицу дугих тропских лета. Осим тога, испуштање у атмосферу инертних гасова (који се хемијски не једине са другим једињењима или елементима) има за последицу уништење озонског омотача, који је природни одбрамбени систем планете и штити природни свет од опасних ултраљубичастих и космичких зрачења.

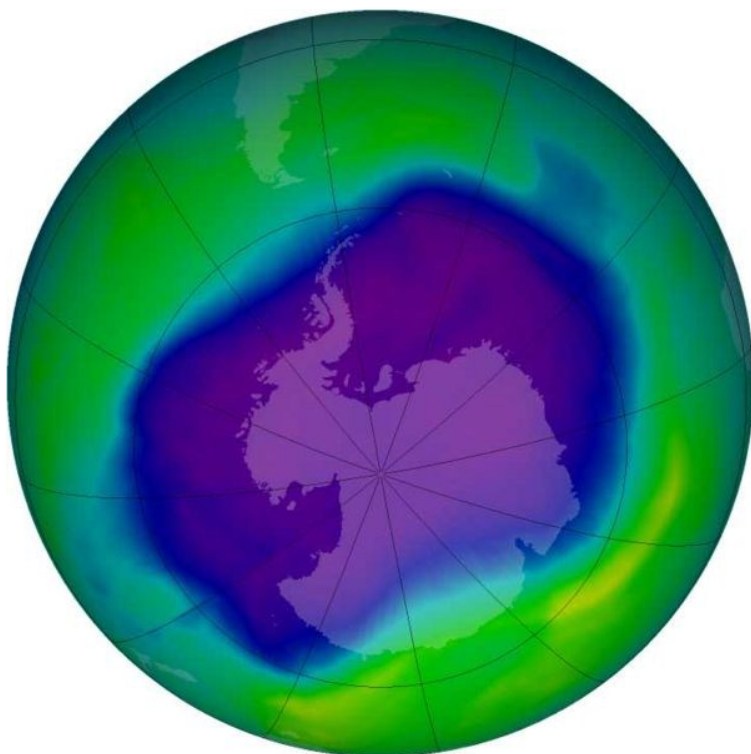
Светска заједница је пре двадесет година покренула акцију да се прекине производња и употреба штетних инертних гасова, који се испуштају у атмосферу, али се не разлажу него као гасови мале специфичне тежине одлазе у горње слојеве атмосфере и разарају озонски омотач.

Озон је гас који се јавља као алотропска модификација кисеоника ( $O_3$ ). Отрован је за човека и животињски свет. Употребљава се за дезинфекцију, тј. за уништавање микроорганизама. Налази се у елементарном стању у горњим слојевима атмосфере, на висини између 15 и 50 километара. Озон има веома важну улогу у апсорпцији ултраљубичастих зрака из космоса. Способност озонског слоја да задржи опасне ултра љубичасте зраке веома је важна за све врсте на Земљи.

Бечком конвенцијом из 1985. године забрањена је употреба аеросола и других производа који садрже инертне гасове. Две године касније у Монтреалу усвојен је Монтреалски споразум о забрани производње и стављању у промет гасова који уништавају озонски омотач (1987). Споразум обавезује све државе света да уложи напоре ради очувања озонског омотача. У Копенхагену је 1992. год. донета допуна Монтреалског протокола којом је стављена забрана на емисију CFC-а, угљен-тетра-хлорида и метил-хлороформа.

Крајем двадесетог века и на почетку овог миленијума појавиле су се огромне озонске рупе, које пропуштају ултра љубичасте зраке.

Ниво ултраљубичастог зрачења се појачава, нарочито у летњим месецима. Озонске рупе створене су изнад јужног и северног пола. Временом је озонска рупа толико увећана да заузима површину два и по пута већу од европског континента.

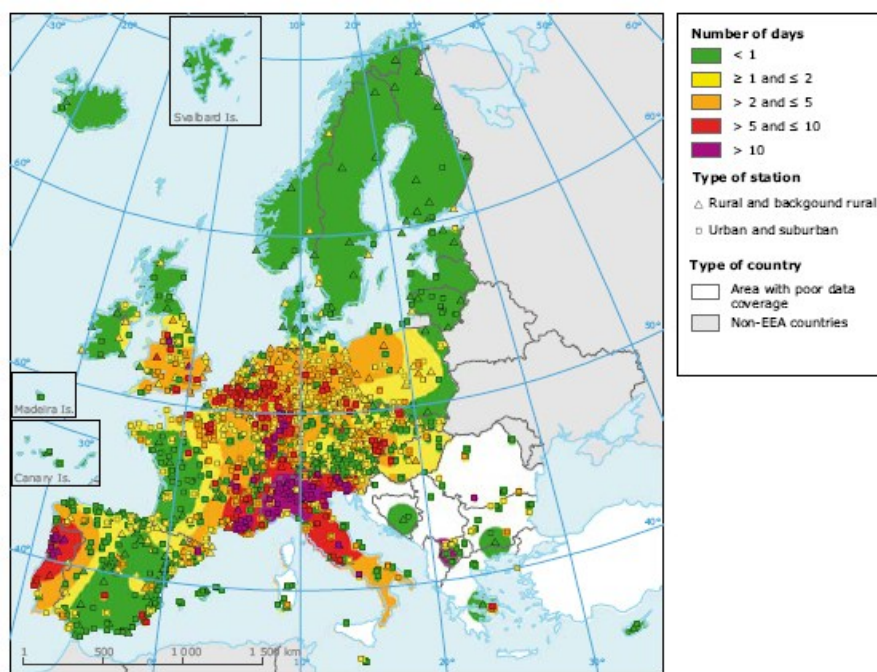


**Слика 7.** Озонска рупа над Антарктиком има површину као три европска континента (Извор: [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org))

Озонска рупа је место у атмосфери где је дошло до смањења или чак и нестајања озона из овог слоја. Услед превелике и неконтролисане употребе фреона (хемикалија које су се раније често користиле као потисни гас, нпр. у дезодорансима и лаковима за косу, или као расхладни гасови у фрижидерима и клима-уређајима), халона (употребљава се као средство за гашење пожара у противпожарним уређајима) данас долази до ослобађања ових гасова у атмосферу, укључујући и високе слојеве.

Када се нађу у високим слојевима, ови гасови изазивају оштећења озонског омотача, односно разлагање на обичне молекуле кисеоника. Услед слабијег ефекта филтрирања то доводи до јачег Сунчевог ултраљубичастог зрачења штетног за здравље људи, а које може изазвати различита оштећења ока, слабљење имунитета, па чак и рак коже. Повећано ултраљубичасто зрачење неповољно делује на комплетан живи свет на Земљи, и животиње и биљке.

Повећање интензитета Сунчевог зрачења доводи и до глобалног загревања.



**Слика 8.** Увећана емисија УВ над Европом – лето 2006.

(Извор: <http://eea.europe.eu>)

Европска Унија установила је систем праћења повећаног ултравиолетног зрачења у земљама чланицама. У току 2006. године интензитет зрачења осматран је са 192 станице у Европи (у нашој земљи постоји једна станица за осматрање УВ зрачења и постављена је у улици Омладинских бригада на Новом Београду). На слици 25 публиковани су подаци за лето 2006. Различитим бојама означен је број дана током лета 2006. године када је ниво зрачења превазилазио опасну границу. Зеленом бојом означена је територија са мање од

дана опасног зрачења. Љубичастом бојом обележен је простор који је имао више од 10 дана повећаног ултравиолетног зрачења.

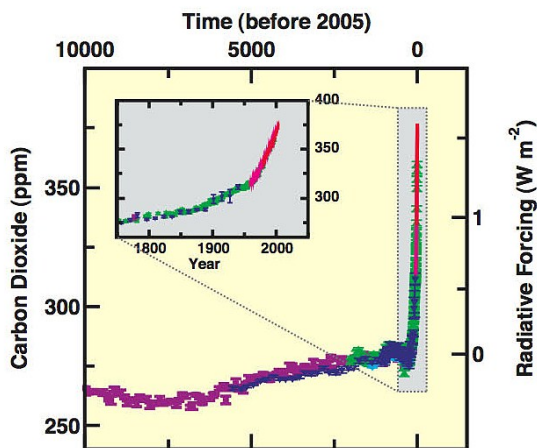
Резултати у примени Монреалског споразума су задивљујући. Забрањена је употреба штетних гасова у највећем броју земаља у свету. Човечанство је први пут на једном питању значајном за заштиту животне средине нашло сагласност. Озонска рупа није нестала, него се још увек задржава и има тенденцију да се помера, у зависности од климатских промена. Промене у атмосфери које су настале за деценију или две не могу се санирати брзо. Према проценама стручњака, биће потребно столеће да се озонски омотач потпуно обнови.

Загађење ваздуха постоји у два појавна облика: као спољашње загађење – моторна возила и фабрички димњаци и као унутрашње загађење, које настаје у домаћинствима (употреба угља за грејање). Угаљ при сагоревању, као и издувни гасови моторних возила, испуштају у атмосферу велике количине угљен-диоксида, тако да долази до промене састава атмосфере, која је са хемијске тачке гледишта уравнотежена смеша гасова.

Грејање на угаљ у неким земљама је забрањено (Енглеска). После 1960. као последица повећања личног животног стандарда, повећан је број моторних возила. Гасови који настају сагоревањем горива у моторним возилима имају штетнији утицај на људе од фабричких димњака, пошто се испуштају у најнижим слојевима атмосфере.

Глобално загревање је најозбиљнији еколошки изазов нашег времена. Под овим појмом подразумева се постепено повећање температуре на Земљи услед промена хемијског састава атмосфере (повећања нивоа гасова стаклене баште, а пре свега угљен-диоксида, као и услед губитка озонског омотача као филтра од космичког зрачења). Последице су: неповратна промена климе на Земљи. Ово ће довести до промене животне средине и разорних последица по врсте које на Земљи живе.

## Changes in Greenhouse Gases from ice-Core and Modern Data



**Графикон 4.** Промене у концентрацији угљен-диоксида у атмосфери у последњих 200 година (Извор: [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch)).

На графикону 4. Међувладиног панела за праћење климатских промена (IPCC), публикованог у фебруару 2007. године, приказан је дијаграм раста концентрације угљен-диоксида, гаса који има највећи утицај на глобално загревање планете.

Континуираним мерењем концентрације угљен-диоксида, забележено је повећање од 280 *ppm* у преиндустријској ери (1830) до 364 *ppm* у 1997. години. Сличан раст остварили су и други гасови стаклене баште, као што су метан, CH<sub>4</sub>, азот- субоксид N<sub>2</sub>O, и хлороводоници, HFC. Сви ови гасови, доспели у атмосферу деловањем људског фактора, доприносе повећању глобалне температуре. Већина научника слаже се да је током последњих 150 година дошло до подизања средње годишње температуре за  $0,45 \pm 0,15^{\circ}\text{C}$ . Овај раст температуре условио је неувобичајено загревање, незабележено у историји – за толики раст температуре, који се десио само током двадесетог века, потребно је 1200–1500 година у нормалним условима, а тај раст се наставља.

Када, око 2040. године, ниво угљен-диоксида буде удвостручен, температура ће достићи повећање од  $2,8 \pm 1,2^{\circ}\text{C}$ . Овако висока температура неће бити равномерно распоређена на целој планети – на половима ће бити два или три пута виша него на Екватору и виша на Арктику него на Антарктику.

Ако би се пораст угљен-диоксида наставио и у другој половини XXI века, раст глобалне температуре могао би да пређе 5°C, са свим последицама које происходе из тога.

## **Глобално загревање – ефекат стаклене баште**

Глобално загревање је најозбиљнији еколошки изазов нашег времена. Под овим појмом подразумева се постепено повећање температуре на Земљи услед промена хемијског састава атмосфере (нпр. Повећане концентрације угљен-диоксида у ваздуху као смеси гасова. Концентрација је повећана од почетка индустријског доба (1830. године) до данас за 39%. Последице су: неповратна промена климе на Земљи. Ово ће довести до промене животне средине и разорних последица по врсте које на Земљи живе.

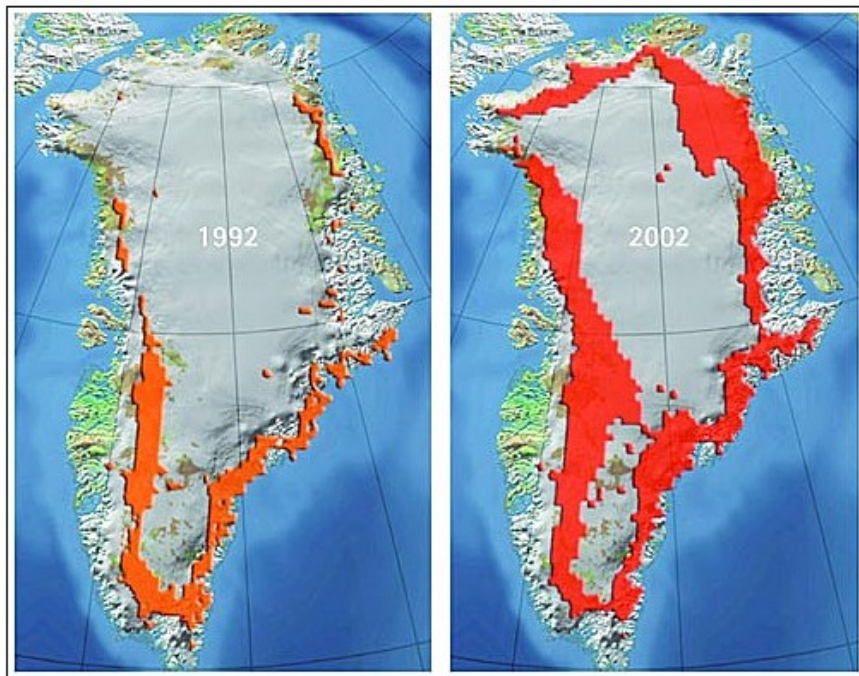
Глобално загревање изазивају људи, својим економским активностима. Долази до неконтролисаног испуштања гасова, који мењају квалитет атмосферског омотача. Глобално загревање има ефекат стаклене баште – гасови остају у нашем простору и одржавају високе температуре. Атмосфера не функционише пуним капацитетом, као стаклена башта која у одређеној мери држи температуру током зиме. Топлота Сунца, која се одбија од Земље, не може да се врати у атмосферу због нагомиланих гасова који је задржавају и тако се ствара ефекат стаклене баште. Атмосфера природно задржава топлоту Сунца, па је просечна температура на земљи 16°C. Кад не би било атмосфере, Сунчева енергија одбијена од Земље губила би се у Космосу, а просечна температура на Земљи износила би -17°C. Али кад је гасова више од природне потребе и кад се наруши равнотежа, ствара се глобално загревање.

Данас је на Планети највећа концентрација угљен-диоксида, посматрано од времена откад је човек у могућности да прати састав Земљиног омотача (1880. године). Од тога времена удео угљен-диоксида у атмосфери порастао је за око тридесет процената. То је довело до повећања просечне температуре на Земљи за 0,4 – 0,8 °C у прошлом веку. До највећег пораста дошло је у последњих двадесет година прошлог века.

Повећана температуре у подручју литосфере (где функционише живи свет) активирала је депоније метана у земљиној кори, које су експандирале у атмосферу. Метан је природни гас за који је утврђено да делује сто пута јаче у функцији повећања температуре на земљи.

Процене су да ће се тренд повећања температуре Земље наставити, тако да би до краја овог века температура могла да порасте за 3,6 °C степени. Такав раст температуре имаће за последицу претварање

огромних површина обрадиве земље у необрадиво, пустињско земљиште, промене у броју биљних и животињских врста (редукција биодиверзитета), појаву нових заразних болести и друге последице које ће врло неповољно деловати по опстанак живота на планети.



**Слика 4.** Глобално отопљавање на Гренланду. Сателитски снимак из 1992. и 2002 (Извор: Encyclopedia MS Encarta, 2006, topic: *Climate Change*).

## Последице глобалног загревања

Последице глобалног загревања су бројне и заједно имају врло негативан утицај на природни свет који на планети живи.

Повећање температуре за један степен, има за последицу топљење јужне и северне поларне капе, отапање глечера, а то значи ослобађање великих количина воде и подизања нивоа светских мора. Ако би се ниво светских мора повећао за један метар, последице би биле катастрофалне: нестаје 17% територије Бангладеша, 12% територије Египта и 6 % територије Холандије.

Претварање плодног тла – обрадиве земље у пустињско земљиште. До овога долази услед промене климе и појаве дугих сушних периода, који обрадиво земљиште претварају у пустињско, неподобно за узгајање било које врсте пољопривредних култура.

Ширење заразних болести. Појава маларије – комарца маларичара у земљама где их није било, а које су сада погодне за настањивање ових инсеката.

Слаби пољопривредни приноси – гладне године. Ово нарочито важи за земље са slabим иригационим системима и са уситњеним поседом. Недовољне агротехничке мере пустоше усеве у време сушних периода. Најбољи пример је наша земља поткрај деведесетих. Година 1998. била је најтоплија година у XX веку.

Према недавно публикованим истраживањима које је спровео Међувладин Панел за климатске промене (IPCC), у периоду од 1850 – 2000. године дошло је до значајних климатских промена. Просечна температура у северној хемисфери повећана је за један степен. Повећан је ниво светског мора, као последица глобалног отопљавања и смањена је дебљина снежног покривача. Ово су непосредни индикатори промене климе, који кореспондирају са периодом индустријске ере и повећане употребе фосилних горива. Стује међувладиног панела за климатске промене, публиковане у првој половини 2014. године указују да је човечанство кренуло „путем без повратка“, када је реч о утицају антропогеног фактора на климатске промене у модерном добу.

Предвиђања климатолога, изнета на Конференцији о промени климе у Најробију (август 2006), рачунају да повећање просечне годишње температуре од два до пет степени и отапање „вечног“ леда, може имати за последицу укидање постојећег појаса океанских струја. Велика количина хладне и свеже слатке воде довешће до пада потенцијала неопходног за настанак морских струја. Нестанак најпознатије, топле атлантске Голфске струје, допринео би да већина земаља на северној хемисфери, поред којих она сада пролази, добије поларну климу. Велика Британија и Ирска имале би просечну температуру попут Аљаске или Сибира.

Научници у Центру за климатолошка истраживања на Универзитету у Колораду (САД), саопштили су 4. маја 2007. године да се арктички морски лед топи три пута брже него што су предвиђали. Они су, на основу бројних података и анализа, закључили да се између 1953. и 2000. године арктички морски лед сваке деценија смањивао по стопи од 7,8% <sup>1</sup>.

Стручњаци тврде да се поремећај изазван променама у атмосфери споро поправља. Чак и да се ситуација са испуштањем угљен диокси-

да побољша, потребно је више од једног века да се успостави нарушена равнотежа.

У најразвијенијим земљама света живи око 20% светског становништва. Ипак, оне у 75% загађују човекову околину и одлучујуће утичу на формирање ефекта стаклене баште.

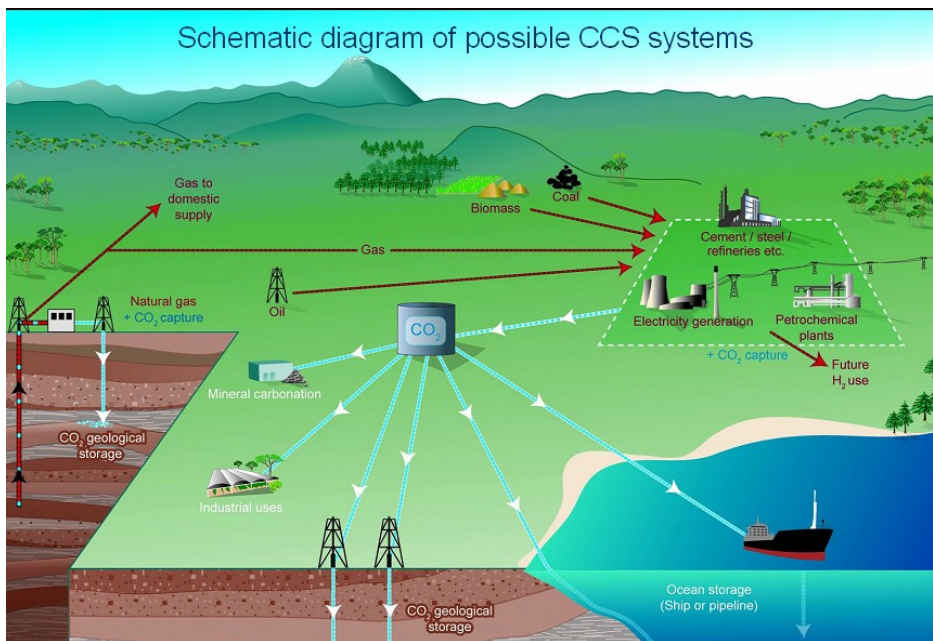
Људи који живе у тешким условима, са ниским животним стандардом (у условима преживљавања), немају избора – морају користити природне ресурсе пуним капацитетом и на начин који им је приступачан.

Из овога се може извући закључак како се глобални развој и решавање глобалних проблема не могу посматрати одвојено од глобалних неједнакости.

## **Губитак обрадивог земљишта**

На Другом Светском конгресу о очувању обрадивог земљишта (The World Conservation Congress-WCC) у главном граду Јордана, Аману, у октобру 2000. године, 76 земаља, 104 владине агенције и 720 представника невладиних организација чланица IUCN (*The World Conservation Union*) затражиле су да се у складу с Оквирном конвенцијом УН о климатским променама поведе рачуна о томе да коришћење земљишта, измене у коришћењу земљишта и експлоатисање шума, не нарушавају животну средину и глобалну климу. Копнени екосистеми играју велику улогу у глобалном кружењу угљеника.

Око 46 процената угљеника ускладиштено је у биомаси и земљишту шума, а 25 процената у пашњацима и саванама. Као што је у овом поглављу већ указано, када се шуме прекомерно експлоатишу, уместо да усисавају угљен-диоксид, оне почињу да га емитују, што наноси штету глобалној клими. Поновна равнотежа у том случају у екосистему може се успоставити уколико се поштује биодиверзитет и промовише одрживи развој шума. За већину земаља у развоју стварање националног система за рачунање, мерење и мониторинг промена у залихама угљеника скуп је пројекат, али био би вишеструко исплатив. У развијеним, али и све већем броју земаља у развоју, примењује се еко системски приступ који представља стратегију интегрисаног и одрживог управљања земљиштем, водом и живим ресурсима, као и промовисање конзервације животне средине.



**Слика 5.** Сакупљање и уништавање угљен-диоксида из природе у будућности  
(Извор: [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch)).

Агро-биодиверзитет односи се на разноврсност биљних и животињских врста које се користе у људској исхрани. Само 7.000 биљака (2,6% свих биљних врста) користи се у људској исхрани, више од 95% светске популације се храни свињским, говеђим и живинским месом, док само десет врста рибе доминира глобалним исхраном тим месом. Око 840 милиона људи на Планети дневно не унесе довољне количине намирница, а број тог дела светске популације повећава се из дана у дан. То значи да ће до 2020. године количина произведене хране морати да се повећа за 50%.

Од укупне површине планете под копном, на обрадиво земљиште отпада 13,40%. Око 90 милиона хектара светског земљишта мораће да буде претворено у пољопривредна добра до 2010. године, да би се постигла глобална снабдевеност храном, а половина тих површина требало би да буде добијена крчењем шума, што ће имати негативне последице по глобалну климу и биодиверзитет. Опасност за свет данас представља губитак агро-биодиверзитета и то, поред осталих фактора, због употребе пестицида, па чак и ђубрива.

Употреба пестицида и ђубрива у пољопривреди, загађивање тла отпадом и из атмосфере само су неки од акутних проблема с којима се суочава свет.

Заштићене површине су од великог значаја јер одржавају биодиверзитет, резервоари су кисеоника, чисте воде.

У тропским земљама постоји око 560 милиона хектара заштићених површина, од тога највише у Африци и Јужној Америци. У заштићене површине спадају природни резервати, национални паркови, природни споменици, заштићена станишта и друге врсте земљишта. Заштићене површине које се простиру најмање на две земље, називају се "паркови мира".

Главну штету земљишту на европском континенту наносе загађење тла и ваздуха, ерозија, салинизација, прекомерна урбанизација и поплаве, а за његову заштиту не постоји заједничка стратегија ЕУ, иако ти проблеми сваког дана попримају све веће размере, упозорено је у извештају Европске комисије. У Италији је, на пример, 45 процената обале избетонирано, за Шпанију нарочит проблем представља исушивање тла, а када су у питању земље источне Европе кандидати за чланство у ЕУ на њиховим територијама изражена је ерозија тла, 35 процената земљишта Пољске је претерано кисело, а у 40 процената литванског земљишта забележена је висока концентрација тешких метала.

Претварање плодног тла – обрадиве земље у пустињско земљиште. До овога долази услед промене климе и појаве дугих сушних периода, који обрадиво земљиште претварају у пустињско, неподобно за узгајање било које врсте пољопривредних култура. Процењује се да ће промене климе проузроковати нестанак огромних површина плодне земље у умереном појасу и претварање тих истих површина у необрадиво, пустињско земљиште. Овај феномен имао би за последицу несташицу намирница и појаву глади у регионима у којима постојећа пољопривредна производња задовољава потребе становништва.

Слаби пољопривредни приноси, који резултирају тзв. *гладним годинама*. Овај феномен везан је за државе са неразвијеном мрежом система за наводњавање земљишта и са уситњеним поседом. Недовољне агротехничке мере пустоше усеве у време сушних периода. Најбољи пример је наша земља и суше које су нас погодиле поткрај деведесетих. Година 1998. била је најтоплија година у XX веку.

Проблем уништавања пољопривредног земљишта и разарања тла изузетно је велики за ову групу људи. Разарање тла је феномен савременог доба, који се карактерише погоршавањем квалитета зиратног земљишта, при чему драгоцени састојци земљишта, од значаја за пољопривредне културе које се узгајају, нестају и земљиште губи на плодности. Људи су зато принуђени да мењају пребивалиште, у потрази за плодном земљом.

Посебан феномен савременог друштва који погађа пољопривреднике јесте пустошење тла. Пустошење тла је интензивно разарања тла, што има за последицу претварање већих површина пољопривредног земљишта готово у пустиње.

## Биодиверзитет

Биодиверзитет је термин који је први пут употребљен 1980. године. Настао је спајањем две речи : *био* и *диверзитет*.

Најпре биолог *Thomas Lovejoy* почетком осамдесетих година уводи појам "биолошки диверзитет" (*biological diversity, Lovejoy, 1980*), а неколико година касније (1986), на форуму о биолошком диверзитету у САД, ентомолог *E.O.Wilson* први пут користи термин "биодиверзитет" (*biodiversity*).

До данас не постоји стандардна, општеприхваћена дефиниција биодиверзитета. У најширем смислу, биодиверзитет означава свеобухватну варијабилност живота: биљака, животиња, гљива и микроорганизама.

У приступу дефиницији биодиверзитета већина аутора данас преузима дефиницију публиковану у Конвенцији о заштити биодиверзитета, која је усвојена на светском самиту о одрживом развоју у Риу: Према Конвенцији о биолошкој разноврсности (*CDB - Convention on Biological Diversity*), 1992. године, биодиверзитет је дефинисан као *варијабилност међу живим организмима, укључујући између осталог, копнене, морске и друге водене екосистеме чији су они део; ово укључује диверзитет унутар врста, између врста и између еко система*.

Биодиверзитет се данас у научним круговима и у јавности изједначава са појмом биолошка разноврсност, са идејом да означи свеукупност гена, врста и екосистема на Земљи. Овај појам укључује три међуусловљена организацијска нивоа диверзитета:

- ❖ **Генетички диверзитет** - разноврсност генетског материјала јединки и популација исте врсте;
- ❖ **Специјски диверзитет** - свеукупност органских врста на Земљи од настанка живота до данас. Богатство врста (*species richness*)

као мера специјског диверзитета представља број врста у одређеном региону и често се (погрешно) између ова два појма ставља знак једнакости;

❖ **Екосистемски диверзитет** - разноврсност станишта, животних заједница, екосистема и еколошких процеса<sup>2</sup>.

Међусловљеност ових нивоа је је очигледна: генетички диверзитет је садржан у јединкама и популацијама врста; врсте партиципирају у оквиру специјског диверзитета; ступајући у сложене еколошке интеракције врсте изграђују разноврсне екосистеме.

До сада је описано и класификовано 1.747.851 органских врста на Земљи. Научници претпостављају да овај број представља само мањи део укупног броја врста на планети. Процене укупног броја врста варирају од 3.6 до 80, па и преко 100 милиона, али реалније процене сугеришу постојање 13 до 20 милиона врста на Земљи.

Треба нагласити да врсте нису једнако распоређене на Земљи. Екосистемски диверзитет одређен је следећим факторима: физичке карактеристике животне средине, специјски диверзитет и интеракција између врста, као и интеракција врста са животном средином. Физичке карактеристике ареала – животне средине одлучујуће утичу на богатство биодиверзитета у једном конкретном подручју. Постоје веома комплексни еко системи са великим бројем врста, као што су тропске кишне шуме и корални спрудови, али и једноставни екосистеми као што су топле и хладне пустиње, са врло малим бројем врста.

Генерално, топле и влажне средине са дугим данима (као што су тропске кишне шуме) обезбеђују живом свету више ресурса за раст и размножавање. У хладним еко системима развој примарних продуцената је ограничен сезонским променама у температури и дужини дана, па је у њима разноврсност флоре и фауне увек мања у односу на топле тропске еко системе.

Раст светског становништва последњих деценија (демографска експлозија), а са њом и нарасле потребе становништва, довеле су до наглог пораста коришћења природних ресурса, па самим тим и до алармантног угрожавања природних станишта и живог света у њима.

Главни фактори нарушавања биодиверзитета су измена и фрагментација станишта, претерана експлоатација ресурса, различите врсте загађивања, као и насељавање инвазивних врста.

Процењује се да је око 48% светске флоре и 25-35% кичмењачке фауне на Планети угрожено, а да је дневна стопа изумирања 74 врсте, односно око 27000 врста годишње.

Светски стандарди за процену биодиверзитета засновани су на критеријумима за одређивање угрожености врста Међународне уније за заштиту

природе (Црвене листе и Црвене књиге *IUCN*), значајних ботаничких подручја (*IPA*), као и на категоризацији станишта (*CORINE* и *Natura 2000*).

Биодиверзитет у Србији карактерише се великом разноврсношћу и богатством. Ово стање произилази из географског положаја, климе и отворености простора према другим регионима. Највећи део територије Србије налази се на Балканском полуострву, а ово подручје сматра се једним од центара биодиверзитета европског континента.

Захваљујући великом броју станишта екосистема, Србија представља један од шест европских центара биолошког диверзитета и на њеној територији налази се 39 процената васкуларних биљних врста, 51 проценат рибљих врста, 74 процента птичијих врста и 68 процената врста сисара у Европи. Биодиверзитет у земљи повећавају и ендемске и ретке биљне и животињске врсте и екосистеми, који се могу наћи само у Србији, па су, према томе, од глобалног значаја.

Богатство флоре процењује се на преко 1000 биљних заједница. Бројност и разноврсност фауне је такође изразито висока. Укупан број сисара, птица гнездарица, гмизаваца и водоземаца и риба, чини око 43% укупног броја ових група животиња у Европи.

Истраживања показују да бурни процеси кроз које човечанство данас пролази, промена климе и, уопште, технолошка ера, има за последицу да је у Србији данас угрожено око 600 биљних врста и око 500 врста сисара, птица, водоземаца, гмизаваца и риба.

Србија има шест националних паркова, 98 резервата природе, 296 споменика природе и 24 паркова природе. Осим тога, у Србији је законом заштићено 215 биљних и 426 животињских врста као природних реткости.

За подручја од међународног значаја заштићени су: Лудашко језеро, Обедска бара, Стари Бегеј – Царска бара и Слано Копово.

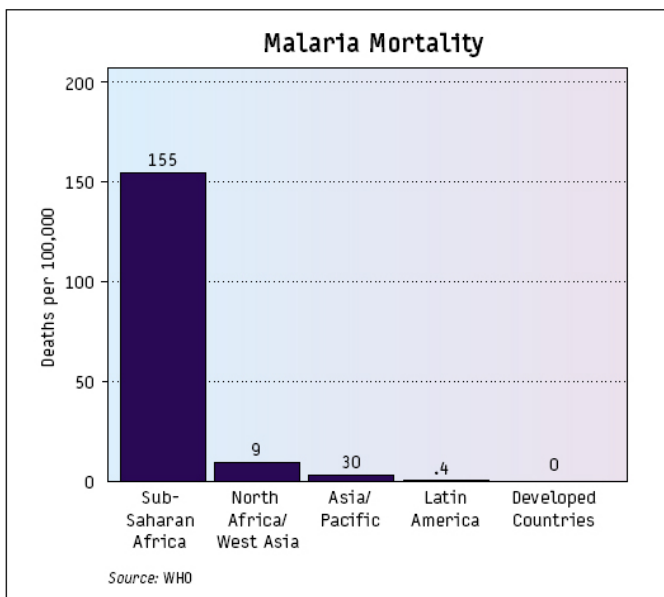
На биодиверзитет у Србији утиче велики број фактора. Посебно су значајни утицаји неконтролисаног развоја туризма, нелегалне и непланске градње, саобраћаја и шумарских делатности у заштићеним природним добрима. Најважнији проблеми очувања постојећег биодиверзитета су:

- ❖ фрагментација еко система, односно природних станишта;
- ❖ деградација и промена намене земљишта, нарочито на рачун шумског земљишта, исушивање бара и мочвара и сл;
- ❖ прекомерно и непланско коришћење шума, ловне и риболовне фауне;

- ❖ сакупљање дивљих биљних и животињских врста и гљива ради стављања у промет, без адекватне примене мера заштите и унапређења;
- ❖ примена неодговарајућих метода и хемијских препарата за сузбијање „штеточина“;
- ❖ примена застарелих технологија и неефикасно коришћење необновљивих енергетских и минералних ресурса (на пример у рударству: површински копови лигнита, руде бакра и др.), без адекватне примене мера унапређења и заштите;
- ❖ намерно или случајно уношење инвазивних врста флоре и фауне;
- ❖ загађивање ваздуха, вода и земљишта загађујућим материјама пореклом из индустрије, енергетике, пољопривреде и саобраћаја;
- ❖ урбанизација и интензивни туризам у зонама осетљивих екосистема и заштићеним природним подручјима (отпадне воде, комунални отпад;
- ❖ премашени капацитети инфраструктуре и броја туриста и др);
- ❖ развој саобраћајне инфраструктуре, хидромериолизација, изградња водних акумулација и сл);
- ❖ промене климе, појава пожара, елементарне непогоде (суше, поплаве);
- ❖ акцидентна загађења и др.

### **Ширење заразних болести**

Промена климе доводи до неконтролисаног ширења заразних болести. Појава маларије – комарца маларичара у земљама где их није било, а које су сада погодне за настањивање ових инсеката.



**Графикон 5.** Стопа смртности од маларије на 100.000 становника неравно- мерено је распоређена по светским регионима (United Nations, Johannesburg Summit, "Global Challenge, global opportunity, trend in sustainable development").

Маларија, болест коју преноси комарац маларичар, велики је проблем за становништво које живи у региону подсахарске Африке. Исти проблем слабо је изражен у земљама Северне Африке и Западне Азије.

Развијене државе овај проблем не познају. Разлози за овакво стање леже у чињеници да преносилац болести не настањује подручја у којима живи становништво са највишим животним стандардом. Такође, здравствена заштита и друге превентивне мере изостају у земљама подсахарске Африке, из разлога општег сиромаштва.

Загађење ваздуха повезано је са бројним проблемима болести, како код човека тако и код других врста. Уочена је повећана стопа оболе- лих у градовима са интензивним саобраћајем или у срединама у којима постоје хемијска постројења. Становништво у зонама са зага- ђеним ваздухом у већем проценту оболева од болести дисајних орга- на, као што је на пример рак плућа.

## Киселе кише

Појава киселих киша последица је загађења ваздуха. До формирања киселих киша долази услед повећане концентрације сумпора у атмосфери. Када се оксиди сумпора вежу за оксиде азота долази до формирања киселих киша. Киселе кише штетно делују на флору и фауну и доводе до загађења језера. Сумпор диоксид је гас присутан у свим облицима сагоревања фосилних горива (саобраћај са моторима са унутрашњим сагоревањем, термоелектране, топлане, индивидуална ложишта, итд), као и у емисији великог броја индустрија и индустријских постројења (производња бакра, гвожђа, челика, ливнице, неки облици хемијске индустрије итд). У додиру са воденом паром или кишним капима оксиди сумпора и азота стварају одређене киселине које са кишом доспевају на Земљину површину. Киселе кише штетне су по шуме, пољопривредне усеве животињски свет. Киселе кише у неким реонима стварају кисела језера. Земље које су највише изложене киселим кишама јесу: Канада, Пољска и скандинавске земље.

Негативно деловање падавина - киселе реакције на животну средину, а и на жива бића испољава се у два основна облика: директно деловање киселих киша које најчешће није значајније изражено и индиректно, које је увек присутно и доминантан је облик негативног деловања киселих киша.

Дејство киселих киша је изражено на акватичне еко системе (поготово на оне са већом хидролошком затвореношћу) и терестричне (најдрастичније испољено преко појаве сушења шума). Истраживање из 1988. године, на целокупној територији бивше СФРЈ показала су да је од укупног броја дрвећа оболело око 32%. Киселе кише изазивају корозију металних површина, пропадање фасада и културних споменика као и промену  $pH$  земљишта. У свету (САД) постоје напори да се смањи количина сумпор диоксида у атмосфери, која потиче од производње струје (65% укупне емисије одговорна је САД) као основног фактора за настанак киселих киша.

Међузависност и повезаност природе можда се најочигледније може показати на примеру појаве киселих киша. Облаци киселих киша формирају се изнад зона са високом концентрацијом сумпора, угљендиоксида и других облика загађења ваздуха, изазваних индустријским загађењима на одређеном простору. Под утицајем ваздушних струја облаци преваљују огромне раздаљине и кишне падавине пога-

ђају сасвим друга подручја. Познат је случај да су облаци са гасовима и материјама који изазивају киселе кише пре неколико година формиран на територији америчке државе Њујорк, а киселе кише су се пале на територију суседне Канаде.

Стручњаци тврде да се поремећај изазван променама у атмосфери споро поправља. Чак и да се ситуација са испуштањем угљен диоксида побољша, потребно је више од једног века да се успостави нарушена равнотежа.

У најразвијенијим земљама света живи око 20% светског становништва. Ипак, оне у 75% загађују човекову околину и одлучујуће утичу на формирање ефекта стаклене баште.

Људи који живе у тешким условима, са ниским животним стандардом (у условима преживљавања), немају избора – морају користити природне ресурсе пуним капацитетом и на начин који им је приступачан.

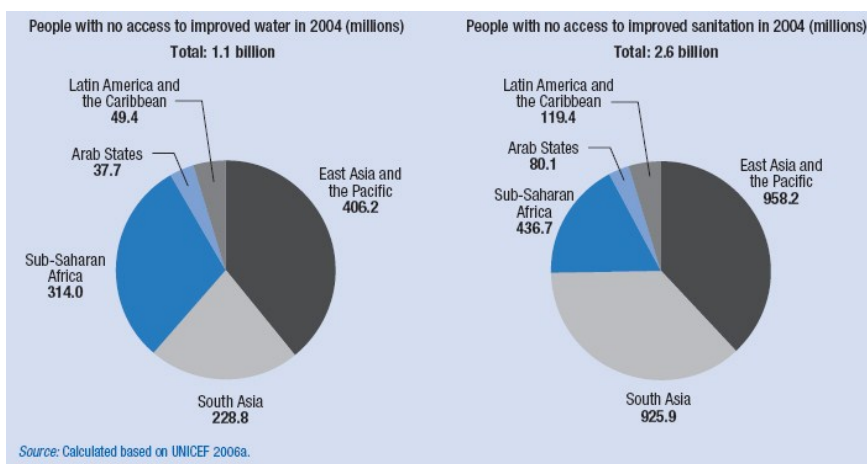
Из овога се може извући закључак како се глобални развој и решавање глобалних проблема не могу посматрати одвојено од глобалних неједнакости.

## **Загађење воде**

Вода је природни ресурс од највећег значаја за врсте на Земљи. Вода има вишеструк значај и употребну вредност. За велики број врста представља станиште. У ширем смислу, све врсте зависе од воде. Биолошки процеси одржања и продужења живота не могу се замислити без воде. Вода, као хемијско једињење, чини врло висок проценат организма сваког живог бића. Организми имају у себи до 90% воде. Вода је станиште, ареал или животни простор за врсте које живе у слатководним срединама (рекама и језерима) или у сланој води, у светским морима. Вода је сировина без које се не могу замислити бројни технолошки процеси. Са аспекта овог рада, вода је значајна као намирница, која се уноси у организам као вода за пиће. У овом раду већ је наглашено да човек на разне начине дневно унесе у просеку од 2 до 3 литара воде. Људи који живе у условима са високим температурама и тропском климом имају израженију потребу за водом. Парадокс је да управо у тим подручјима нема довољно воде за пиће и, уопште, слатководне воде, која је човеку потребна за припремање хране, прање и слично. Око 30-80 литара, већ у зависности од достигнутог нивоа личног стандарда, појединац потроши током једног дана. Вода је средство за рад, енергент и још много тога. Вода је

не само услов квалитетног функционисања и развоја једног друштва, већ и услов опстанка природног окружења и читаве људске заједнице. Схватајући и уважавајући значај воде, она је проглашена основним стратешким ресурсом XXI века, а предмет је и седмог Миленијумског циља развоја.

Вода у свим друштвима и свим епохама има велику улогу за напредак људских заједница: или покреће развој или ограничава прогрес сваке заједнице - од породице до цивилизације. Вода је у прошлости била разлог за ратне сукобе и освајања.



**Графикон 6.** На графикону лево, приказано је светско становништво у милионима, које нема приступ слаткој води и води за пиће у довољној количини, у 2004. години. На графикону десно приказано је светско становништво разврстано према регионима које нема приступ санитарно контролисаној води за пиће. (Извор: Human Development Report, 2006; UNDP, 2007, [www.undp.org](http://www.undp.org)).

Број становника на Планети убрзано се повећава, потребе за водом још и брже, а њена количина се не мења. Процењује се да ће до 2025. године две трећине човечанства осетити озбиљан недостатак воде. Процене стручњака кажу да на почетку трећег миленијума око 1,1 милијарда људи нема приступ пијаћој води у довољној количини, 2,6 милијарди нема обезбеђене елементарне санитарне услове, а више од пет милиона људи годишње умире од болести које су узроковане загађеном водом.

Проблем приступа извориштима воде за пиће највише погађа становништво неразвијених светских региона.

Према најновијим истраживањима, публикованим од стране Фонда Уједињених нација за развој, за 2006. годину, овај проблем са прис-

тупом санитарно контролисаној води за пиће данас у свету има око 2,6 милијарди људи. Ако се има у виду чињеница да данас светско становништво броји 6,5 милијарди људи, долази се до податка да 40% светског становништва не пије квалитетну воду за пиће.

У Републици Србији 40% становништва не користи воду за пиће која се редовно санитарно контролише. Ради се углавном о становништву које живи у руралним подручјима и снабдева се водом из копаних бунара.

Дневне потребе за слатком водом стално се повећавају. На почетку трећег миленијума процењује се да дневне потребе појединца за слатком водом износе између 30 и 80 литара. Потрошња воде расте брже од раста светског становништва. Према неким футуролозима, слатка вода, и, посебно вода за пиће, биће стратешка сировина у овом миленијуму.

Организација Уједињених Нација је пре десетак година прогласила 22. март за Светски дан вода, с намером да истакне њену важност и ограничавајућу улогу у развоју. Ближимо се времену када ће потреба за водом премашити залихе. Након тога нужно престаје развој, започињу борбе за воду, а постоји чак и опасност од међудржавних ратова.

Услед конзумирања воде загађене микроорганизмима, у свету дневно оболи од болести органа за варење шест хиљада људи. Најчешће обољење које изазивају микроорганизми у санитарно неисправној води за пиће је дијареја. Потрошња воде у свету удвостручена удвостручена је у односу на 1950. годину. Најквалитетнију воду имају: Канада, Финска, Нови Зеланд, Велика Британија, Јапан, Норвешка, Русија, Јужна Кореја, Шведска и Француска.

Посебан проблем представља загађење подземних вода. Ова загађења једним делом узрокује пољопривреда – због коришћења вештачког ђубрива и отпадне воде из сеоских насеља.

Велики проблем представља и последица загађења вода са неуређених депонија. Вода и отпад повезани су нераскидиво и погубно. Сваки отпад пре или касније доспева до подземних вода, загађујући је. То је дуготрајан и људском оку скривен процес.

До загађења воде долази због неконтролисаног одлагања отпадних материја у реке и мора. Такође, употреба отрова у пољопривреди током дужег временског периода (што је изражен проблем код наших пољопривредника), у великој мери утиче на загађење извора воде за пиће.

У развијеним земљама загађења воде за пиће настају као последица загађења речних токова, која, опет, настају услед неконтролисаног испуштања индустријских отпада у реке. Због значаја који вода за пиће има за хигијену живота, у развијеним земљама вода из водовода користи се као техничка вода, док се вода за пиће и припремање хране набавља у трговини.

Велики број сиромашних земаља није у стању да инвестира у системе за пречишћавање загађене воде, те она неконтролисано отиче у светска мора и загађује шира подручја планете.

Процењује се да данас око 2 милијарде људи оболи од болести које су проузроковане загађењем воде. Загађења воде изазивају бројна обољења. Сваке године у свету од дијареје, изазване загађеном водом, умре око 5 милиона људи.

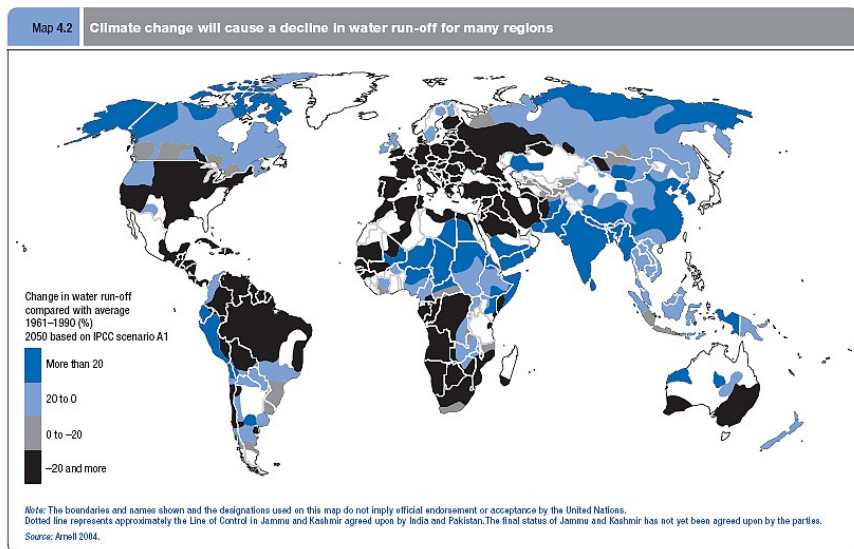
Потребе за водом за пиће сигурно ће бити у већој мери изражене у наредним годинама и деценијама. Више је разлога за такву претпоставку.

Најпре, процене о прираштају светског становништва указују на повећану потрошњу воде за пиће. Сигурно је да проблем воде за пиће није постојао у прошлости, кад је на планети живео далеко мањи број људи. Нарочито ће се недостатак воде за пиће одразити у градским срединама, где долази до великих миграција људи. Велики градови већ имају велике проблеме услед пренасељености, који се огледају у квалитету ваздуха и преоптерећења комуналне инфраструктуре.

Повећање просечне температуре на земљи имаће утицај на потрошњу залиха воде. Како долази до повећања температуре на земљи, биће потребно све више воде за пиће и за наводњавање усева. Подземне воде неће се обнављати оним темпом како је то било ранијих деценија, јер ће се са загревањем планете, повећати испаравање воде. Најзад, климатске промене ће променити циклус падавина. У појединим регионима падавине ће бити интензивне, док ће у другим регионима доћи до сушних периода, који ће се карактерисати великом потребом за водом и истовремено дефицитом воде за пиће и техничке воде.

На слици 6. приказана је пројекција са извориштима воде у трећем миленијуму и модификација капацитета изворишта у односу на референтно стање (1961 – 1990). Тамно плавом бојом означени су светски региони где ће се појавити суфицит воде, преко 20%, у односу на референтни период. Светло плавом бојом означени су региони где ће се појавити суфицит у воденим ресурсима мањи од 20%. Сивом

бојом означена су подручја планете где ће се појавити дефицит водених ресурса који ће износити до 20%. Напоследку, црном бојом означене су регије где ће се појавити највећи дефицит водених ресурса, који ће износити више од 20% у односу на референтни период.



**Слика 6.** Према предвиђањима ИПСС-а (сценарио А1) климатске промене изазваће на Земљи различит циклус и интензитет падавина. То ће се одразити на изворишта воде. На слици је приказано очекивано стање са снабдевањем воде за пиће у односу на период 1961-1990. (Извор: [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch))

У овим регионима живи више од милијарду људи. Ради се о европском континенту, територији Северне Америке, Блиског и Средњег истока, Африке, деловима Јужне и Средње Америке и Аустралије.

**Отпад у чврстом стању** – амбалажа (неодвојива од производа) такође у значајној мери загађује човекову околину. Пластичне флаше, станиол не поседују својства да се временом могу разлагати у природи. Амбалажа урађена од ових материјала, неконтролисано одложена у природи, трајно загађује природну околину. Највећа количина отпада у чврстом стању настаје у домаћинствима (око 90 процената, тзв. комунални отпад).

У развијеним земљама отпад у чврстом стању се одлаже на посебне депоније и прерађује – рециклира.

## Крчење шума – нарушавање *еко* система

Шуме имају значајну улогу у одржању *еко* система – помажу производњу чисте воде, кисеоника и доприносе одржању обрадивог тла; обрадиве земље. Шуме су значајне за свакодневни живот људи – извор су горива – огревно дрво, хране (воћке), а служе у производњи боја и лакова.

Према ставовима стручњака за екологију, презентираним на међународном скупу о заштити животне средине у Дурбану (Јужна Африка), у новембру 2011. године, шуме су по значају други фактор који утиче на промену климе и глобално загревање, одмах после концентрације угљен-диоксида у атмосфери.

Данас долази до непланиране и претеране сече шума, нарочито у тропским крајевима Јужне Америке, Азије и подсахарског дела Африке. Тропске шуме чине око 7% шума на планети. Према неким проценама, крчење тропских шума добија на интензитету последњих година и сада већ износи око један проценат годишње. Ако би се такав тренд наставио, тропске шуме могле би потпуно нестати до краја XXI века.

Један од начина да се заустави непланско крчење шума јесте стављање шума у појединим значајним регионима под заштиту државе. Према подацима који су публиковани на Светском самиту у Јоханесбургу, само 2% шумског богатства земље стављено је под заштиту државе, што је забрањивајући податак.

Посматрано према регионима, Европа је урадила највише. У европским државама заштићене шуме простиру се на 46,7 милиона хектара. У земљама у развоју готово да не постоји простор заштићених шума, иако у неким од тих земаља шумски фонд јако сиромашан.

Шуме су станиште или животни простор – ареал бројних ретких животињских и биљних врста, које одумиру са шумама којих је све мање. Са нестанком бројних природних врста долази до поремећаја равнотеже у природном свету. Крчење шума доводи до ерозије тла и до поплава на тим подручјима. Наиме, у време кишних периода део воде апсорбује корење биљака, тако да се природно спречавају елементарне непогоде попут поплава.

Шуме и њихово земљиште обезбеђују основне еколошке функције као што су заштита вододелница (линије раздвајања речних сликова), регулисање режима воде, одржавање регионалне климе, чистог

ваздуха. Оне доносе добробит људима кроз храну, туризам, гориво и друго. Шуме прекривају око 1.900 милиона хектара у неразвијеним земљама, а од тог броја 720 милиона су тропске шуме (чак 50% тропских шума налазе се у Бразилу, Индонезији и Демократској Републици Конго). Највећи губитак шума узрокован је дрвном индустријом, илегалном сечом и претварањем шума у обрадиве површине. Између 1980. и 1995. године земље у развоју су изгубиле 200 милиона хектара шума. Нестанак и деградација тропских шума представљаће једини велики узрок изумирања живих врста за 50 година. Посебан облик земљишта представљају заштићене површине које су таквим проглашене с циљем да буде заштићена осетљива животна средина, животињски и биљни свет, истакнута посебна лепота тих површина или њихова туристичка корист. Шуме спадају у изворе живота на планети који се троше, али и обнављају. Друштво мора водити сталну политику обнављања животних ресурса који су, по природи ствари, обновљиви. У том смислу државе и међународне организације морају водити активну политику очувања шума и, уопште, површина под биљним врстама на читавој планети и у ту сврху морају обезбеђивати и одговарајућа материјална средства за реализацију одређених програма пошумљавања.

Тропске или кишне шуме су последње природне шумске оазе. Сматрају се најбогатијим, најстаријим и најсложенијим еко системима на Земљи. Због своје величине у дрвној маси, могу да апсорбују велике количине угљен-диоксида из атмосфере, а да у замену емитују кисеоник – стога играју пресудну улогу у климатском систему планете, као својеврстан биљни регулатор глобалне температуре. Нажалост, њихово уништавање због неконтролисане сече, спаљивања и крчења смањило им је површину и знатно угрозило њихову улогу у климатским процесима.

Према подацима Светског института за природне ресурсе, до данас је уништено више од 80 одсто природних прашума на Земљи. Од 1900. године нестало је скоро 90 одсто шуме у западној Африци, док је у Бразилу и Индонезији, земљама с највећим областима под кишним шумама, ситуација забрињавајућа – до сада је уништено 2,3 милиона од некадашња четири милиона хектара прашуме, а сваке године се у овим регионима искрчи око 62.000 хектара џунгле, што је еквивалентно величини једног милионског града.

Према истраживању енглеског биолога *Нормана Мајерса*, на Земљи сваке секунде нестане један хектар тропске шуме, 86.000 хектара за дан или 31 милион хектара за годину дана, што је једнако површини

Пољске. Није само планетарни климатски систем погођен оволиким уништавањем кишних шума. Њихов нестанак одражава се и на локалне климатске услове – према подацима објављеним у часопису "*Natonal geografics*", рушење шума у Нигерији, Гани и Обали Слоноваче изазваће две деценије велике суше у централној Африци, уз пратећу масовну глад и оскудицу. Такође, крчење ових шума изазива трајно нарушавање природне равнотеже, губитак животног простора и геноцидно смањивање броја живих врста, што је само по себи застрашујући еколошки проблем. Тропске шуме заузимају мање од два процента површине планете, али у њима живи готово половина свих познатих облика живота – око 30 милиона различитих врста биљака и животиња. Уништавањем тропских шума, за годину дана нестане око 50.000 разних живих врста. Статистика показује да због нестанка свог животног станишта, свакога дана изумре или се истреби 137 различитих животних облика, од којих већина није чак ни класификована. Овакав темпо изумирања живота, изазван неконтролисаним сечом, никада није виђен у еволуцији и упоредив је само са изумирањем диносауруса. Ако се уништавање тропских шума настави овом брзином, научници процењују да ће сви тропски еко системи бити уништени до 2030. године.

## Отпад у чврстом стању

Отпад је резултат укупне економске активности сваке државе, и као такав је у директној корелацији са националном економијом. Настајање комуналног отпада зависи од степена индустријског развоја, животног стандарда, начина живота, социјалног окружења, потрошње и других параметара сваке појединачне заједнице. Из тог разлога количина насталог отпада може се значајно разликовати међу државама, а такође и у оквиру саме једне државе.

Проблем управљања отпадом појављује се код држава које су започеле убрзану индустријализацију и урбанизацију, које процесе истовремено не прате мере интегралне заштите животне средине. Овде се по правилу ради о државама које се налазе у процесу транзиције.

У целини узев, управљање отпадом на нивоу Србије је неадекватно и представља опасност по здравље људи и животну средину. Посебан проблем представља опасан отпад који се не сакупља посебно и одлаже се без претходног третмана, као што је фармацеутски или радиоактивни отпад.

Процењује се да се у Србији прикупља око 60-70% чврстог отпада. Од сакупљеног отпада, 63 процента отпада на отпад који настаје у домаћинствима а 20 процената на индустријски отпад. Од индустријског отпада, већина потиче од прерађивачких индустрија, пре свега пре-храмбене (33%) и хемијске (20%).

Сакупљање отпада у чврстом стању везано је за урбане заједнице. Постоје посебне службе – јавна комунална предузећа, која раде као сервиси грађана. Испред стамбених зграда постављени су велики контејнери за одлагање отпада у чврстом стању, који се свакодневно празне. У туристичким местима, за време трајања туристичке сезоне, отпад се сакупља и два пута дневно.

У сеоским крајевима отпад се не прикупља. Становници сеоских заједница или сагоревају властити отпад, или га сами одлажу на дивље депоније. Дивље депоније, које се обично налазе на крају сеоских насеља, поред саобраћајница, остављају ружну слику, стечиште су бактерија и утичу на квалитет околног обрадивог земљишта. Паљењем дивљих депонија производе се емисије честица, полихлорованих дибензофурна и диоксида (PCDF/D) и PАН. Разградњом отпада на сметлиштима долази до емисије депонијског гаса који садржи CO<sub>2</sub> и метан, што може услед неправилног поступања довести до експлозије. Кишница која натапа депоније угрожава подземне и површинске воде и земљиште, јер садржи висок ниво органских материја и тешких метала.

Око 3.5 милиона m<sup>3</sup> комуналног отпада сакупи се годишње у Србији.

Количина створеног отпада по глави становника дневно износи око 0.65-0.85 кг, што је нешто мање него у осталим земљама централне и источне Европе (1 килограм по особи/дневно). У 168 општина у Србији постоји 170 званичних депонија. Такође постоје и стотине дивљих депонија различите величине. Београд укључује 16 општина и 6 локација за одлагање отпада. Једанаест општина одлажу отпад на највећој депонији у Србији, у Винчи (1000 – 1200 тона/дневно), док 5 осталих општина имају властите депоније. Осим у случају Београда, редак је случај да две општине деле исту депонију.

Одношење и одлагање чврстог отпада спада у надлежност локалних јавних комуналних предузећа, која се суочавају са низом проблема, од којих су највећи: проблеми у сакупљању; превелик број депонија; неадекватан возни парк; нерешена питања у погледу опасног отпада; недостатак одговарајуће опреме на депонијама; неадекватно одлага-

ње отпада (медицински и отпад из кланица) и недостатак програма за рециклажу.

Одлагање опасног отпада је значајан проблем у Србији. Годишње се ствара око 260.000 тона опасног отпада. Од опасног отпада, 9.600 тона годишње је биолошки опасан отпад, од чега око 50% из болница. Здравствене установе обично не раздвајају отпад по врстама, мада постоје изузеци, где су болнице на властиту иницијативу развиле системе за управљање отпадом за своје потребе. Употребљене игле, шприцеви, газе, итд. мешају се са обичним отпадом. Ти материјали се стављају у пластичне кесе и третирају као обичан отпад.

Не постоје објекти за трајно складиштење опасног отпада, ни депоније за опасни отпад, тако да предузећа често одлажу отпад у кругу, или илегално одвозе на комуналне депоније. Недостатак одговарајућих прописа у погледу превоза опасног отпада често доводи до несрећа које угрожавају здравље становништва У Србији се сакупља око 60-70 % комуналног отпада (око 2,2 милиона тона годишње). Сакупљање је организовано у градовима, док у сеоским подручјима не постоји. Отпад који настаје у сеоским срединама се пали по двориштима.

Просечан грађанин у Србији генерише око 290 kg отпада годишње. Већину комуналног отпада (око 63 %) произведу домаћинства, док предузећа генеришу око 20 %. Тренутно у Србији постоји око 180 званично регистрованих депонија за одлагање комуналног отпада. Локације за одлагање отпада не задовољавају техничке услове санитарних депонија. Поред тога, постоје стотине илегалних сметлишта (дивљих депонија) различитих величина у сеоским подручјима. Сметлишта се неконтролисано пале и тиме производе емисије честица, полихлорованих дибензофурана и диоксина (PCDF/D) и ПАХ.

Разградњом биодеградабилног отпада на сметлиштима долази до емисије депонијског гаса који садржи CO<sub>2</sub> и метан што може услед неправилног поступања довести до експлозије. Процедне воде из депонија угрожавају подземне и површинске воде и земљиште јер садрже висок ниво органских материја и тешких метала.

Одлагање на депоније је основни метод збрињавања отпада. Комунални отпад који садржи и опасан отпад из домаћинства транспортује се директно на депоније. Није уобичајено да више општина користи заједничку депонију, осим у Београду где дванаест општина (од укупно 17) одлаже отпад на највећој депонији у Србији, у Винчи (1.000 - 1200 t/ дневно).

Примарна рециклажа – одвајање отпада у посебно означене контејнере на месту његовог сакупљања, прописана је законом, али не функционише. Капацитет рециклираног отпада у земљама Европске Уније је висок, Индустријска прерада отпада код нас готово да и не постоји. Такође, Србија не поседује постројења за спаљивање отпада, тако да се отпад не користи као гориво у индустријским постројењима.

„Процењује се да се у Србији произведе 460.000 t годишње опасног индустријског и медицинског отпада укључујући: отпадна моторна уља 106.000 t/годишње, мешане органско-водене емулзије 257.000 t/годишње, остали опасан отпад (медицински отпад, органски и неоргански опасни отпад из индустрије, РСВ отпад, итд.) 97.000 t/годишње.“<sup>1</sup>

Србија има велику штету која је поледица овакве политике управљања отпадним материјама. Према проценама, директна или индиректна штета коју овако одложен отпад наноси животној средини износи 98 милиона и 276 милиона евра, што је приближно 0,4% - 1,1% БДП-а.

Најважнији проблеми управљања отпадом у Србији, према Националном програму за заштиту животне средине Србије (2005) су: - веома лоша инфраструктура за третман и одлагање отпада; заједничко одлагање комуналног и опасног отпада из домаћинства; недовољна инспекцијска контрола и казнена политика; непостојање организованог система сакупљања, отпада у сеоским срединама; недостатак постројења за складиштење, третман и одлагање опасног отпада; непостојање одвојеног сакупљања и третмана медицинског отпада; неекономске цене услуга сакупљања и одлагања комуналног отпада и неефикасност јавних предузећа, у чијој је надлежности сакупљање и уклањање отпада; низак ниво свести јавности у погледу управљања отпадом.

Овако лоше стање у овој секторској области одражава се на систем заштите животне средине. Последице по животну средину су:

- ❖ загађење површинских и подземних вода и земљишта процедним водама, које настају на дивљим депонијама, после обилних киша;
- ❖ загађење ваздуха проузроковано неконтролисаним горењем отпада на сметлиштима и пољопривредним површинама и др. и емисијом гасова полихлорованих дибензофурана и диоксина (PCDF/D), као и емисијом честица гара које утичу на појаву

болести респираторних органа код свих старосних категорија становништва;

- ❖ емисија метана која доприноси стварању ефекта стаклене баште;
- ❖ загађење обрадивог земљишта, вода и ваздуха неприкладним поступањем са посебним токовима отпада (отпадна уља, возила на крају употребног века, електронски отпад, батерије и акумулатори, азбест, флуоресцентне цеви, итд).

Влада Републике Србије донела је 4. јула 2003. године *Националну стратегију управљања отпадом*. У националној стратегији управљања отпадом истакнути су следећи приоритетни циљеви.

### **Стратегија управљања отпадом:**

- ❖ „одређује основну оријентацију управљања отпадом за наредни период, као резултат развоја економије и индустрије;
- ❖ одређује основну оријентацију управљања отпадом на бази стратешких планова ЕУ;
- ❖ одређује хијерархију могућих опција управљања отпадом;
- ❖ усмерава активности у хармонизацији законодавства која је, услед тржишних захтева, неизбежна у процесу приближавања законодавству ЕУ;
- ❖ идентификује одговорности за отпад и значај и улогу власничког усмеравања капитала. „ (*Национална стратегија управљања отпадом, 2010*).

Према истом стратешком документу, који представља основу за доношење акционих планова и законске регулативе у овој области, имплементацијом стратегије очекује се да се постигну следећи резултати:

- ❖ „заштита и унапређење квалитета животне средине у целини и стања њених чиниоца;
- ❖ заштита здравља људи;
- ❖ заштита изворишта питке воде;

- ❖ имплементација принципа одрживог развоја и даља интеграција бриге о животној средини у секторске политике;
- ❖ побољшање образовања о заштити животне средине и развијање јавне свести;
- ❖ примена економских принципа и развој економских приступа у све планове и циљеве заштите животне средине.

Кључни кораци ка достизању одрживог развоја укључују:

- ❖ јачање постојећих мера;
- ❖ развој нових мера;
- ❖ повећану интеграцију интереса за животну средину у остале секторске политике;
- ❖ прихватање веће појединачне одговорности за животну средину;
- ❖ активније учешће јавности у процесима доношења одлука“.

Стратегија предвиђа увођење система преносних дозвола за управљање опасним отпадом и приватизацију система за одлагање чврстог отпада. Важна компонента сваке стратегије је и економија размера. Стратегија се базира на потреби смањења броја депонија, које опслужују шире регионе, и на којима су мониторинг и контрола једноставнији. Сто шездесет општина у Србији упућено је да отпад одлаже у 29 регионалних депонија, које просторно не одговарају регионализацији Републике на 9 региона. Овде су општине као јединице територијалне и локалне самоуправе удружене у 3-5 општина, на истом простору, а за које се формира једна регионална, уређена депонија.

## Бука

Бука се може одредити као сваки нежељени звук. То значи да свака звучна појава која омета рад или одмор, представља буку.

У пракси, бука је звук различите јачине, зависно од услова и околности у којима се јавља и делује. Такође, треба имати у виду да је бука субјективни доживљај појединца. Другим речима, оно што је за неке људе бука и ремети им душевни мир, за друге у истом окружењу може да има сасвим други доживљај. Група младих људи забавља се слушајући са квалитетног салонског уређаја за репродукцију дигиталних медија, концерт рок групе. Звук који се разлеже простором је

продоран, са великим синусоидама. Смењује се метални звук и бубњеви. Старији људи, којима је овај звук неразумљив и страни, ово доживљавају као намерно изазвану буку. Резултат: нервирају се, не могу да спавају, негодују.

Према подацима OECD-а од пре десетак година, преко 25% становништва у европским градовима било је изложено 24- сатном еквивалентном нивоу буке већем од 65 dB (A), што озбиљно угрожава сан и доводи до појаве психосоматских симптома акустичног стреса.

Бука је последица одвијања различитих активности у окружењу. Изазвана је саобраћајем, индустријским машинама, итд. На почетку трећег миленијума људи живе интензивније и стално су у покрету. Мања или већа бука у нашем сталном или тренутном окружењу постаје амбијент на који се на први поглед навикавамо. Међутим, бука изазива нервозу, несаницу и друге психичке проблеме код појединца.

Јачина буке мери се јединицом за интензитет звука – децибел (dB). Нико тачно не зна који интензитет буке није штетан по нервни систем. Вероватно да овај фактор зависи од врсте буке и емотивног доживљаја појединца. Ако се ради о појединцу који ужива у звуку који је пренаглашен и има карактер буке, сигурно је да му неће штетити. Ово стање карактеристично је за младу генерацију и концерте које организују њихови идоли, снабдевени јаким озвучењем.

Сматра се да је ниво буке до 65 децибела подношљив за појединца у дневним условима, а да бука јачине 55 децибела има горњу границу у ноћним сатима.

Бука озбиљно утиче на нервни систем, и то како централни, тако и вегетативни, а преко овога утиче на срце, крвне судове, крвни притисак, дигестивни тракт и многе друге органе и ткива, у којима изазива промене и функционалне сметње. Сваки нежељени звук је бука. То значи да свака звучна појава која омета рад или одмор представља буку. У пракси, бука је звук различите јачине, зависно од услова и околности у којима се јавља и делује. Према подацима ОЕЦД-а од пре десетак година, преко 25% становништва у европским градовима било је изложено 24х еквивалентном нивоу буке већем од 65 дБ(А), што озбиљно угрожава сан и доводи до појаве психосоматских симптома акустичног стреса. Нивои буке присутни у комуналној средини нису довољно високи да би довели до оштећења слуха али изазивају читав низ аудитивних и екстра аудитивних ефеката. Индивидуална осетљивост на буку је значајан фактор код оцене ометајућег дејства буке. Резултати више-

годишњих проспективних студија показују да је око 10% становништва појачано осетљиво на буку. Нарочито су осетљива деца млађа од 6 година и особе старије од 65 година. Жене су нешто осетљивије од мушкараца у средњој животној доби. На индивидуалну осетљивост утичу и стање неуровегетативног и васкуларног система, поједине вирусне инфекције, употреба алкохола, дувана и професионална изложеност неуротоксичним материјама. У бучној средини отежана је говорна комуникација, због ефекта маскирања, јер је за разумевање говора посебно важан фреквентни опсег од 300 Hz до 3 Khz, а у том распону се налази највећи део звучне енергије комуналне буке. Доказано је да бука представља један од значајних фактора неуротизације личности, а неурозе су данас међу водећим оболењима, посебно у градским срединама.

Мониторинг комуналне буке је један од показатеља квалитета животне средине. Праћењем нивоа комуналне буке утврђују се извори буке и добијају резултати на основу којих је могуће предузимање одговарајућих мера у смислу правилнијег и хуманијег планирања града (зонирање, организација саобраћаја, озелењавање града, подизање заштитних баријера, измештање индустријских постројења).

Испитивања Градског завода за заштиту здравља показују да у Београду на листи издатих лекова прва места имају седативи и хипнотици, што поткрепљује све напред изнете чињенице. Другим речима, данас је бука проблем великих градова, у којима се одвија врло интензиван живот. У великим градовима буку изазива интензиван саобраћај. Некад је бука настајала из фабричких хала. Фабрике су данас дислоциране из градских језгара, тако да је саобраћај остао главни изазивач буке.

Према проценама Светске здравствене организације, бука представља један од значајних штетних чинилаца у урбаној средини. Како се бука дефинише као сваки субјективни непријатан доживљај звука, утицај на здравље може се испољити не само у виду оштећења чула слуха, већ и неповољног дејства на друге системе и органе. Изворима буке у урбаној средини су изложене све популационе групе становништва.

Међу главне узрочнике буке, истичу се: непостојање адекватних прописа и стандарда у области буке; непостојање прописа за област вибрација; застареле производне технологије и стара возила са високом емисијом буке; неадекватно лоцирање индустријских постројења, занатских радњи, а посебно угоститељских објеката у урбаним зонама; непостојање пројеката звучне заштите.

Прекорачење дозвољеног нивоа буке има за последицу нарушавање квалитета живота у великим градским срединама и смањење тржишне вредности имовине у стамбеним зонама, утроженим буком.



## V ДРУШТВЕНА ИНТЕРАКЦИЈА

**Р**еакције, вербална и невербална комуникација у односу на друге људе, које свакодневно испољавамо и њихов одговор на нашу реакцију назива се друштвеном интеракцијом.

Другачије речено, *друштвена интеракција је начин на који реагујемо и поступамо у односу на људе око нас.*

Друштвена интеракција је карактеристична за сва друштва, без обзира на степен њихове развијености. Начини на који се реализује друштвена интеракција везани су за одређене културе и устаљене обрасце понашања. Ескимима се прибранају народима којима не може те измамити осмех на лицу. Код исламских народа друштвено дозвољена интеракција између људи износи један метар. Код народа који припадају западним културама та "доња граница" је по правилу најмање метар и двадесет сантиметара, тако да човек са запада, кад борави у некој источњачкој земљи, просто се изненади кад му се саговорник *уносе у лице*.

Глобализација је променила карактер и суштину друштвене интеракције. Ратови и жеља за квалитетнијим животом доводе до великих миграција становништва. То има за последицу да су данашња друштва мултиетничка и мултикултурна. Глобални медији учинили су свет "глобалним селом". Захваљујући сталним миграцијама, кретањима људи и Интернету (који повезује људе из различитих светских региона и омогућује им да ћаскају из свог тоглог дома), интеракција у све већој мери обухвата сада и људе из других земаља и култура.

Комуникација је начин човековог постојања и бивствовања. Без ње, није човек – господар природе и света који га окружује. Човек највећи део свог времена проводи у комуникацији са другим људима. У савременом пословном окружењу вештине комуникације су од непроцењиве важности, па чак и када нисмо свесни да комуницирамо. У том смислу неопходно је добро познавати невербалну комуникацију или говор тела. Пре свега, говор тела највише одражава психолошку димензију комуникације. Невербална комуникација представља преношење порука без коришћења речи, различитим невербалним симболима.

## Учтива незаинтересованост

Без обзира на културу, постоје ствари – облици друштвене интеракције које нам се догађају безброј пута у току дана.

Кад угледамо човека како нам долази у сусрет – на удаљености од пет-шест метара, кратко ћемо разменити погледе. Кад нам се сасвим приближи тако да се нађемо са њим готово лицем у лице – сакривамо поглед. То је учтива незаинтересованост.

Учтива незаинтересованост је карактеристична комуниколошка ситуација у којој избегавамо даљу интеракцију са особом која нам иде у сусрет. Интеракција је завршена оног тренутка кад смо оборили поглед или смо га скренули у другу страну. Ставили смо до знања да даља интеракција није пожељна. Ако, пак, у моменту приближавања поново погледамо особу која нам прилази и поглед задржимо неколико секунди, а то исто уради и особа која нам долази у сусрет, извесно је да ће доћи до успостављања контакта, односно неког непосреднијег облика комуникације.

Игнорисање друге особе је друга комуниколошка ситуација. Појединац једноставно избегава из неких разлога било какав гест према тој особи који би се могао сматрати наметљивим.

Учтиву незаинтересованост испољавамо свакодневно и несвесно, просто по некаквом аутоматизму. Учтива незаинтересованост карактеристична је за људе који се срећу у великим градовима, јер тамо најчешће срећемо људе које видимо први пут. Град је велика људска агломерација, људи се међусобно не познају, тако да је учтива незаинтересованост нешто што се нормално догађа и чини део наше дневне друштвене интеракције. С друге стране, село је далеко приснија људска заједница, у којој су људи везани далеко дубљим везама и односима и не јавити се некоме ко вам долази у сусрет, а добро вам је знан – значило би озбиљан прекршај друштвених правила.

Проучавајући понашања и интеракције појединаца, можемо сазнати више о друштвеном животу. Живот у ствари посматрамо са његове практичне стране. Наш живот организован је око сличних образаца понашања из дана у дан, из недеље у недељу, из месеца у месец, из године у годину. Послови које извршавамо из дана у дан нису потпуно исти, али су по правилу врло слични. Викенди као дани одмора су такође различити и зависе између осталог и од годишњег доба. Већину дневних или недељних послова и обавеза обављамо рутински.

Кад нам се догоди нека крупна промена у животу, као што је запослење, женидба, породична принова, дипломирање – често се догађа да мењамо свакодневне навике.

Понашање појединаца је под снажним утицајем друштвених улога (очекиваног понашања, у зависности од тога какву улогу појединац професионално врши). Зато се може рећи да сваки појединац опажа стварност другачије, у зависности од свог интересовања и мотивације. Саобраћајни полицајац у цивилу приметиће возача који је управо прошао аутомобилом без везаних појасева. Други пролазници то неће приметити. Стоматолог са којим сте у комуникацији приметиће да вам недостаје умњак, што други ваши саговорници неће приметити.

Интеракција лицем у лице основа је свих облика друштвене интеракције. "Говор лица" често нам даје више информација о појединцу или групи него отворени разговор. Људи често у вербалној комуникацији покушавају да сакрију истину или део истине. Таљеран, француски дипломата из времена Наполеона Бонапарте једном приликом је записао: "*Човеку је реч дата да би њоме сакрио своје мисли*". Ако истражујемо односе у једном спортском клубу, на пример, у фудбалском клубу "Партизан". Анализирамо интеракцију између директора клуба и чланова управе. Видимо какви су ту односи, каква је њихова вербална и невербална интеракција. Лако закључујемо да ли ту владају односи хармоније или се ради о односима у којима је хармонија нарушена. Део комуникације је простим посматрањем неухватљив. Онај део који се одвија преписком путем Интернета, телефона, факсова и сл.

## Невербална комуникација

Људи су обдарени говором. У позадини се налази језик којим се људи служе, и речи, које су садржина, суштина једног језика. Дobar део наше дневне комуникације на послу (вршећи одређену друштвену улогу – инжењера, професора, лекара) и код куће (родитељ, муж, дете) обављамо говором, односно вербалном комуникацијом.

Наш говорни језик, међутим, признаје важно место које *говор тела* заузима у нашем комуницирању. Ево само неколико фраза које употребљавамо:

*Скини терет с груди. Подигао је нос. Стиснула сам срце. Понела је терет на својим плећима. Подметнуо је леђа. Лупи шаком о сто. Испале су му очи. Колена су ми клецала. Загризао је. Окренула јој је леђа. Дигао је руке. Перу руке од свега. Очи су му се отвориле.*

У суштини, процес комуникације није једносмеран, него је двосмеран. У процесу комуникације речи не примамо здраво за готово (као коначне истине), него са изузетном пажњом пратимо ток комуникације и саговорника, његов говор тела; гестове. Гестови су од кључне важности да разумемо шта саговорник жели да каже, а шта да сакрије. Ово правило важило је у свим временима и код свих народа. Ради се о томе да се говор тела, гестови или, једноставно, невербална комуникација разликује од епохе до епохе, затим од културе до културе и, на послетку, од појединца до појединца. Ово све говори о сложености процеса комуникације и само широко познавање културе, висока концентрација и познавање специфичних облика говора тела појединца, може да нам помогне да поруке саговорника исправно дешифрујемо.

Другим речима, кад комуницирамо једни са другима, никако се не држимо информација које преносимо речима, него хватамо информације "између редова", које саговорници шаљу један другоме путем невербалне комуникације. Погледајте општепознату ситуацију из школе. На часу, професор излаже градиво, објашњава, истовремено прати како га студенти разумеју. Студенти у кључним тренуцима климају главом у знак одобравања, шаљући поруку да је излагање прилагођено и разумљиво. Професор прима и дешифрује поруку и наставља са излагањем. Ако се, пак, догоди да га студенти гледају са неверицом, да су превише опуштени и плове по неком свом свету, обема надланицама наслоњени на браду, са главом окренутом на доле или погледом усмереним у неком неодређеном правцу, професор такву поруку мора да разуме као да је његово предавање сувише сложено, да је неинтересантно и да слушаоци једва чекају да дође крај. Он хитно предузима кораке да анимира слушаоце. То може да уради на више начина. Један од најуспешнијих начина је интерактивност. Професор анимира студенте да се укључе у причу, да изнесу своја искуства и виђења. Ово буди слушаоце из дремежи и сви се полако укључују у проблем.

Тајна најбољих предавача је у томе што својим ученицима омогућавају да се укључе у причу. Обично, две трећине наставе састоји се из излагања предавача, док је једна трећина резервисана за интеракти-

вност, кроз коју се заинтересовани укључују да питају или да изнесу сопствена искуства.

**Невербалним комуницирањем** називамо комуникацију жестовима, изразима лица, покретима. Невербална комуникација често је саставни део вербалне комуникације. Невербална комуникација се може састојати и у *нечињењу никаквих афеката лицем и телом, нити говором*. На пример, професор држи предавање. Двоје из последњег реда упорно причају и ометају час. Професор прекида предавање и ћути, чекајући и на тај начин шаље опомену прекршиоцима радне дисциплине. Он их ћутањем упозорава да је последњи тренутак да са причом престану и да почну да прате излагање, као и други ученици.

Према неким ауторима, *7% информација преносимо речима, 23% вокалном експресијом (начином на који изговарамо речи, појачавајући и снижавајући глас до шапутања, правећи паузе између изговорених речи, и сл), док 70% информација преносимо жестовима; говором тела*.

Невербална комуникација карактеристична је за појединце који су надређени у хијерархијски организованим друштвима. Државни поглавари у древним цивилизацијама, који су располагали влашћу која је данас тешко разумљива, наређења о животу и смрти издавали су по правилу покретом руке или климањем главе. У филмском спектаклу *"Гладијатор"* (1999), Император у арени палцем окренутим на доле издаје наређење да гладијатор који је оборен на земљу треба да буде убијен.

У пословним сусретима, говор тела у 60 до 80% случајева одговоран за утицај извршен за преговарачким столом, као и да људи **за мање од четири минута** формирају између 60 и 80% свог првог утиска о новој особи. Нека истраживања показују да приликом телефонских разговора, обично као победник излази особа с јачим аргументима. Међутим, кад се разговори воде лицем у лице, реч и убеђивање најчешће нису од одлучујућег значаја, због тога што коначне одлуке доносимо касније, кад саберемо утиске и закључимо које је поруке помоћу говора тела слао наш саговорник. Дакле, у директним контактима, нормално је да судове о саговорнику и његовим намерама и интересима доносимо на основу његовог говора тела, а мање на основу његове приче.

Говор тела није ништа друго него рефлексни, *спољни одраз емоционалног стања неке особе*. Гест и покрет представља *наговештај* оно-

га што особа у том тренутку осећа. Кад особа са којом разговарамо истури предњу ногу, то је знак да намерава да заврши разговор и да крене. Одлуку је већ донела и саопштава је несвесно говором тела. Тај гест треба да уочимо и на време да почнемо да приводимо разговор крају. Кључ за разумевање говора тела крије се у способности *да схватите емоционално стање особе док слушате оно што говори и уочавате околности под којима то говори*. А то, у ствари, значи да правилно разумете особу са којом комуницирате и да дате објективан суд о њој.

Међутим, већина људи усредсређује се на речено, а не на сигнале говора тела који су том приликом послати, тако да речено прима „здроаво за готово“. Ово је велика грешка и показује слабо познавање суштине људске комуникације. А људска комуникација је изузетно сложен процес који се састоји из великог броја елемената, као што су говор тела, реторика, интонација, поруке које се шаљу одевањем и обувањем и слично.

## Мушкарци и жене у читању говора тела

Истраживања показују да жене запажају много боље него мушкарци, да више пажње посвећују пратећим манифестацијама у комуникацији, као што су различити гестови саговорника. Оне поклањају велику пажњу невербалној комуникацији и излазе као победници у комуникацији са мушкарцима. Ова женска супериорност често се назива *женском интуицијом*. Под интуицијом се подразумева нешто што је на неки начин урођено код жене. И заиста, жена поседује већу способност опажања од мушкарца, јер је њен периферни угао гледања (лево – десно), већи за 45 степени него код мушкарца. Ово жени омогућава да периферним погледом прати шта мушкарац ради, а да он уопште није свестан да је у видном пољу жене. Мушкарац, штавише, тада прави велике грешке, јер је убеђен да га жена игнорише, погрешно поређујући свој периферни угао гледања са њеним. То доноси огромну предност у комуникацији. Жене, такође, поседују урођену способност да *хватају и дешифрију невербалне сигнале*, као и врло истанчан осећај за ситне детаље. Истраживања показују да жене много суптилније читају говор тела него мушкарци.

Другим речима, речима се апсолутно не верује, него се њихов садржај проверава у реалном времену, говором тела који прати особу која говори. Поређењем изговореног и сигнала невербалне комуникације

ми у ствари стварамо утисак да ли нам неко, у крајњој инстанци, говори истину или нас лаже.

Ако се публика завалила у седишта, оборених глава и руку прекрштених на грудима, говорник *обдарен* добрим запажањем наслутиће да се оно што говори не прима најбоље.

Женска моћ запажања настала је из природне потребе жене - мајке. Током прве две до три године, мајка је приморана да се скоро у потпуности ослања на невербалне канале за комуникацију са својим дететом, а захваљујући томе што тако рано почне да вежба распознавање сигнала, често израста у преговарача чија је моћ запажања много развијенија него код мушкараца.

Резултати истраживања спроведени помоћу магнетне резонанце показују зашто жене поседују много већу способност комуникације и квалитетније процене људи него мушкарци. Научници су утврдили да, процењивањем понашања других, ангажује се између четрнаест и шеснаест области у женском мозгу, док мозак мушкараца за то не одваја више од четири до шест области.

**Неколико важних напомена код читања и распознавања гестова (сигнала невербалне комуникације).** Гестове треба посматрати и анализирати *у склопу конкретне друштвене ситуације*. Мало је гестова који се шаљу појединачно. Особа најчешће шаље гестове у пакету (*више гестова одједном*). Тек *на основу анализе скупа сигнала* које смо примили, можемо да изведемо исправан закључак.

Гестови, или говор тела разликују се често од културе до културе. Оно што је за припаднике једне културне средине позитивно, у другој културној средини може бити негативно вредновано.

Највеће културне разлике постоје у односу на лични простор (димензије), контакт погледом, учесталост додира и увредљиве гестове. Региони с највећим бројем различитих локалних гестова (у односу на западну цивилизацију) јесу арапске земље, делови Азије и Јапан. Ако грађанин арапске земље држи другог мушкараца за руку на улици, то је знак високог поштовања. Аутор је на аеродрому у Каиру видео више мушкараца који су држали за руке старије. Очигледно се радило о поштовању исказаном према оцу. Међутим, сасвим другу поруку шаље овај гест на улицама Београда, у другим европским градовима и у Америци.



**Слика 7.** Амерички председ-  
ник Џ. Буш и арабијски  
Принц, приликом државне  
посете Принца САД, 2008.  
Држање за руке у Арабији је  
знак највећег поштовања и  
уважавања.

Постоје гестови који су заједнички свим културама. Такве гестове називамо *универзалним гестовима*, јер имају исто значење у свим културама.

У гестикулирању не треба претеривати. Уобичајено је у свим културама да покрети главе, руку и ногу одговарају до 30% волумена нашег тела. То значи да је наши покрети главе, руку и ногу бити одмерени. Кад је реч о рукама и ногама, нећемо изводити пируете нити гимнастичке или балетске покрете, јер је то изван друштвених конвенција и такве сигнале нико не би разумео.

## Гестови заједнички за свим културама

### Гестови доминације и гестови потчињавања

У основи гест је сигнал или скуп сигнала, речен говором тела, упућен другој особи или особама, са циљем да се успостави или настави или уопште не обави комуникација.

Вредносно посматрано, гестови се деле у две категорије и могу припадати или једној или другој – гестовима доминације и гестовима потчињавања.

Гестовима доминације ставља се до знања особама у комуникацији захтев да својим гестовима признају доминацију, тако што ће показати знакове потчињавања. Кад се пред војником, редовом, појави старешина са чином, (обојица на дужности и у униформи), војник је дужан да стане мирно (први гест) и да руком поздрави претпостављеног. Он је дужан да буде у положају потчињавања све док особа са правом на доминацију не да знак да је потчињени слободан, што ће учинити тако што ће војника поздравити.

**Слагање раменима** је гест који служи да покаже да особа не зна или не разуме шта јој говорите. То је вишеструки гест који има три главна дела:

- ❖ изложене дланове који показују да се ништа не скрива у рукама од предмета који би могли у интимном простору физички да угрозе саговорника,
- ❖ подигнута рамена која штите грло од напада,
- ❖ и подигнуте обрве, које представљају универзалан поздрав који указује на потчињеност.

Слагање раменима има своје дубоко унутрашње значење, а то је да показује потчињеност према другој особи или особама.

Доминација и потчињавање уграђени су у колективној друштвеној свести. То значи да су ови гестови и осећања универзални и могу се срести код свих култура. Управо стална способност за исказивањем потчињавања и доминације, омогућила је човеку да преживи у негостољубивој природи (потчињавање – *Пут под ноге!*). И не само да преживи, већ да се наметне као доминантна, најдоминантнија врста која мења природу и прилагођава је својим потребама.

**Критично процењивање** један је од гестова који се среће у свим културама. Особа шаље сигнал тако што *додирује лице руком, при чему је кажипрст наслонен на образ, док остали прсти покривају уста, а палац подупире браду*. Пратећи гестови: особа обично седи прекрштених ногу и руком пребаченом преко тела, док су глава и брада спуштени (што све указује на негативан и одбојан став према говорнику којег прати).

Овакав скуп гестова говори отприлике, ово: "Не допада ми се оно што причаш", не слажем се!" Кад ваши слушаоци на предавању или на састанку заузму овакав положај, имајте на уму да се на слажу са вашим ставовима.



**Слика 8.** Особа приказана на цртежу приказује забринутост излагањем или понашањем особе са којом је у комуникацији. Сигнал који шаље левом руком стављеном преко десне – јесте: не слажем се. Прекрштене ноге су, такође, сигнал неслагања.

## Климање главом

У већини култура, климање главом користи се да би означило "да" или да би се изразило слагање са чином или гестом који чини особа са којом смо у комуникацији. Климање главом је потврда да се са неким или нечим што је тема наше комуникације у потпуности слажемо и да можемо наставити комуникацију.

Климање главом као знак потчињавања и потврде да се слажемо са ставом или гестом, потиче од наклона, који је нарочито као гест присутан код древних друштава. Људи су изражавали наклон, као лични гест дубоког потчињавања, поштовања и уважавања. Данас је на пример присутан наклон који изражавају верници католичке цркве према папи, који важи за изасланика Светог Петра на Земљи. Наклон је *гест потчињавања*, тако да климање главом показује да се слажемо са становиштем друге особе. *Климање главом потекло је од наклона, који се вршио као знак потчињавања.*

*Климање главом има две врло важне употребе. Говор тела је несвестан спољашњи одраз унутрашњих осећања, расположења појединца у датом тренутку. Нека врста барометра. То значи да да, ако се осећате позитивно или афирмативно, ваша глава ће почети да клима док говорите. И обрнуто, ако почнете намерно да климате главом, почећете да доживљавате позитивна осећања. Другим речима, позитивна осећања терају главу на климање - а важи и обрнуто: климање главом изазива позитивна осећања.*

Климање главом је један од добрих начина за успостављање комуникације. Увек постоји проблем – како успоставити комуникацију са неким кога не знате или недовољно знате. Један од начина је да се осмехнете. Међутим, климање главом има јачи ефекат и може се на другој страни тумачити као да се ради о неодложној потреби за комуникацијом.

Ако вам неко климне главом, ви му обично узвраћате климањем - чак и ако се баш и не слажете с оним што говори.

*Климање главом је одличан начин за успостављање блискости, стварање споразума и остваривање сарадње.*

У том погледу климање главом има сличност са осмехом, који се упућује другим особама са циљем да се уклоне евентуалне препреке у комуникацији (непознавање друге особе, различита културна припадност; различита старосна доб). Климање главом углавном се упућује особама које већ познајемо и које нас познају. Климањем главом ми шаљемо сигнале добрих намера – да желимо са њима комуницирати.

**Климање главом подстиче сарадњу и споразумевање.** Док вам слушалац одговара на постављено питање, климајте главом. То је сигнал да сте у комуникацији и да се разумете и слажете око ствари које су предмет ваше комуникације. Климање главом у већини ситуација, када се налазите у комуникацији, показује да примате све врсте сигнала који вам саговорник упућује, да их разумете и да може да настави даље.

Кад заврши, климните још неколико пута, брзином од око једног покрета у секунди. Најчешће се дешава да, отприлике док ви избројите до четири, слушалац поново почиње да говори и даје вам још информација.

Да би сте оставили пријатан утисак и подстакли друге да говоре, док слушате саговорнике (на пример, ваше слушаоце), лагано гладите руком браду. На тај начин стварате позитивну атмосферу и подстичете остале слушаоце да се укључе у дискусију и да покажу активност.

## **Одмахивање главом**

Одмахивање главом је врло чест гест који се може срести у свим културама и има исто значење. У суштини, људи одмахују главом *кад се са нечим не слажу или кад нешто не прихватају*. Одмахивање главом је гест који се може срести код трговаца истог статусног реда. Трговац (купац), који се не слаже са високом ценом исказиваће своје неодобравање климањем главе. Гест одмахивања главом *сигнализира негативан став* и добро ћете учинити будете ли у таквим ситуацијама скептични. Тада треба наставити са убеђивањем, са циљем да саговорник промени мишљење, што ће он потврдити климањем главом.

Професор, који држи усмени испит, одмахује главом ако студент који је приступио испиту не одговара на постављена питања, него помиње нека општа места или прича оно што зна из тог предмета. Он заобилази одговор на питање на које треба да да одговор и професор одмахује главом, покушавајући да му стави до знања да то није оно што се од њега тражи.



**Слика 9.** Дете лаже, покривајући уста рукама. Одрасли лажу чешући нос

## Особе различите старосне доби у читању говора тела

Уопште, старије људе је теже читати у намерама и теже је открити и разумети њихове гестове него код млађих. Не ради се само о наталоженом животном искуству старијих и њиховој *утренираности* и спремности да контролишу поглед и мишиће лица и да се на тај начин „не издају“, него и о природним променама до којих долази на њиховом лицу, брзини покрета мишића лица и слично.

Старије људе је теже прочитати него млађе, зато што имају слабији тонус мишића лица. Брзина неких гестова и њихова очигледност за остале људе такође су повезани са старошћу појединца. На пример, ако петогодишње дете лаже, вероватно ће једном или обема рукама покривати уста. Кад одрасла особа лаже, као да њен мозак налаже њеној руци да покрије уста у настојању да блокира обманљиве речи, баш као код петогодишњака или тинејџера. Међутим, рука у последњем тренутку заобилази уста, што резултира гестом додиривања носа (слика 9).

Према томе, старењем људи, њихови гестови постају суптилнији и мање очигледни, због чега је теже препознати гестове педесетогодишњака него оне којима се служи петогодишње дете.

Још нешто: кад мушкарац лаже, његов говор тела је очигледан (трљање носа; вештачки осмех са наглашеном подигнутом горњом левом или десном усном; избегавање погледа – лутање погледа лево - десно, горе – доле, додиривање носа и слично). Жене више воле да изгледају *запослено* кад лажу (не гледају саговорника у очи; говоре, а не гледају га у очи, него се баве неким другим послом; *заузете* су).

## Говор лица – фацијална експресија

Фацијална експресија је заједнички назив за канале комуникације који емитују невербалне поруке околини путем гестова који настају као последица промена лица током комуникације. Путем израза лица, људи манифестују разне емоционалне реакције, али и усмеравају интеракцију са саговорником.

Могућност људског лица да се непрестано трансформише и мења је невероватна. Велики број мишића, бројне комбинације њихових контракција, могућност мењања израза лица и др, све је то у служби људског организма, који комуницира или само реагује на свет у коме се налази. Лице је најупадљивији део људског тела, део преко кога сваки појединац успева да прими утиске, да их осмисли и да их тако обрађене пошаље назад као информацију особи са којом је у интеракцији, кроз јасни израз на његовом лицу.

Сваки човек је са другом особом у интеракцији посредством сигнала, које је у стању да произведе и да јој упути. Посредством њих, може да утиче на њено понашање и да га контролише, у оној мери у којој је она заинтересована за останак у комуникацији са њим. Такође, било која особа може дати до знања свом саговорнику да ли жели да настави комуникацију, шта мисли о њему, шта је то шта јој се свиђа, а шта јој смета, може му показати наклоност или аверзију и нетрпељивост, може га лагати, обмањивати, навести га да се понаша онако како жели. Насупрот томе, може му показати и оно што не би желела да види, неку емоцију коју буди у њој, због које би могла да буде повређена, а не може је сакрити, и коју ће он сигурно видети, само ако пажљиво буде гледао.

Лице је најизражајнији регион људског тела, који одаје скуп најразличитијих информација о сваком човеку, тренутном стању у коме се налази, његовим намерама, жељама, потребама.

Сигнали који се упућују очима, уснама и мишићима лица представљају битне компоненте за разумевање порука које се шаљу и примају у свакодневном животу. Оно што је од великог значаја за пословне људе данас јесте да препознају сигнале које примају на овакав начин, као и да науче да на прави начин и сами шаљу одговарајуће поруке коришћењем различитих сигнала. То им умногоме може помоћи да ступе у ефикасне односе са другима који ће им омогућити повећање шанси за успех, како на личном тако и на пословном плану.

## Контакт очима

Од давнина, људи су били заокупљени очима и њиховим деловањем на људско понашање. Током директног разговора, много времена проводимо посматрајући лице особе, тако да су сигнали очима суштински део способности тумачења става и мисли неке особе. Приликом првог сусрета, људи доносе низ брзих судова о другој особи, заснованих углавном на ономе што виде.

Очи су важан аспект говора тела. Оне су непресушан и важан извор информација о нашем саговорнику. Наша реакција на туђе очи (покрет, фокус, изражавање) и њихова реакција на наше очи доприноси узајамној процени и разумевању, свесно и несвесно. Без речи, осећај се може пренети у једном погледу.

Очи могу да буду крајње издајнички и најпрецизнији од свих људских комуникацијских сигнала, будући да су жаришна тачка на телу, а зенице функционишу независно од наше воље.

Многи социјални психолози сматрају визуелну комуникацију једним од најважнијих канала ако не и најважнијим каналом невербалне комуникације. Визуелна комуникација односи се не само на гледање и контакт очима, него и на виђење доступних и корисних социјалних знакова.

У свакодневним људским интеракцијама постоји неколико ситуација или начина на који се гледамо са другим људима и на основу начина гледања између људи ми можемо закључити у каквом се међусобном односу они налазе. У пријатељским сусретима, у друштву, контакти помоћу очију трају нешто дуже него обично, такође када неки појединац сматра да му је саговорница привлачна особа он је дуже гледа. То продужено фиксирање се обично врши несвесно и његова порука се прима на исти начин. Саговорници су свесни необичне топлине сусрета, али они не анализирају знаке који се ту дају.

Гледање је свакако важан аспект сваког облика људске комуникације и можемо у свакодневном животу наићи на различите варијације у гледању зависно од ситуације и личности појединца. Тако можемо сусрести брбљиве људе који не скрећу свој поглед са саговорника, стидљиве људе који нас мање гледају, људе који пиље у нас како бисмо ми први скренули поглед, а како би они показали своју надмоћност и слично. И остале емоције испољавају типично понашање очију. Када су људи узбуђени, очи им нагињу ка брзим, скенирајућим покретима. Када су уплашени, очи им делују разрогачено и слеђено, као да не желе да пропусте ни најмањи покрет који би могао још више да им приближи опасност. Када су љути, очи су им сужене, често лице на мале прорезе. Туга се испољава гледањем на доле, смањивањем контакта очима, а то се дешава скоро свуда у свету. Резултати

истраживања контакта очима показују да ми генерално започињемо своје изјаве тако што склонимо поглед од саговорника, а завршавамо их тако што га поново погледамо. Током говора ми неизменично гледамо у и од саговорника.

Контакт очима је директнији када постоји свиђање и кооперација између двоје људи. Насупрот томе, људи праве мање контаката очима када се не воле и када не деле исто мишљење. Код примата директно и дуготрајно зурење у очи представља знак доминантности и претње, док избегавање погледа значи покорност.

Контакт очима се догађа кад обоје људи гледају једно друго у подручје очију. Обично су раздобља контакта очима врло кратка. Кад су продужена, или кад једна од особа почне буљити у другу, може доћи до појаве тескобе и то се може протумачити као претња. Избегавање погледа и гледања у очи повезује се с непостојаним понашањем, што наводи на препреденост, па чак и на непоштење. Тај се гест може сматрати непријатељском жељом једне особе да се социјална интеракција прекине. Показало се да су гледање и контакт очима синхронизовани са говором, посебно са смењивањем говорника.

Код било које интеракције двоје људи лицем у лице могуће је узети три мере гледања. То су трајање погледа, број погледа и просечна дужина погледа, мере које се могу узети и код контакта очима. Те се мере често узимају посебно за гледање и посебно за слушање.

Установило се да гледање и контакт очима варирају с темом разговора (мањи су кад је тема интимнија), физичке блискости (мањи су кад је особа близу друге), полом особа у интеракцији и карактеристикама личности.

Доказано је да се двоструко дуже гледа при слушању, него што се гледа при говору. Контакт очима је обично врло кратак, у просеку траје једну секунду, док је просечна дужина погледа око три секунде. Познато је да људи док слушају више гледају оне које воле. Такође, истраживања су открила да покорни људи гледају мање при слушању од доминантних људи. Доминантне особе говоре више, па током свог говора мање и гледају, али и притом мање прекидају поглед. Исто тако, екстравертни појединци гледају чешће и више, посебно док говоре, и показују више контакта очима од интроверата.

Веза између двоје људи резултира различитом количином гледања и контакта очима, индивидуалне варијације су велике. Пријатељи мање гледају и контактирају очима од странаца.

Визуелна комуникација обавља две основне функције. Прва је изражајна, и односи се на преношење ставова и емоција. Друга је информацијска, и она управља и надгледа друштвене сусрете.

Пошто се управо те функције наводе као основне и кад је реч уопште о невербалној комуникацији, можемо закључити да је виђење доступних социјалних знакова, односно визуелна комуникација заиста најважнији канал који омогућава невербалне интеракције и олакшава вербалне.

Информације које добијамо кроз контакт очима односе се на то да ли наш саговорник говори истину, да ли обраћа пажњу на оно што говоримо, да ли нас разуме, да ли нас препознаје и др. Такође, овај вид комуникације има виталну улогу у показивању пажње и интереса. Када погледамо некога ми га позивамо да комуницира са нама. Уколико дође до интеракције, контакт очима је пресудан у контролисању њене природе и трајања. У саговорника много више гледамо док га слушамо, него док му говоримо, а контакт очима такође даје знак особи која слуша да је говорник завршио и да му предаје реч.

## **Контакт очима у пословној комуникацији**

Појединци који желе да доминирају, прете или на неки други начин утичу на друге користе дуге, неиспрекидане погледе. Многи људи не воле осећај да неко доминира над њима или да им прети, тако да уколико се овакво понашање испоји у току пословне комуникације оно може бити погубно по њен исход. Повратна реакција саговорника је од изузетне важности у разговору. Говорнику треба ставити до знања да га остали слушају, а слушаоцима треба показати да се њихова пажња цени. Такође, кроз вољно пружање прилике за контакт очима могу се открити ставови, расположења и емоције.

Када су у питању односи где постоји преовлађујући статус, очи се понашају потпуно другачије него када се ради о пријатељским односима. Тако, активно непријатељски настројен мушкарац-претпостављени уноси се својим лицем у лице заплашеног потчињеног који не сме да се сретне са његовим погледом.

Када оба противника активно прете један другом, пиљење на малом растојању постаје узајамно и двојица који се свађају гледају један друге право у очи.

Сумирајући све ове призоре љубави и мржње, можемо рећи да директан поглед у очи указује на веома активна осећања љубави, непријатељства или страха, док је скренут поглед везан за стидљивост, индиферентну надмоћност или потчињеност.

Поред временског трајања погледа саговорника од значаја је и део лица или тела који се посматра, јер и то утиче на исход преговора. Алан Пиз предлаже да се при вођењу пословног разговора замисли

троугао на саговорниковом челу.<sup>1</sup> Усмеравањем погледа на то подручје ствара се атмосфера озбиљности и истиче пословни дух. Уколико се поглед успе задржати изнад линије саговорникових очију, одржаће се контрола у међусобном односу.

При друштвеним сусретима, када се поглед спусти испод линије саговорникових очију, ствара се приснија атмосфера. Истраживања су показала да особа и тада гледа у троугао, али у онај који на саговорниковом лицу чине очи и уста.

Визуелна комуникација једна је од најмоћнијих невербалних канала комуникације путем које се изражавају и преносе емоције и ставови.

Истраживање је показало је да контакт очима чини чак од 25% до 75 % интеракције између двоје људи током разговора. Још једна интересантна чињеница овог истраживања указује да узајамно гледање у очи чини 31% трајања вербалне комуникације, док просечно траје 1, 20 секунди.

Трајање овог контакта зависи и од саговорника и ситуације. На пример, код обмањивања људи најчешће скрећу поглед у лево и избегавају да саговорнике гледају у очи, међутим, то не искључује обмањивање. Уколико је особа уверена да може манипулисати неће имати потребу да поглед скреће.

Можемо закључити да усмеравање погледа зависи од више фактора, на овај начин изражава се став према особи у коју је поглед усмерен, али је и манифестација одређених одлика самог појединца.

Особе које мање гледају у своје саговорнике оцењују се као недовољно сигурне у себе и оно што причају, оцењују се као нервозне, напете особе. Са друге стране, особе које више гледају у своје саговорнике оцењују се као активније и доминантније.

## **Сигнали који се упућују очима**

Покрети очију имају неколико врло значајних функција у људским односима:

*Показују занимање за другу особу.* Као што је напред речено, кад двоје људи разговарају, они се повремено гледају у очи, и то обично 25% до 75% времена. Погледи варирају по дужини, али двоструко дуже гледамо особу у очи кад слушамо него кад говоримо.

Ако нас занима оно што особа говори тада ћемо је чешће и дуже гледати у очи, али ако нас то не занима или нам је досадно почећемо одвраћати поглед.

*Омогућују добијање повратне информације.* За време разговора, док слушамо, гледамо у њу како бисмо на темељу невербалних знакова боље разумели шта нам говори. Када говоримо, гледамо особу да бисмо проверили њене реакције, на то шта говоримо. Уопште, људи чешће гледају у очи особу која им се свиђа и када говоре истину.

*Синхронизују говор.* Кад почињемо говорити обично скренемо поглед од друге особе. Чим наш говор постаје бржи и течнији почињемо гледати у саговорника. На крају онога што смо намеравали рећи, обично је наш поглед мало дужи. Он показује особи да смо завршили, да очекујемо њену реакцију и да је тад њен ред да говори.

*Показују да нам је нешто привлачно.* Зенице ока шире се када гледамо у нешто што нам је привлачно и што нас узбуђује. Међутим, занимљиво је и да смо другима привлачнији када нам се зенице шире.

Постоји више различитих покрета очима и свако од њих има своје значење:

*Гледање у десно.* Људи често гледају у десно када маштају, стварају, смишљају, нагађају или приповедају, али и када лажу. Ово се односи на десну хемисферу мозга и у том контексту ова страна мозга задужена је за креативност и осећања. Под одређеним околностима, "креативност" може значити измишљање или лажи, посебно, али не увек, када се особа треба подсетити чињеница. Иако се десна страна мозга користи и када се смишљају лажи, гледајући у десно када се наводе чињенице, не значи лагање, може бити да особа не зна одговор, а говори хипотетички или нагађа.

*Гледање у лево.* Особе које гледају у лево се присећају или подсећају ствари, али и приступају чињеницама. У левој страни мождане хемисфере су центри за меморисање и знање, тако да је ова страна мозга задужена за чињенице и памћење. Присећање и навођење чињеница из памћења у одговарајућем контексту често је једнако говорењу истине.

*Гледање у десно и горе.* Значење гледања горе десно јесте визуелна имагинација и смишљање, али и лагање. Десна страна мозга је повезана уз машту и креативност, па овај поглед може бити сигнал да особа нема одговор на постављено питање, већ га у том тренутку смишља.

*Гледање у десно и бочно.* Усмеравање очију на страну је покрет који се редовно јавља као невербална реакција на постављено вербално питање. Иначе, људи се могу поделити на оне који током размишљања редовно померају очи на леву страну и на оне који их редовно померају у десну страну.

*Гледање у десно и доле.* Гледање доле десно означава приступ осећањима. То је креативни сигнал, али не и измишљање. Може сигнализирати да особа преиспитује своје емоције.

*Гледање у лево и горе.* Људи гледају горе лево када се присећају чињеница, слика или догађаја. Везано је уз приступ меморији у мозгу, а не на стварање или замишљање. Охрабрујући знак је ако се особа присећа или наводи чињенице.

*Гледање у лево и бочно.* Резултати истраживања о бочном кретању очију код математичара током менталне активности, показали су да је померање очију на леву страну повезано са визуелним мишљењем. За људе који чешће померају очи на леву страну када размишљају се сматра да су креативнији.

*Гледање у лево и доле.* Особе које користе овај поглед испитују чињенице којима располажу и размишљају о томе како ствари изгледају споља. Такође, гледање лево доле показује тихи разговор са самим собом, обично у покушају да се донесе одлука или закључак.

*Директан контакт очима у разговору.* Учесталост контакта очима са саговорником може сугерисати заинтересованост, досаду или открити неискреност. Гледање очи у очи током разговора се тумачи као отвореност и искреност или одглумљена искреност. Директан контакт очима се уопштено сматра као знак истинитости, мада има вештих говорника који знају за значење оваквих сигнала, па ће вас лагати и гледати директно у очи.

Директан контакт очима је веома битан у комуникацији. Постоји устаљено веровање да се особе које користе директан контакт очима сагледавају као особе са већим самопоуздањем, да имају кредибилитет и да немају ништа да сакрију, док особе које избегавају контакт очима манифестују управо супротно.

Контакт очима би требао да буде умерен, јер се превише контакта очима оцењује као мањак поштовања, провокација, претња и жеља за доминацијом. Са друге стране, премало контакта очима се интерпретира као недостатак пажње, непристојност, неискреност, збуњеност, чак и стидљивост.

У сваком случају, треба знати када и како гледати на саговорника. Није исто када се погледом тражи информација, испрекиданим гледањем проверавајући да ли саговорник разуме тему о којој се разговара, или се испољава доминација коришћењем дугих, неискрекиданих погледа које већина људи не воли.

*Директан контакт очима приликом слушања.* У току разговора много више гледамо у саговорника док га слушамо. Пажња, заинтересованост и привлачност су карактеристични за гледање очи у очи

током слушања. Усредсређен поглед за време слушања показује пажњу и занимање, што је обично знак да је особа или тема привлачна.

Особа која практикује константан контакт очима, обично је врло сконцентрисана на саговорника и оно што од њега слуша, али у неким случајевима може значити и недостатак поверења.

*Широм отворене очи.* Заинтересованост, привлачност и позив се односе на овај израз лица. Ширење очију уопштено сигнализује интерес за нешто или некога, а често позива позитиван одговор. Раширене очи с подигнутим обрвама иначе могу бити последица шока, али осим тога, ширење очију представља отварање и добродошлицу. Код жена ширење очију повећава атрактивност, за коју неки стручњаци за говор тела верују да се односи на пропорције деце, а повезано је са сигнализовањем привлачности, позива на заштиту, љубав, бригу и сл.

*Трљање очију (или ока).* За овај сигнал очима се везује неверица, узнемиреност или умор. Трљање очију или једног ока може указивати на неверицу, као да особа проверава вид или се односи на умор који може бити последица досаде, али није нужно потреба за сном. Ако је трљање једног или оба ока праћено дугим спуштањем капака или ако је у пратњи брзих трептаја, у питању је умор.

*Колутање очима.* Чест знак колутања очима јесте фрустрација, бес или огорчење.

*Проширене и скупљене зенице.* На величину наших зеница не утиче само промена светлости. Оне су подложне и утицају наших емоционалних промена. И управо зато што емоционалне промене могу приметно да мењају величину наших зеница при датим условима осветљења, повећавање и смањивање зеница су знаци који говоре о човековом расположењу односно о његовим променама става од позитивног према негативном и обрнуто.

При постојећим светлосним условима, ако особа угледа нешто што је узбуђује, било да јој је застрашујуће или пријатно, њене зенице се прошире више него обично и то у толикој мери да могу да буду и четири пута веће од своје нормалне величине. Уопште узев, величина зеница нараста онда кад људи посматрају нешто што их стимулише.

Значајну улогу приликом контакта очима имају зенице. Поред свега наведеног, проширене зенице могу бити и знак допадања, привлачности и жеље. Када поглед једне особе више од две трећине времена среће поглед друге особе, то може имати само два значења. У једном случају ће зенице прве особе бити проширене, јер јој је друга особа занимљива или привлачна. Насупрот томе, уколико су зенице прве особе скупљене, то значи да она има одбојан став према другој особи.

*Често трептање.* Трептање је покрет брзог спуштања и подизања очних капака, а посматрање брзине тих покрета може бити средство детекције лажи. У нормалним ситуацијама људско трептање своди на око 20 трептаја у минути, а када је присутно узбуђење и емоционални стрес количина трептаја се драстично повећава. У овом случају, човек може да трепне чак и до 100 пута и то је знатно више од уобичајеног, па самим тим представља знак узбуђења или притиска. Међутим, често трептање није увек сигуран знак да особа лаже.

*Ретки трептаји.* Сигнали који шаљу ретки трептаји нису прецизно дефинисани, јер могу имати различита значења. До ретких трептаја долази ако очи нису усмерене, а разлог је највероватније досада. Са друге стране, ако су очи снажно усредсређене, у питању је концентрација. Такође, овакво трептање може бити пропраћено сигнаlima непријатељства или негативности, па зато и није најпрецизнији сигнал.

*Намигивање.* Овакав израз лица је сигнал личне природе, усмерен искључиво од једне особе на другу, односно када се са другим жели поделити шала или тајна. Такође, намигивање је повезано са мушким флертом и удварањем. Ово никако није послован говор тела. Необично је да намигивање носи више личних импликација него руковање, па је у многим ситуацијама више од пољупца на образу.

*Спуштен поглед.* Спуштен поглед је став повијања и спуштања главе тако да очи гледају у под. Став спуштеног погледа може одражавати кривицу, срамоту или покорност, а у ситуацијама када нека особа лаже и у исто време спусти поглед то говори да можда не говори истину. Истините изјаве се обично дају са самоувереношћу и ставом лице у лице односно погледом који може трајати дуже од три секунде. Такође, спуштен поглед је повезан са скромношћу.

*Немиран поглед.* Немиран поглед се јавља код особа које су узнемирене или се налазе у ситуацији из које желе да побегну. Огледа се у брзом померању очију и погледу који лута лево и десно. У таквим ситуацијама, особа може изгледати као да проверава шта се догађа, али је заправо реч о томе да мозак тражи путеве за бег, откривајући несигурност особе у погледу онога што се дешава. Пошто је већина људи свесна да скретање погледа показује недостатак интересовања за другу особу и сигнализује жељу да се побегне, људи се још интензивније загледају у досадног саговорника и симулирају интересовање осмехујући се стиснутим уснама.

## Типологија погледа

Постоје три основне врсте погледа. То су друштвени поглед, интиман поглед и моћан поглед.

*Друштвени поглед.* Експерименти откривају да, у току друштвених сусрета, очи посматрача просечно 90% времена почивају на троугластој области на лицу друге особе смештеној између очију и уста. Ово је област лица у коју се гледа кад окружење није претеће. При том, друга особа сагледава саговорника као неагресивног.

У пословној комуникацији, када надређени критикује подређеног, употреба друштвеног погледа ублажава речи надређеног, без обзира на то колико гласно и претеће покушава да звучи.

*Интиман поглед.* Прилазећи једни другима с дистанце, људи прво на брзину премемере погледом део између лица и доњег дела тела друге особе како би установили њен пол, а потом је погледају да би утврдили у којој је мери заинтересована за њих. Тај други поглед креће се преко очију, испод браде и према доњим деловима тела особе. Приликом сусрета из близине, то је троугласта област између очију и груди, док се поглед из даљине спушта од очију све до препона и још ниже.

Мушкарци и жене користе овај поглед да би показали интересовање за оно друго, а заинтересована особа ће узвратити поглед. Обично се два пута летимично погледа и потом усмерава поглед на лице особе и упркос томе што већина људи ово жестоко пориче, студије скривеном камером откривају да ово чине баш сви.

Жене су у великој предности, јер шири периферни вид жене омогућава јој да одмери мушкарца од главе до пете, а да при том не буде ухваћена. Сужена визуелна перспектива мушкарца разлог је што он на врло очигледан начин шета погледом дуж тела жене. Ово је такође разлог што се мушкарцима стално пребацује како одмеравају жене погледом, док жене ретко кад бивају оптужене за тако нешто, мада истраживања показују да то чине чешће него мушкарци.

Поглед у под током разговора служи другачијим сврхама код мушкарца и жена. Мушкарцу омогућава да још једном премемери жену од главе до пете. Код жене има двојну сврху, односно да још једном одмери мушкарца и истовремено пошаље сигнал потчињавања.

Коришћење интимног погледа, у пословним односима, када једна особа прекорава другу, може изазвати постиђеност или чак и застрашеност те друге особе.

*Моћан поглед.* Моћан поглед би се могао окарактерисати као поглед у троугласту област између очију и замишљеног трећег ока по средини чела друге особе. Утицај који овај поглед има на другу особу не може се описати, док се не доживи. Не само да мења атмосферу и чини је веома озбиљном, већ у тренутку може да прекине скуп досадних саговорника. Држећи поглед усмерен на ову област, врши се неумољив притисак на такве особе.

У пословним ситуацијама, моћан поглед надређеног у комбинацији са упућеним критикама, има снажно дејство на примаоца и говори му да он мисли озбиљно.

## **Културолошке разлике у значењу контакта очима**

Многи облици невербалне комуникације су специфични за одређену културу. Не само да нека од невербалних понашања из једне културе не значе ништа у другој, него и исто невербално понашање може постојати у две културе, али имати врло различито значење у свакој од њих. Овакве невербалне разлике могу довести до неспоразума приликом интеракције људи из различитих друштава.

У америчкој култури се цени директан контакт очима. Особу која нас не "гледа у очи" доживљавамо као да нас избегава или чак лаже. Међутим, у многим деловима света се директан контакт очима сматра изразом непоштовања, нарочито у друштву надређених. На пример, у Нигерији, Порторику и Тајланду децу уче да не гледају право у очи својим учитељима и другим одраслим особама. У неким земљама постоје и норме о усмеравању погледа, тако да је у Нигерији забрањено гледати у особе на високом положају и са високим статусом. Јапанци много мање користе директан поглед него Американци. За разлику од тога, Арапи се изразито служе контактом очима, погледом који би људи из неких других култура могли протумачити као буљење. У нашој култури, дуже фиксирање, посебно непознате особе, сматра се недоличним, док се неучтивим сматра ако не гледамо у особу којој се обраћамо.

Уопштено, гледати саговорника у очи у западној пословној култури се сматра знаком искрености, поуздања, поверења, и позивом на друштвену интеракцију. Поглед који лута знак је несигурности, осећаја инфериорности, па чак и неуротичне личности. Из тог разлога се препоручује 80-90% времена гледати саговорника у очи, али без зурења. Када особа гледа саговорника у очи лако се може установити обраћа ли он пажњу на речи те особе, прима ли његову поруку са стрепњом или можда нешто крије. Студије показују да људи једни другима гледају у очи само 50% до 60% времена проведеног у разговору. Просечни контакт очима код говорника је 40%, а код слушаоца 70%. Људима је лакше друге гледати у очи док говоре о нечему што јако добро знају, затим када их јако занима саговорников коментар или када желе утицати на другу особу. Насупрот томе, човек је склон избећи контакт очима када говори о нечему што му је непријатно, када га ни тема, ни особа нарочито не занима, као и када је увређен.

Тек кад једна особа има "истоветне погледе" као и друга особа, може се успоставити права основа за комуникацију. Док се у разговору са одређеним људима нека особа осећа пријатно, уз неке друге се узнервози, док им неки делују недостојни поверења. У почетку, ово има везе с дужином погледа који се упућују или трајањем времена током којег се узвраћа поглед док се говори.

Контакт погледом одређује могуће успостављање контакта са непознатом особом (*учтива незаинтересованост*), регулише ток разговора и даје наговештаје о доминацији или потчињавању.

На основу разговора очима, стичемо утисак да ли нам неко говори истину или нас лаже. Али, овај утисак не мора бити поуздан и тачан, јер појединци показују увежбаност (и спремност) да нас лажу и да нас истовремено гледају у очи. Зато је код процењивања говора тела саговорника, врло важно анализирати све пратеће гестове.

Очи могу и често и јесу врло непоуздан савезник у доношењу исправних процена о говору тела нашег саговорника. Ово нарочито важи за старије особе, које имају нагомилано животно искуство. Говор очију код деце обично је спонтан и анализиран са другим пратећим гестовима, даје нам слику о томе шта дете стварно мисли и жели.



**Слика 10.** Особа на слици са погледом на горе и подигнутом брадом показује жељу за доминацијом над особом у комуникацији.

Доминација се манифестује обично тако што особа која показује сигнале доминације *подиже главу и поглед увис*, тако да саговорника *гледа са висине*. Приликом разговора, много времена проводимо посматрајући особу у лице и, нарочито, покрете очних мишића и зеница, да би из тога открили евентуално скривене мисли или ставове.

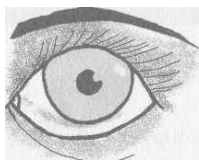
ве. Међутим, директан поглед у очи траје кратко и, према неким истраживањима, његово трајање је краће од две секунде.

*Истраживања показују да људи доносе брзе судове о другој особи заснованих углавном на искуству у размени сигнала преко очију и мишића лица.*

Као што је наглашено, људи могу увежбати да контролишу поглед, ради скривања истине о ономе што говоре. Према томе, *очи могу да буду крајње издајнички и најнепрецизнији од свих људских комуникацијских сигнала*, будући да су жаришне тачке на телу, а зенице функционишу независно од наше воље. Поред тога, већина људи сигнаlima очију поклања погрешно највеће могуће поверење.

**Проширене и сакупљене зенице као сигнал невербалне комуникације.** У зависности од интензитета светлости која нас окружује, зенице се аутоматски проширују (слаба светлост) или сужавају (јака, дневна светлост). Доказано је да узбуђење изазива проширење зеница, које могу да буду до четири пута шире. Обрнуто, негативно расположење изазива скупљање зеница.

*Проширене зенице, заједно са другим пратећим сигнаlima, могу говорити да нас особа лаже, односно да не говори истину. Јер, лаж обично прати одређени степен узбуђења, због несигурности особе која лажи изговара. Узбуђење је природна последица чињенице да код особе која покушава да нам протури лаж, постоји велика дилема и несигурност, да ли ћемо прихватити бачену удицу и лаж прихватити као истину. Особа која лаже игра на последњу карту, ризикује, и то у њој изазива узбуђење и природно ширење зеница.*



**Слика 11.** Сужене зенице (лево) и проширене зенице (десно)

**Миг обрвама.** Овај сигнал, уобичајен од давнина код свих култура. Изражава поздрав упућен некоме на даљину. Сигнал траје кратко: обрве се на делић секунде подижу и спуштају. Обрве у ствари служе као окидачи у комуникацији која се жели успоставити са другом особом. Миг обрвама прибраја се гестовима као што су лажни осмех и климање главом, чији је смисао да се започне или настави већ започета комуникација.

Миг обрвама обично се упућује као сигнал особама које од раније познајемо и са којима имамо одређени облик присности. Еквивалентан је питању: „Како си?“ и обично представља увод у могућу комуникацију.



**Слика 12.** Миг обрвама је универзални сигнал у културама и наговештава жељу за комуникацијом. Сигнал има карактер потчињавања.

Циљ овог сигнала невербалне комуникације је да друга особа обрати пажњу на ваше лице, које је спремно за размену сигнала.

Миг обрвама резервисан је за особе које по правилу већ познајемо и о њима имамо позитивно мишљење и искуство. Другим речима, миг обрвама не упућујемо непознатим особама (јер би се то могло оцени-ти као агресивно понашање, или, у најмању уку, непримерено понашање), нити људима који нам се не допадају.

Насупрот претходном гесту, **Спуштање обрва** је гест који примењује особа која показује потребу за доминацијом, упућену према особи са којом је у том тренутку у комуникацији („Види га како се костреш-ши?“).

**Подизање обрва** има супротни значај и њиме се жели исказати став потчињености према другој особи.

**Поглед искоса.** Има контроверзно значење и представља загонетку. Код нас је овај поглед, који примењују и мушкарци и жене, у народу познат под називом: *поглед испод ока*. Поглед искоса може да буде врло загонетан и код овог геста врло је важно узети у обзир друге, пратеће гестове, који са претходним иду у пару, да би се исправно прочитала порука која је упућена говором тела.

У начелу, користи се да би саопштило *интересовање, несигурност или непријатељство*.

*Кад је поглед искоса* комбинован са подигнутим обрвама или осмехом или са проширеним зеницама, саопштава се заинтересованост за особу којој је поглед упућен.

Комбинован са подигнутим обрвама или осмехом, саопштава заинтересованост и користи се као се сигнал удварања, углавном од стране жена. Овако упућен поглед у склопу са пратећим гестовима представља поруку пристанка на потчињавање према особи супротног пола.



**Слика 13.** Поглед искоса комбинован са осмехом и другим сигналимa (отворене руке, на пример) упућен према особи супротног пола наговештава заинтересованост за особу и спремност на комуникацију и могуће потчињавање.

Уколико иде заједно са спуштеним обрвама, сакупљеним уснама и показаним предњим зубима, онда је његово значење везано за потенцијално *испољавање физичке агресије*, односно насиља. Овакав поглед обично представља последњу опомену пре напада.

Ову врсту гестова испољавају не само људи који припадају различитим културама, него и сви примати (сисари). На пример, ако пас вашег суседа престане да лаје на вас, зарежи и покаже сакупљену њушку са истуреним предњим зубима обе вилице, онда он шаље највиши ниво претње да ће вас напасти, ако одмах не одете.

На овом примеру се види како један гест може имати два потпуно различита значења, у зависности од пратећих сигнала, који се упућују заједно са њим.

Да би избегла да буде нападнута, жртва ће скренути поглед и покушати да делује што мања. Потчињавање као вид понашања инсталирано је у мозгу примата (сисара), из разлога преживљавања. Кад нам прети напад, трудимо се да делујемо што ситнији тако што увлачимо главу у рамена, привлачимо руке што ближе телу, скупљамо колена и гурамо глежњеве под столицу, спуштамо браду на груди да бисмо заштитили грло и скрећемо поглед у страну.



## ГОВОР РУКУ

Говор руку је нешто што се подразумева у свакој комуникацији. Присутан је у свим културама. На основу сигнала који су упућују рукама, можемо доћи до бројних информација о нашем саговорнику, његовом расположењу, мери у којој прихвата наше ставове, и сл.

### Положај длана

Длан је један од телесних сигнала који се најмање примећују, али зато кад се употребе, имају врло снажно дејство. Длан се користи у две социјалне ситуације: кад се жели издати наређење или дати обавезујуће упутство како да ради. Длан се, такође, користи приликом руковања.

Употребљен на одређени начин, длан даје ономе ко ће користи снагу ауторитета.

Постоје три главна наредбодавна геста дланом:

- ❖ положај *длан навише*,
- ❖ положај *длан наниже*,
- ❖ положај *са испруженим кажипрстом*.



**Слика 14.** Два најчешћа положаја длана. Длан на горе – потчињавање;  
длан на доле - доминација

Длан *окренут навише* јесте положај којим се показује покорност и изостанак претње. То је сигнал апсолутног потчињавања. Типичан пример је длан просјака. Отворен длан окренут на горе јасно показује да особа не држи никакво оружје и да није непријатељски расположена.

Длан *навише*, у смислу *уступања говорнице пред аудиторијумом или слушаоцима*, представља гест који другој особи ставља до знања да од друге особе очекујете да нешто паметно каже осталима. Такође,

показује вашу спремност да пратите њено излагање, као госта на трибини или на предавању.

Код одбране семинарског рада из социологије, професор показује дланом окренутим навише на катедру, која се налази на подијуму, где одлази студент који је припремио своју тему и ускоро почиње са излагањем.

**Длан окренут наниже** показује *да имате власт*. Друга особа имаће осећај да сте јој дали наређење да помери предмет и можда ће почети да осећа непријатељство према вама.



**Слика 15.** Генерал Александер Хејг, у униформи и са војним одличјима на попрсју, концентрисан на слушаоце, длановима окренутим наниже шаље сигнал доминације.

Ако особа има статус једнак вашем, могла би да се одупре захтеву изреченом уз *длан наниже*, иако би вам врло вероватно изашла у сусрет да сте употребили положај *длан навише*.

Уколико је особа ваш потчињени, гест *длан наниже* сматра се прихватљивим, будући да сте овлашћени да га употребите.

Из овог се може извући закључак да длан окренут наниже, као гест доминације, могу да практикују особе који имају виши друштвени статус од вашег и којима сте подређени. Ако се длан наниже практикује у првом контакту, где питање друштвеног статуса особа у комуникацији није претходно одређено, може се догодити одбијање даље комуникације код особа којима је овај гест доминације упућен, као израз протеста и неприхватања потчињавања.



**Слика 16.** Италијански фудбалски судија Колина стиснутом песницом и испруженим кажипрстом енергично показује прекид игре.

**Стиснута песница с испруженим кажипрстом** употребљава се као симболична батина којом говорник фигуративно туче своје слушаоце, захтевајући да му се потчине. То несвесно изазива негативна осећања код других, па чак и код оних особа у комуникацији за које се зна да су у потчињеном положају. Речи и идеје говорника који наступа са стиснутом песницом и испруженим кажипрстом обично се брзо заборављају. Скупљеном песницом са испруженим кажипрстом шаљу се најјачи сигнали. Смисао је да се пошаље снажна опомена са позиција некога који у том тренутку има неспорни ауторитет.

Судија фудбалске утакмице, која представља гламур у којем учествују играчи супротстављених тимова и њихови навијачи на стадиону, нормално категорично испруженом руком и испруженим кажипрстом, прекида игру, да би санкционисао прекршај који је управо настао.

## Руковање

Руковање је гест који води порекло из давне прошлости. Приликом пријатељских сусрета племена, ратници су пружали руке и показивали дланове, да би показали да не држе и не скривају никакво оружје, којим би, са мале даљине, могли озбиљно да угрозе интегритет противника.

У римско доба, ношење бодеза скривеног у рукаву било је уобичајена пракса, тако да су Римљани уобичајили да се поздрављају хватањем

за *доручје*. На тај начин су се потврђивали послови између особа са истим или приближно истим друштвеним статусом.

**Протресање дланова.** Модеран облик овог античког поздравног ритуала је *стисак и протресање дланова*, а почео је да се користи у деветнаестом веку.

У већини земаља које припадају западној цивилизацији, руковање се изводи као поздрав при доласку и одласку у свим пословним контекстима, а све више на забавама и друштвеним скуповима, и то подједнако од стране жена и мушкараца.

У већини култура, приликом руковања, руке се нормално *протресају пет до седам пута*. У овоме су били познати руски политичари у време комунизма. Сусрет руског политичког лидера Леонида Брежњева са државницима остао је многим у сећању по срдачном, дугом руковању и додиривању рамена саговорника.

Кад на улици, у пролазу, угледамо пар који се креће држећи се за руке, према гестовима можемо наслутити ко доминира, а ко је у подређеном положају. Особа која длан руке којом држи партнера држи окренутим према доле, доминира у том односу, за разлику од особе чији је длан у заручју окренут према горе. Особа која има доминантан положај обично је карактеристична по положају тела, које је мало истурено напред (као атлетичар у фото финишу), за разлику од подређене особе, која мало заостаје.



**Слика 17.** Длан мушкарца окренут на доле показује доминацију.

Неке жене, у одређеним друштвеним контекстима, склоне да се "млако" рукују с мушкарцем, како би наговестиле потчињеност. То је начин наглашавања њихове женствености или наговештавања да дозвољавају да се њима доминира.

У пословном контексту, међутим, овакав приступ може да буде катастрофалан за жену, јер ће мушкарци да преусмере пажњу на њене женске квалитете и неће је схватати озбиљно. Жене које на пословним састанцима инсистирају пре свега на својој женствености, не бивају озбиљно схваћене од стране осталих пословних жена и мушкараца. Неопходно је да пословна жена избегава да своју женственост сигнализује гестовима као што су слабашан стисак руке, раскошно деколте или кратке сукње и високе потпетице, уколико заиста жели да је сматрају подједнако достојном поверења.

Овде би смо могли додати још једну препоруку која је карактеристична за пословне жене. Ношење наочара. Пословне жене врло често носе наочаре, не зато што имају слабији вид, него да би биле озбиљније и пословније схваћене код пословних партнера. Наочаре многих пословних жена су без диоптрије. Али имају значаја да укажу на пос-

ловни дух и уз одевање, које је пословног стила, смањује се ризик да се саговорник усредсреди на лепоту жене.

Такође, приликом руковања, које долази на самом почетку пословног састанка, чвршћи стисак руке приликом руковања представља добар пословни потез за жену, поготово кад се рукују с мушкарцима.

## **Једнакост у руковању**

Из досадашњег излагања видимо да је руковање облик невербалне комуникације који се често практикује између особа, како у пословним приликама, тако и у свакидашњем животу. Како се руковањем може наметнути доминација над другом особом, поставља се питање – како покушај доминације избећи приликом руковања, или бар умањити њен значај.

Кад се рукују две доминантне особе, одвија се симболична борба за превласт док свака од њих покуша да окрене длан оне друге у потчињени положај. Резултат тога је изједначен "захват" при којем оба длана остају у вертикалном положају, што изазива осећај једнакости и узајамног поштовања, *будући да ниједан није спреман да се повуче пред другим.*

### **Како избећи доминацију у руковању**

Људи су склони да искористе сваку ситуацију и неопрезност, како би одмах манифестовали своју доминацију. Ради тога саветује се опрез од самог почетка комуникације. Овде дајемо савет – како избећи доминацију код руковања.

Најпре, треба избећи руковање преко радног стола. Овај начин руковања омогућава вашем пословном партнеру да вас стави у старту у потчињени положај, а да ви то не можете да избегнете.

Исто тако, решење избегавања подређивања и признавања превласти састоји се у искораку који правите левом ногом напред, пошто сте прихватили руку особе постављену у доминантан положај. Резултат: померили сте се положај тела у односу на особу којом ссе рукујете и смањили физичку могућност да вам наметне доминацију.

## Сигнали који се упућују рукама

Уопштено, рукама се шаљу врло одређени сигнали, који су важећи у већини савремених култура. *Човек са отвореним рукама* показује спремност на комуникацију и дружење с другима. *Раширених руку* иде се у директан контакт са пријатељем или пословним партнером. *Додир рукама* има значење интимности према другоме.



**Слика 18.** Лево, знак добродошлице и спремности на комуникацију, дружење и подређивање. Десно, стисак руке у зони интимног простора и додиривање тела друге особе, знак пријатељства и интимности.

Насупрот томе, човек који је прекрстио руке, шаље сигнал да није спреман на социјалну интерконекцију. Он као да каже: „Остави ме на муру!“ Ако је истовремено прекрстио руке и ноге, то је врло неповољан сигнал и комуникација са таквим човеком је вероватно у том тренутку немогућа. Овде се ради о расположењу, које се исказује отвореношћу руку и ногу.



**Слика 19.** Затвореност за комуникацију, лево, и отвореност – десно.

Уопштено, ако је особа прекрстила руке и ноге, показује неспремност за комуникацију, и обрнуто.

Спремност да се ескивира контакт са окружењем показује се држањем руку у џеповима (слика 20). Овом сигналу невербалне комуникације обично одговара и други, који код појединца изазива потребу да подиже главу и да поглед усмерава према висини, избегавајући погледе других људи.



**Слика 20.** Руке у џеповима – неспремност за комуникацију са околином.  
Руке у живом зиду – начин заштите тела од удара лопте.

Руке су органи који човеку служе за заштиту најосетљивијих делова тела. Фудбалери тима који је заслужио слободан ударац недалеко од шеснаестерца (одакле може да се угрози њихов гол), постављају *живи зид*, прибијајући се један уз другог. Руке стављају на препоне, како би у случају да их лопта погоди, заштитили најрањивији део тела.

## Прекрштене руке

Можда неке из неких разлога одговара да комуницира са околином држећи руке прекрштеним на стомаку, али према друштвеним конвенцијама, други ће то разумети као неспремност и недоступност за комуникацију. Ако је пословни или други тип састанка у току, па учесник састанка одједном прекрсти руке, то се може протумачити као да заузима опортуну, одбрамбени положај и да се са нечим не слаже. Беспредметно је да наставите да излагате своје ставове, чак и у ситуацији ако се та особа пре тога усмено сложила са вама. Стављањем руку у опортуну положај, особа је показала да је променила мишљење.

**Упамтите:** *говор тела је значајнији од речи.*

Упамтите да значење поруке коју емитује говор тела лежи и у примаоцу, као и у ономе ко је шаље. Можда ћете се осећати пријатније с прекрштеним рукама и укоченим леђима и вратом, али су реакције других на ове гестове негативне. А реакције других у комуникацији на ваше гестове су од изузетне важности.

Према томе, избегавајте прекрштање руку на грудима у било којим околностима, сем ако ваша намера није да другима покажете да се не слажете с њима или да не желите да учествујете.

## Гестови ауто контроле

**Стискање надлактица** показује да се особа налази у стресној ситуацији и да овим гестом покушава себе да наговори да уради оно што је наумила и што је у том тренутку нужно. Гест може бити комбинован покретима, тако што особа повремено једном руком прелази преко усана, што се тумачи стањем дубоке забринутости. Особе које морају код зубара, ради веће интервенције, обично док чекају у чекаоници, показују ову врсту самоконтроле. Исто се односи и на путнике на аеродромима, који пре тога нису летели авионима, као и на болеснике који се припремају да седну на операциони сто. Ову врсту гестова као средства за ауто контролу можемо видети испред чекаоница хитне помоћи или ургентног центра, пошто је неко од чланова породице страдао у саобраћајној несрећи или је колапсирао услед срчаног или možданог удара.

Стискање надлактица користи се као средство за отклањање нервозе.

## Руке на леђима

Често срећемо ситуације у школи и на универзитету кад предавач излаже градиво, држећи руке на леђима. Овај гест имамо у ситуацији кад особа од највишег ауторитета води пословни састанак. У војсци, старешина високог ранга врши смотру јединице држећи руке на леђима. У америчком филму *Официр и центлмен*, главни глумац, наставник у школи за официре, у комуникацији са кадетима, непрестано држи руке на леђима.



**Слика 21.** Држање руку на леђима демонстрира се висок степен ауторитета у односу на учеснике у комуникацији. Припада сигналима доминације. Особа излаже небрањени стомак, срце и главу, ради исказивања доминације и супериорности.

Овај гест чест је често практикован међу лидерима и краљевским личностима, а користе га и позорници кад патролирају својим рејоном, саобраћајни милиционери у послу контроле исправа учесника у саобраћају или изрицања казне за учињене прекршаје, затим директор школе који шета школским двориштем, виши официри и сви остали на позицијама ауторитета.

Држање руку на леђима, када је праћено гестом подигнуте главе и истурене браде, манифестује супериорност појединца у односу на присутне у невербалној комуникацији. Руке на леђима манифестују највиши степен ауторитета и супериорности и карактеристичан је за комуникацију између родитеља и деце, између учитеља и ученика, између старешина и војника и између дежурних чувара реда и потенцијалних преступника. Исти гест може се срести у пословној комуникацији, између топ менаџера и подређених у компанији.

Емоције везане за овај гест јесу супериорност, самопоуздање и моћ. У склопу описаних гестова особа излаже свој небрањени стомак, срце, препоне и грло, ради показивања неустрашивости.



**Слика 22.** Ко овде доминира?

Замислите ситуацију коју често срећете у урбаним срединама. Пар младих шета, на пример, поред плаже, држећи се за руке, чиме се показује висок степен присности. Случајни пролазник се често пита – ко овде доминира, а ко се покорава? Односи између људи могу се по правилу ситуирати у једно од ове две категорије. Мушкарци мисле да су они увек у доминантном положају, али добри познаваоци животних ситница знају да су жене те које владају светом.

На први поглед, чини се да код овог пара струје јаки еротски таласи и да се питање доминације и потчињавања и не поставља. Али, то уистину није тако. Мушкарац је тај који у овој вези доминира, што јасно показују два геста. Први, десном руком држи девојчину руку, стављајући свој длан окренут према доле, чиме манифестује доминацију и супериорност. Други, још видљивији знак је да је мушкарац тај који води девојку. Он је *искорачио* напред у односу на њихову путању готово за један корак.

## Женска торбица као баријера

Уобичајено је у савременим културама да жене у разним старосним добима на јавним местима држе у руци женску торбицу. Мало је вероватно да се у торбици даме из високог друштва налази прибор за шминку или опојни мириси, карте за позоришну представу или кредитне картице, пошто је таква особа сатима пре излагања јавности боравила код козметичара, шминкера и других стручњака који је брину за њен *stayling*.



**Слика 23.** Њено Величанство Британска Краљица Елизабета Друга прима у својој резиденцији америчког Председника Обаму и његову супругу.

Британска краљица Елизабета Друга (1926) увек у рукама држи дамску торбицу, кад се појави у јавности. Аналитичари су утврдили да је користи као средство за отклањање нервозе, онда кад је то потребно, као што другима у те сврхе служе бројанице или масивни прстен.

## Разлике у начину руковања

**Трљање руку** је гест којим људи исказују позитивна очекивања. Коцкар у касину, по покретању рулета, трља руке и осмехује се (осмехивање је гест који иде у пару), очекујући да ће се магична лоптица зауставити на месту које доноси срећу, то јест новац. Продавац трља руке, пошто је успео да прода робу за коју дуго тражи купца. Директор компаније трља руке, уз осмех задовољства, пошто је закључио пословни уговор који ће му донети очекивани профит.



**Слика 24.** Трљање руку је гест позитивних очекивања која сваког тренутка треба да наступе. Трговци трљају руке пре него што обаве продају, вршећи психолошки притисак на купце.

Важна је брзина којом особа трља руке, јер сигнализира шта мисли, ко ће имати позитивну корист. Рецимо, ако желите да купите кућу, одлазите у агенцију за промет некретнина. Пошто опишете какву кућу желите, агент брзо протрља руке и каже: *"Имам у понуди кућу као створену за вас!"* На овај начин, сигнализирају вам да очекује да ће резултат бити повољан по вас.

*Брзина трљања руку као професионални гест и сигнал има смисла, као фактор да убеди купца да се евентуално не повуче.*

Гест трљања руку пред извесно закључење посла познат је и у нашој култури. Трљање руку у руралним заједницама примењује се комбиновано са ударањем длана о длан.

**Подигнути и спуштени звоник** представља гестове у савременим културама које појединац шаље несвесно.



**Слика 25.** Горњи звоник није добро користити у пословној комуникацији, јер се може протумачити као опструкција.

Подигнути звоник јесте држање лактова на неком ослоњу у висини груди (као што је на пример сто), што омогућује да се врхови прстију шака споје (у слободном простору, обично испод браде). Појединац тада заузима *божански став*. Овакав гест заузимају верници у току молитви.

У пословној комуникацији важи правило да звоник треба избегавати кад желите да делујете убедљиво или да освојите поверење друге особе, зато што понекад може да се протумачи као знак самозадовољства или ароганције.

Ако желите да емитујете слику сигурног у себе, човека који зна све одговоре и ништа му није непознато нити страно у излагању које прати, спуштени звоник је прави положај.



**Слика 26.** Спуштени звоник – порука да са пажњом и интересовањем пратите предавача.

Спуштени звоник јесте врста сигнала коју особе користе кад слушају, а не говоре; дакле, кад се налазе у пасивној позицији. Спуштени звоник обично се формира на стомаку или се поставља на сто, ако особа испред себе има сто као ослонац. На тај начин, неке особе појачавају концентрацију и стављају себе у потчињен положај.

Следећа ситуација била би кад особа која је у активној позицији (предавач; уводничар) излаже пред групом, крећући се по простору који је намењен у те сврхе и при томе држи шаке у висини груди или стомака, окренуте једну према другој на удаљености од десет до двадесет сантиметара, формирајући рукама неку врсту отвореног круга.

Овај гест има значење кад су у питању предавачи, који на овај начин присутној публици стављају до знања да су спремни на интерактивност, односно да очекују од публике да могу да постављају питања у току предавања и тако допринесу успешнијем предавању.

## Ноге као извор сигнала невербалне комуникације

Појединци могу бити добро увежбани, тако да говорним порукама и гестовима очију и главе, могу пренети ставове који не одговарају истини, с циљем да заварају другу страну и стекну одређену предност. Некад је важно послати дезинформацију, у коју ће супротна страна неко време веровати. У свету где информације имају највећи вредност, важи правило: *ко пре до информације, он је победник*. Ако сте привремено поверовали лажној информацији, која је смишљено пласирана, ви сте изгубили. Само је питање обима штете и да ли ћете моћи да се повратите у економском смислу.

Појединац који је замислио превару ради остварења циља, увежбан је и уме да затамни своја осећања пред вама; да сакрије покрете мишића на лицу, да задржи поглед и да се не чеша у пределу очног капка.

Психолози и стручњаци за говор тела обично саветују: *ако нисте сигурни да ли вас лажу или не, завирите им под сто!*



**Слика 27.** Политичари и друге јавне личности користе говорницу или други вид непровидног заслона да би сакрили доњи део тела, пошто нису у стању да контролишу комплетан говор тела.

**Ноге** су органи људског тела који лажљивца издају, јер их у тренутку изговарања лажи најнеспретније контролише. Ноге су периферија нервних система и отуд су теже контролисане од стране мозга. Кад гледате политичаре на телевизији у директним дуелима, кад расправљају о горућим питањима друштва, они се обично у студију поставе тако да су им доњи екстремитети (ноге) сакривене. Или су испод непровидног стола, или су сакривени за високим непровидним пултом, говорницом, тако да се одају само говором руку и говором лица.

Научници који се баве говором тела истраживањем су утврдили да постоји веза између даљине дела тела у односу на мозак и контроле покрета тих делова тела.

Људи су свесни свог лица и израза и гестова који се на њему виде, тако да можемо чак да вежбамо неке изразе лица, рецимо, да "покажемо храброст" или "да погледамо с неодобравањем", "поднесемо непријатност с осмехом" или "будемо насмејани". После лица, следе наше руке и шаке, којих смо нешто мање свесни, потом груди и стомак, док смо најмање свесни ногу и готово потпуно несвесни стопала.

Ово значи да су ноге и стопала важан извор информација о чијем ставу, зато што *већина људи није свесна онога што ради ногама и никад не размишља о глумљењу гестова ногама на начин на који би то чинили с лицем*. Особа може да делује прибрано и конструктивно.

Другим речима, ако су се људи увежбали да контролишу поглед, мишиће лица и, делимично, покрете руку, ноге су изван контроле и могу нам послужити као најпоузданији извор сигнала и гестова у читању говора тела.

## **Сврха ногу**

Ноге су код људи еволуирале кроз историју да би служиле двома сврхама: кретању у потрази за храном и бежању од опасности. Будући да је људски мозак програмиран за ова два циља — да се креће према ономе што жели и склања од онога што не жели — начин на који особа користи своје ноге и стопала открива куда жели да иде. Другим речима, показује да ли би особа радије отишла или наставила да разговара.

*Отворене ноге показују отворен или доминантан став, док прекрштени положаји откривају затворене ставове или несигурност.*

Жена која није заинтересована за мушкарца прекрстиће руке на грудима и прекрстиће ноге у правцу супротном од њега, саопштавајући му тако говором тела да "не пије воде", док ће се заинтересована жена отворити.

## **Најчешћи положаји ногу и њихово значење**

### ***Стојећи положаји***

*Став „Мирно!“*

Реч је о званичном држању које показује неутралан став, без изразите намере да се остане или оде. Став мирно подразумева затворене (сакупљене), али и не прекрштене ноге.



**Слика 28.** Особа која заузима положај сакупљених ногу у родним односима емитује сигнал – без коментара; неутралан. Ако шаке држи стиснутим, онда се ради о изражавању неизвесности.

У мушко-женским сусретима, користе га више жене него мушкарци, јер састављене ноге јасно саопштавају сигнал "без коментара".

Овај став ногу показује потчињеност у извесној мери, без дубљег вредносног одређења и смисла. Војници пред старешинама заузимају став: „Мирно!“, изражавајући дубоку потчињеност. Да би потчињеност особе са сакупљеним ногама у ставу мирно била потпуна и дубока, неопходно је уочити у исто време и друге сигнале потчињавања. Овај став користе, такође, ђаци кад се обраћају наставнику, млађи официри кад се обраћају старијим официрима. Уопште, став је карактеристичан за обраћање млађих људи старијим људима, чиме млађи показују поштовање и потчињеност.

### **Показивање препона - излагање мушкости**

Мушкарци у разним животним добима, да би показали снагу мушкости и извршили неку врсту саморекламирања пред супротним полом, често заузимају положај *мачо мена* – човека са раширеним ногама,

истуреним препонама, откривеним стомаком и срцем и подигнутом главом.



**Слика 29.** Градски каубој. Изложеност препона, стомака, срца и главе ради демонстрације супериорности.

Овај гест има добар пријем код женске популације. Припада сигнаlima доминације и саморекламирања појединца. Изражава спремност на акцију. Познат је из жанра вестерн филма (педесете године двадесетог века). Овакав положај данас можемо срести у урбаним заједницама код припадника различитих цивилизација и свих старосних доби.

## Истурено стопало

Овде имамо ситуацију да је тежина тела пребачена на један бок, тако да стопало у искораку показује према напред. Сlike средњеveковних сликара које за тему имају живот племића, често приказују богаташе како стоје у овом положају, с *истуреним стопалом*, будући да им је он омогућавао да покажу своје fine чарапе, ципеле и кратке панталоне.



**Слика 30.** Истурено стопало несвесно показује следећи потез особе. Најчешће се ради о правцу куда ће кренути. Истурено стопало (на слици: лева нога) наговештава напуштање простора.

Реч је о драгоценом наговештају непосредних намера особе, јер своје *истурено стопало усмеравамо тамо куда би ум желео*. Истурено стопало изгледа као да особа почиње да корача.

У групи *вршњака* усмеравамо своје истурено стопало према особи са највећом ПР вредношћу, али кад пожелимо да одемо први према најближем излазу.

## Прекрштене ноге

У невербалној комуникацији отворене ноге показују мушкост; затворене је штите. Ако је у друштву мушкарац, који сматра да су остали присутни инфериорни, поставиће се тако да показује препоне; међутим, ако је у друштву супериорних мушкараца, овај гест чини га конкурентним и он се осећа рањивим.

Истраживања показују да положај с прекрштеним ногама заузимају особе којима недостаје самопоуздања. Недостатак самопоуздања не мора да има трајни карактер (у свим друштвеним ситуацијама). Ако се особа нађе у некој несвакидашњој ситуацији (као на пример, у

телевизијском студију где треба да учествује у разговору уживо са другим учесницима шоу програма), може привремено изгубити самопоуздање, што ће бити видљиво по прекрштеним ногама.



**Слика 31.** Отворене ноге комбиноване са шакама на куковима шаљу сигнал самоуверености и спремности на комуникацију. Прекрштене ноге искључују комуникацију. Раскорак показује самопоуздање мушкарца; прекрштене ноге показују његову повученост.

## Паралелне ноге

Жене имају посебну анатомску грађу. Већина мушкараца не би могла да седи овако, као Анђелина Џоли (на слици). Паралелне ноге постале су снажан сигнал женствености. Истраживања показују да је ово најпривлачнији женски седећи положај. Једна нога наслања се на другу, дајући ногама здравији, и сексипилнији изглед, што се мушкарцима допада с репродуктивне тачке гледишта.

Да би извеле овај сексипилан положај и убрала поене код мушке популације, жене се понекад подучавају да положај изведу на часовима бон тона и манекенства.



**Слика 32.** Анђелина Џоли у свом изазовном положају жене.

**Сигнали упућени мушкарцима.** Паралелне ноге жене могу да буду снажан сигнал који жена шаље мушкарцу да јој се допада. Таква жена, у присуству мушкарца који за њу има високу ПР вредност, стално намешта, испружа и олабављује ноге, како би *наговорила* мушкарца на комуникацију.

Сигнали за конверзацију са особом супротног пола (мушкарцем). Жена ће из овог положаја избацивати стопало час унутра, час напоље, чиме се постиже ефекат смањивања дистанце између жене и мушкарца. Стопало унутра, стопало напоље. Кад смо заинтересовани за конверзацију или особу, избацујемо једно стопало напоље, да бисмо смањили дистанцу између себе и те особе. Ако смо повучени или незаинтересовани, повлачимо стопало.

*Стопала казују другима куда желимо да идемо и ко нам се допада или не допада.* Ако сте жена, избегавајте да седите прекрштених ногу у друштву пословних људи, сем ако не носите звонасту сукњу или барем неку која допире до испод колена.

Ово треба урадити из разлога јер призор женских бутина на малом одстојању делује збуњујуће на већину мушкараца и скреће пажњу с њене поруке (које могу да имају пословни карактер).

Догодиће се да ће слушаоци упамтити жену, али не и баш све што је говорила.

Многе пословне жене носе краће сукње, зато што им мода непрестано намеће такав стил у одевању. Истраживања показују да највећи број жена водитеља појављује се пред камерама у кратким сукњама. То има за последицу да мушка популација проводи више времена гледајући тај програм, што је сврха сваке телевизије.

## Осмех

Осмех је уобичајени говор тела готово у свим културама. Једино се Ескимима, народ који настањује северну поларну капу, не смеје.

Научници су доказали да смех прија здрављу. Људи који се више смеју отпорнији су на болести и дуже живе. Деца се далеко више смеју од одраслих, јер одрасле људе обично притисну бриге, па им, често и није до смеха. *Одрасла особа насмеје се, у просеку, 15 пута дневно; дете предшколског узраста насмеје се просечно 400 пута у току дана.*



**Слика 33.** Лажни осмех Мерлин Монро и прави осмех усана и очију са сигнаlima потчињавања у мушко-женским односима.

Смехом се поправља расположење, не само особе која се смеје. Врло често, смех има карактер заразе, тако да се преноси на људе у мањој групи. Захваљујући електронским медијима, у прилици смо да се колективно смејемо, гледајући хумористичке емисије, као што су *Курсације*, на пример.

*Смех може бити природан; спонтан. А може бити лажан; наметнут. Потреба тренутка и друштвене конвенције.*

Природан осмех ствара карактеристичне борице око очију - неискрени људи осмехују се само устима. *Лажни осмеси развлаче само уста док прави развлаче и очи и уста.*

Осмехивање и смејање се универзално сматрају знацима да је особа срећна. На рођењу плачемо, пете недеље по рођењу почињемо да се осмехујемо, а смех почиње између четвртог и петог месеца. Бебе брзо науче да плач привлачи нашу пажњу — а да нас осмесима задржавају поред себе. У осмеху задовољства, не само да се углови усана повлаче навише, већ се и мишићи око очију контрахују, док осмех који није израз задовољства укључује само насмејане усне.

*Осмехивање казује другој особи да не представљате претњу и тражи од ње да вас прихвати на личном нивоу.*

*Важно да редовно осмехивање буде део репертоара вашег говора тела, чак и онда кад вам није до тога, зато што осмехивање директно утиче на став других људи и њихову реакцију на вас.*

*Научно је доказано да, што се више осмехујете, други позитивније реагују на вас. Осмехивање у право време, као што је током уводних фаза преговора, кад преговарачи одмеравају снаге, производи позитивну реакцију на обема странама стола, која доцније резултује успешнијим пословним исходима.*

Осмех је гест који емитује снажну поруку: Да. Желим да комуницирамо!

Већина људи не разликује лажан осмех од правог, што нас чини задовољним ако нам се неко осмехује - без обзира на то да ли је његов осмех прави их лажан.

Лажан осмех, а нарочито лаж која се пласира саговорнику ради остварења интереса, може се препознати по томе што је осмех у тренутку изговарања лажи неуједначен. *Леви део лица и лева горња усна су више отворене и покренуте десне.* Осмех лажова по мало личи на особу чији је део лица на тренутак укочен; *шлогиран.*

## Најчешћи типови осмеха

**Осмех стиснутих усана.** Усне су у правој линији развучене преко лица, а зуби су сакривени. Овај осмех емитује поруку да особа која се осмехује има тајну, мишљење које задржава за себе или став који вам неће рећи.



**Слика 34.** Осмех затворених усана не сме се тумачити као знак одобравања и потчињавања у мушко-женским односима. Код жене, он садржи опортунистав у односу на ситуацију.

У мушко-женским односима омиљен је код жена које не желе да открију да им се неко не допада, а остале жене га обично јасно прочитају као сигнал одбијања. Већина мушкараца тога уопште није свесна. То је у суштини опортун осмех, којим особа која се смеје а не показује горњу вилицу жели да се држи друштвене етикеције и да вам отворено не каже да се не слаже са оним што јој саопштавате.



**Слика 35.** Лажни осмех карактерише шири осмех десне горње усне и, уопште, асиметрију усана.

**Искривљен осмех.** Овај осмех показује супротне емоције на левој и десној страни лица. Искривљен осмех карактеристичан је за западни свет и може да се изведе само намерно, што значи да може да пошала само једну поруку – *сарказам; лаж*.

**Спуштена вилица.** Ово није природан осмех, јер се људи смеју показујући и доњу вилицу. Уобичајено је да се осмехом показује само горња вилица. Овде би се могло рећи да се ради о увежбаном осмеху, код којег се доња вилица једноставно спушта, да би одавала утисак да се особа смеје или је весела. Глумац светског гласа Џек Николсон овај тип осмеха користи у филму *Бетмен* да би изазвао веселе реакције биоскопске публике.



**Слика 36.** Џек Николсон у филму *Бетмен*, као *Џокер*, са увежбаним осмехом спуштене доње вилице.

**Осмех искоса уз поглед навише (поглед испод ока).** Главе спуштене и окренуте постранице, осмехујући се стиснутих усана, особа изгледа младалачки, весело и тајновито. Овај стидљиви осмех показао се као омиљен мушкарцима широм света, јер кад се жена осмехује на овај начин, то у мушкарцу буди очинска осећања, која га наводе да пожели да је штити и води рачуна о њој. Ово је осмех заводнице. Познат је и као осмех принцезе Дајане. Осмехом и шармом принцеза је освојила срца милиона људи широм света.



**Слика 37.** Осмех Принцезе Дајане оригиналношћу будио је емоције код оба пола.

Овакав осмех будио је у мушкарцима жељу да је заштите, а у женама жељу да буду као она. Овај осмех је саставни део у женском удварачком репертоару за привлачење мушкараца, будући да га ови тумаче као заводљив и снажан је позитиван сигнал.

Једнако као и осмех, смех који је инкорпорисан као стални део ваше личности привлачи пријатеље, побољшава здравље и продужава живот. *Кад се смејемо, утичемо позитивно на све телесне органе.*

*Током смејања, одвија се читав низ физиолошких процеса, који имају веома велики значај за здравље човека: дисање се убрзава, што је одлична вежба за дијафрагму, врат, желудац, лице и рамена. Смех повећава количину кисеоника у крви, што не само да потпомаже лечење и побољшава циркулацију већ и шири крвне судове близу површине лица. Људи порумене кад се смеју. Такође, подстиче апетит и сагорева калорије.*

Истраживања показују да се особе у подређеном положају више смеју у присуству доминантних и супериорних особа, у пријатељским и непријатељским ситуацијама, док се супериорне особе смеју само у близини подређених, у пријатељским ситуацијама. Исто тако, истраживања показују да се жене смеју више од мушкараца, што се тумачи тиме да су жене у последњих двадесетак хиљада година под доминацијом мушкараца (*матријархат*), тако да им смех делује као гест који има за циљ да побољша њихов положај у односу на мушкарце који су супериорнији у богатству и друштвеном положају уопште.

## Откривање лагања

Изношење лажи, односно неистина спроводи се ради постизања неког интереса. Интерес се у социологији дефинише као активан однос појединца према некој ствари која је за њега значајна. Појединци се не устручавају да лажу у непосредној комуникацији, јер ако у томе успеју, оствариће интерес. А он може да буде заблуда коју ће неко време имати преварена особа.

Постоје лажови који живе у својим фикцијама и лажима, покушавају друге да увере у оно што стварно не постоји – да су имућни, да су пропутовали светом, да имају много пријатеља и сл. Нас овде занимају лажи које се пласирају у пословној комуникацији, а чији је циљ да се оствари предност у односу на преварене.

Вербалној комуникацији (*изговореном*), као што смо истакли, придаје се мање од десет процената вредности, из разлога што је опште познато да појединци могу да извежбају лажи. Најпоузданији путокази да неко лаже су гестови које та особа аутоматски чини, зато што над њима има мало или нимало контроле. Те реакције се често поја-

вљују за време изговарања лажи, зато што су, у емоционалном погледу, за лажова најважније.



**Слика 38.** Трљање ока може да буде подсвесни сигнал да особа у том тренутку не говори истину. Заклањањем ока, сакрива свој поглед од саговорника (избегава да га гледа у очи).

**Трљање ока** је гест на који реагује особа која изговара лаж и не може да се потпуно контролише. *Трљање ока је реакција коју јој намеће мозак, који као спољни знак активира овај гест, којим се лажљивац открива личним гестом. Трљање ока је нека врста гриже савести, која се јавља у реалном времену, тако да особа која лаже не може своју намеру да спроведе до краја, јер јој се супроставља сопствена савест.* То је симболично затварање очију или одбијање да се особа којој се пласира лаж, гледа у очи.

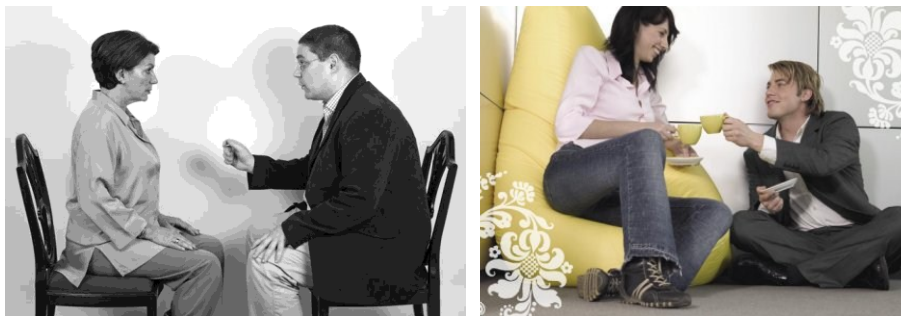
Ако је лаж крупна, особа која шаље лажну информацију има додатних проблема са самим собом и скреће поглед у страну. *Скретање погледа у страну за већину људи представља најважнији доказ да је друга особа лаже и да не сме, у тренутку лажи, да је гледа у очи.* Из тих разлога, кад двоје људи треба нешто важно да расправе, обично се тако поставе у вербалној комуникацији да гледају један другог у очи, са мале даљине. Тада је контрола узајамна и велика лаж тешко може да се провуче.

**Жена, кад лаже,** реаговаће друкчије - кратким додиром испод ока, што неки тумаче тиме да не жели да поквари шминку. Ако са изношењем и образлагањем лажи наставља, жена ће скренути поглед у другу страну, да би избегла да гледа превареног у очи.

**Додиривање носа** може да буде пратећи неконтролисани сигнал, који нам казује да особа која нас лаже, не може да контролише у потпуности своје гестове, док са речима и интонацијом (начином на који речи изговара), некако излази на крај.

**Искривљен осмех.** Карактеристичан је за особе оба пола. Лажови се издају лажним осмехом, који се карактерише непропорционалном

ширином подигнуте горње усне. Кад је лева горња усна мало више подигнута, особа која нам се обраћа у том тренутку не говори истину. Овај гест обично прате и други облици говора тела, као што је трљање ока, убрзано трептање и поглед у страну.



**Слика 39:** лево, пословни разговор; десно – ћаскање, дружење

## Сигнали досаде, саморекламирања и одугловлачења

Људи који се професионално обраћају групи, било да су наставници, менаџери или трговци, треба да знају да читају сигнале невербалне комуникације које им у току наступа шаљу слушаоци или присутни на састанку, како би се на време кориговали.

Кад слушалац почне да подупире главу руком, то је сигнал да почиње да га обузима досада, а рука која подупире главу представља покушај да је задржи управном, како не би заспао.



**Слика 40.** Руке преко уста сигуран су сигнал да је предавање за овог слушаоца досадно. Он се ослања на шаку како би задржао концентрацију и не би заспао. Предавач ово мора да опази и да нешто одмах промени.

Степен досаде може да се измери већ према начину на који слушалац подупире главу руком. Први знаци досаде јесу кад се брада подупре прстом, а затим, како излагање постаје све мање интересантно, целом шаком.

Кад слушаалац у потпуности ослони главу на руку, несвесно шаље сигнал да је предавање незанимљиво и јако досадно. Сигнал да је изгубљен контакт између предавача и слушаоца стиже кад је један број слушаоца ослонио главу на обе руке. Предавач тада коначно мора да схвати да је последњи час да нешто промени, јер његов наступ губи сваки смисао.

**Додиривање лица кажипрстом или са више прстију** одједном представља гест који показују слушаоци излагања, односно презентације *кад врше процену разумљивости, квалитета и значаја излагања*. Уопште, повремено додиривање лица особа које се налазе у позицији слушаоца има значење *дешифровања садржаја*, како говора тако и невербалних садржаја.

## Глађење браде

Глађење браде спада у спонтане и ретке гестове, који се обично догађају после завршеног предавања, када се слушаоцима који су предавање слушали – даје задатак да оцене предавача. Уопште, после неког догађаја када је особа стављена у позицију судије, у тренутку доношења одлука може се приметити како палцем или комплексом прстију било које руке глади браду.



**Слика 41.** Глађење браде је гест критичког процењивање излагања, када је излагање завршено.

Глађење браде само је први у ланцу гестова, који сигнализирају одлуке које су слушаоци донели, пре него што их и речју саопште.

Најбоља стратегија је да ћутите и посматрате њихове наредне гестове, који ће сви указивати на донесену одлуку. На пример, ако за глађењем браде уследе прекрштене руке и ноге, а особа седи заваљена у столицу, сва је прилика да ће одговор да гласи *не*. То вам даје благов-

ремену шансу да преиначите понуду пре но што друга особа вербализује своје *не* и тако отежа постизање споразума.

Уколико за глађењем браде уследи пригибање напред с отвореним *длановима (раширене руке)* или узимање у руке ваше писмене понуде или узорка, сва је прилика да имате *да* и да можете да наставите као да је споразум већ постигнут.

## **Сигнали који се упућују цигаретама, наочарима и шминком**

Пушење је сигнал унутрашњег немира или сукоба и најчешће има мање везе са зависношћу од никотина, а више с потребом за самопоуздањем. Посреди је активиран обрмбени механизам, које људи данас, изложени великом притиску од стране друштва, користе да би се ослободили негативне енергије накупљене током друштвених и пословних сусрета.

На пример, већина људи пролази кроз унутрашњу напетост док испред лабораторије за анализу крви чека да буде прозван, ради давања узорка. Пушач ће додатну снагу потражити искрадајући се напоље да би припалио једну и тако, уз дим, вратио пољуљано самопоуздање. Непушачи на истом месту практикују друге ритуале, као што су игра са бројаницом, додиривање манжетни, дотеривање, жвакање гуме, грицкање ноктију, добовање прстима и стопалима, чешкање по глави, играње с нечим или неки други гестови који дају потребно охрабрење.

Накит је врло популаран из истог разлога — нико се не чуди ако се играте њиме, тако да свом власнику омогућава да на њега пребаци своју несигурност, страх, нестрпљење или недостатак самопоуздања.



**Слика 42.** Жена са цигаретом у изазовној пози, поглед искоса, са откривеним раменом и изложеним ручним зглобом. Као да шаље сигнал – „*Да ли ти се допадам?*”

Жене парадирају цигаретом, да би отвориле тело и изложиле ручни зглоб као важан елемент своје сексуалности. Мушкарци затварају тело кад пуше и више воле да не истичу руку којом држе цигарету.

Иако је од 11. новембра 2010. године пушење забрањено на јавним местима, укључујући и улицу, мало је вероватно да ће се број пушача смањити на нулу. Пушачи ће тражити ретке слободне зоне и просторе у које не залазе органи реда и инспекције, као што су њихови домови. Мере које организовано предузима друштво да смањи број пушача јер је то у њиховом интересу, пошто је много пута доказано да пушење штети свим органима човековог организма, узрочник је бројних опасних и тешко излечивих болести и сигурно скраћује живот.

## Гестови упућени цигаретом

Особа са цигаретом у устима гестовима исказује свој позитиван, односно прихватљив или неприхватљив однос према окружењу, што зависи од начина на који издувава дим.

Овде је важно водити рачуна да ли особа дим издувава увис или га избацује из уста право, односно у правцу наниже.

*Другим речима, особа има позитиван или негативан став према окружењу открива се по правцу у којем издувава дим, навише или наниже. Овде претпостављамо да пушач не издувава дим навише само зато да не би сметао другима и да га је могао издувати у било којем правцу.*

Особа која се осећа позитивно, супериорно или самоуверено у погледу онога што види или чује, углавном издувава дим навише.

Насупрот томе, особа која је негативна, тајанствена или сумњичава, углавном ће издувати дим наниже. Издување наниже из угла усана наговештава још негативнији или тајанственији став.



**Слика 43.** Лево – несигурност у себе: издување дима наниже;  
десно – самоувереност: издување дима навише.

Пушачима, у односу на непушаче, потребно знатно више времена да у преговорима донесу одлуку, тако да је пушење ритуал који се најчешће изводи у напетим тренуцима преговора. Пушачи су стању да одуговлаче доношење одлуке преусмеравањем своје пажње на процес пушења. Овде могу бити обухваћени разни ритуали, као што је припрема цигарете, паљење, отресање пепела и слично.

Да би се приволео пушач у преговорима да благовремено донесе одлуку, преговоре треба водити у просторијама у којима је пушење забрањено. Међутим, овде стоји једна замка. Преговори треба да буду ограничени на одређено трајање. На пример, на два сата. Ако се преговори не заврше у том времену, треба направити паузу од пола сата, управо да би пушачи могли да се баце на цигарету. Дуго држање пушача далеко од цигарете изазива у њему нервозу и преговори могу почети да теку у нежељеном смеру.

## Наочаре као ритуал за добијање на времену

### *Тактике одуговлачења*

Исто као и пушење цигарете, стављање ручице наочара у уста може да се употреби у сврху одуговлачења или одлагања доношења одлуке. Овај гест се приликом преговора појављује пред сам крај, кад је особа на реду да донесе важну одлуку.

Непрестано скидање наочара и брисање стакала јесте још један метод који људи који их носе, користе да би приликом доношења одлуке добили на времену. Кад овај гест уследи непосредно после захтева за доношењем одлуке, најбоља тактика стране која очекује изјашњење, одговор је - ћутање.

Гестови који следе након стављања ручице наочара у уста сигнализирају намеру особе и омогућавају будном преговарачу да реагује у складу с њима. На пример, ако особа потом поново стави наочаре на нос, то често значи да жели да *види* чињенице још једном.

*Склапање и одлагање наочара сигнализира намеру да се разговор оконча, а бацање наочара на сто представља симболично одбацавање предлога.*

## Снага наочара и шминке

Ношење шминке дефинитивно доприноси одавању утиска кредибилитета, нарочито када је реч о женама у бизнису. Снага шминке састоји се у томе да доприноси да околина жену доживљава као пословну и самопоуздану, што су значајне карактеристике за успех у пословној комуникацији.

Наочаре пословним људима могу да обезбеђују статус озбиљних људи, од ауторитета. Што су рамови наочара пунији, сматра се да је особа од већег ауторитета. Младим људима наочаре за сунце, посебно дизајниране, уз одговарајућу фризуру и положај тела, могу да буду јак знак саморекламирања, усмереног према женском полу.



**Слика 44.** Наочаре за сунце, посебно дизајниране, уз одговарајућу фризуру и гестове, мушкарцима могу да послуже као средство саморекламирања код жена.

Шминка жени даје интеллигентнији, поузданији и сексипилнији изглед, а комбинација наочара и шминке у бизнису има најпозитивнији и најупечатљивији могући утицај на посматраче, стога би поседовање пара наочара без диоптрије могло да представља одличну стратегију за пословне састанке.

## **Сигнали актовком**

Пословни мушкарци обично на рамену носе мање или веће актовке (овде се не подразумева торба са упакованим лаптоп рачунаром, која има друго значење).

Ако мало боље погледамо, актовке према величини можемо да поделимо на велике и мале. Чињеница је да свакодневно срећемо пословне људе који о рамену носе најчешће кожну велику или малу актовку. Овај гест има одређено значење; говори о власнику актовке и о томе ће овде бити речи.

*Величина актовке у ствари повезује се с перцепцијом статуса њеног власника.* Они који носе велике, претрпане актовке остављају утисак да све раде сами и да вероватно морају да настављају посао код куће, зато што не умеју да распореде време. Рад у тиму и распоред времена врло се високо вреднују у нашем времену. А ови људи као да нису из те приче. Можда поред бројне папирологије у актовки носе и неке личне ствари – делове гардеробе за преобуку, доручак и сл.

Танке актовке казују да њиховог власника занима само крајњи резултат, те да, према томе, има виши друштвени статус.

## ***Како носити актовку на скупу или састанку?***

Актровка (било да има ручку или не) увек се носи с једне стране, по могућности у левој руци, да би вам десна увек била спремна за руковање. За жене важи правило да никад не носе актовку и ручну торбицу заједно. Оставићете утисак недовољно пословне и организоване особе.

Актровку не смете користити као баријеру између вас и друге особе.

Без обзира на то коју врсту предмета бирамо да држимо, носимо или пушимо, постоје специјални сигнали и ритуали које несвесно показујемо. Што више ових предмета користимо, више сигнализујемо своје намере или емоције.

### ***Сигнал жене: „Донадаш ми се!“***

Жена ће овај сигнал упутити обазриво и после дуге анализе потенцијалног партнера коме ће се покорити. Жене имају своју ранг листу приоритета кад су у питању мушкарци. Њих интересује мушкарац који поседује материјално богатство и сналажљивост, тако да јој може обезбедити лагодан живот (добар животни стандард) и продужење гена (врсте). Лепота је у трећем плану. Мушкарци обично нису свесни тих ПР вредности које су за жену значајне.

Кад погледамо појединца, онда постоје три константе (или најважнија приоритета у свим фазама живота) за које се у животу бори:

- ❖ како да продужим живот и дуго, дуго живом (а то значи, другим речима, како да будем здрав);
- ❖ Како да продужим своје гене;
- ❖ како да имам материјално богатство да целог живота живим пристојно.

Кад је у питању коначни избор жене, оно што води на „луди камен“, лепота није од прворазредног значаја. Ако жена још не мисли о породичним водама, ове вредности за њу још нису значајне.

Претпоставимо да је наша жена још млада. Није досегла године формиране животне мудрости *жене* и забаве и пролазна познанства су оно што је чини срећном. А то је, такође, одлика мушкараца њене генерације. Нашла се нашминкана, дотерана, расположена у већем друштву. На једној забави. Овде први пут види неке младиће. Како ће младић са највишом ПР вредношћу препознати „зов“ младе даме?

Кад жена жели да привуче пажњу мушкараца с другог краја просторије, сретће његов поглед, задржати га две до три секунде, а потом погледати у страну и оборити поглед. Овај поглед довољно је дуг да му пошаље поруку о заинтересованости и потенцијалном потчињавању.

Кад дешифрује поруку, младић би могао да јој понуди пиће, да започне разговор о општим стварима у сленгу који та генерација разуме, непрекидно се осмехујући, јер осмех чини комуникацију природном и отвореном.



**Слика 45.** Девојка на слици шаље истовремено више позитивних сигнала: смеши се и гледа саговорника у лице, десном руком поправља косу, што су гестови спремности на удварање и потчињавање.

Кад младић упозна даму на улици, па започну разговор, девојка ће бранити свој лични простор и неће му одмах дозволити да јој приђе близу. Не треба на томе инсистирати, јер почетна иницијатива може заувек да се угаси. Ако девојка држи руке раширеним, поред тела, а ноге раширеним или сакупљеним, показује интересовање за комуникацију.

Ако током комуникације, девојка повремено руком (или рукама) прелази по својој коси, подижући је са темена према лицу, то је добар знак да јој се младић допада и говори да се у комуникацији догађају *праве ствари*.

Додатни конвергентни сигнали могу да настану ако се пар помери у неки ресторан. Девојка заузме положај на столицама паралелне ноге, час избацујући час увлачећи једно стопало. То су сигнали који су упућени мушкој особи да је одговарајућа и да има места за лепо пријатељство.

## Сигнализирање спремности за контакт

Савремени људи су, међутим, измислили гест који им помаже да привидно повећају своју физичку појаву - гест *руке на куковима*.

Подигнути, зашиљени лактови показују спремност за доминацију; увучени лактови и искошена глава показују потчињеност. Руке на кукове ставља дете кад се расправља с родитељем, спортиста који

чека почетак такмичења, боксер који чека почетак борбе и мушкарци који желе да објаве невербални изазов свим осталим мушкарцима који зађу на њихову територију.



**Слика 46.** Мушкарац са рукама на куковима и раширеним ногама – спремност на акцију. Мерин Монро – коси поглед преко подигнутог рамена, осмех и руке на куковима, демонстрира снажан позив на акцију.

У свим наведеним случајевима, особа заузима позу с рукама на куковима, што је универзалан гест којим се саопштава да је та особа више него спремна за акцију. Он дозвољава особи да заузме више простора и садржи претњу, због зашиљених лактова који замењују оружје, спречавајући друге да приђу или прођу. Напола подигнуте руке показују спремност за напад. Познат и као гест "спремности", то јест, особа је више него спремна за акцију, овај гест у свим деловима света сигнализира став прикривене агресивности. Назива се и држањем амбициозних, при чему се односи на циљно-оријентисане особе, спремне да крену у освајање својих циљева или спремних да предузму акцију у вези с нечим. Мушкарци често користе овај гест пред женама, како би се декларисали као "мушјаци".

*Руке на куковима доприносе да делујете крупнији него што јесте, а тиме и упечатљивији, јер заузимају више простора.*

Закопчан сако показује фрустрацију, док је раскопчан, са забаченим пешевима, директно агресиван, зато што особа отворено излаже предњи део тела у наступу неустрашивости. Овај положај је додатно појачан раширеним ногама или додавањем стиснутих песница у скуп гестова.

Скупове гестова агресивности-спремности користе професионалне манекенке, како би одавале утисак да је одећа коју носе намењена модерним, самопоузданим женама које размишљају унапред. Манекенке стављају руке на кукове како би одећа коју показују деловала привлачније.

## **Поглед преко подигнутог рамена**

У принципу, овај гест користе мушкарци, али понекад може да се види како га користе и жене које носе фармерке и панталоне. Кад је у сукњи или хаљини, сексуално самоуверена жена задева један или оба палца у каиш или џеп.

Следећа ситуација коју користи жена да би истакла своју привлачност јесте *гледање мушкарца преко подигнутог рамена*. Раме жене, нарочито ако није покривено одевним предметом, изазива асоцијацију женских груди код мушкарца.

Жена задржава поглед са благо обореним очним капцима и вештачким осмехом, усмерен према мушкарцу толико док се не увери да је овај примети. Онда скреће поглед мало у страну и, посматрајући мушкарца сада под периферним углом (одајући утисак да га не гледа), чита његов говор тела.

## **Облици невербалне комуникације**

**Вокална експресија.** Начин на који изговарамо речи, висина и јачина гласа, паузе између појединих речи или реченице – све то носи одређену поруку. Глас може да буде тако уобличен да изгледа просто као да вас саговорник милује (шапат), али и обрнуто - да неко на вас просто реже (претња) као пас. За неке вам се чини да цвиле, за

неке да кукају, иако нису изустили ни једну реч да то саопште. Плач, јавк, врисак, уздисање – представљају моћне поруке.

**Ћутање** је често снажно оружје у друштвеној ситуацији. Постоји наша пословица: "*Ћутање је злато*". Ћутање само по себи преноси одређену поруку.

Најважнији аспект невербалног комуницирања је израз лица. Очи су снажно средство израза у невербалној комуникацији. У једном истраживању 90% испитаника на питање: *Шта вам се код особе супротног пола највише допада?* Одговорило је: *очи!*

Зато су у свакидашњем животу очи у фокусу интересовања. Позната је народна пословица: "*Гледај га у очи!*". Јер по изразима очију, по томе да ли нас неко гледа у очи док нам прича или гледа по страни, закључујемо да ли говори истину или нас обмањује. Очи су, по уверењу у свим културама, *прозори душе*.

Према Ентони Гиденсу, на основу тензије мишића око очију разликују се:

- ❖ очи очајне особе;
- ❖ позивајуће очи зависне особе;
- ❖ очи повезане са осећањем кривице.

Неки људи су способни да затамне своје невербалне реакције или просто да их одглуме и на тај начин да завајају онога коме је реакција упућена. Ово нарочито важи за политичаре. Политичари на сцени савршено контролишу израз свог лица. По правилу, на лицу стално држе дежурни смешак. Настоје на сваки начин да завајају саговорника и да прикрију шта стварно мисле.

## Правила невербалне комуникације

При сусрету са старим пријатељем и при сусрету са страном особом, невербални знаци ће бити различити. Сусрет са старим пријатељем може да подразумева загрљај, тапкање по рамену, понекад и псовку. Сусрет са пословним партнером, поготову ако је реч о човеку којег упознајемо, био би крајње неуобичајен ако би наше понашање имало карактер горе описаног.

Исти невербални знаци могу у ове две ситуације имати потпуно различит смисао. Климање главом може у једној ситуацији да значи потврду да је нешто тако, да разумемо казивање особе са којом смо у интеракцији.

Код људи западне културе климање главом је знак одобравања нечега. Или, једноставно, значи: "да". Код људи који припадају неким другим културама исти гест значи нешто сасвим друго. На пример, значи супротност: климање главом је невербална комуникација појединца којом шаље поруку неодобравања. Или: његов одговор је: "не". Или је тај гест непознат. На пример, климање главом код људи који припадају источњачким културама гест климања главом нема никакво унутрашње значење.

Према неким социолозима комуникације, изрази лица, фацијална експресија је веома битна. Јер ако фацијална експресија не постоји, прекида се интеракција, контакт, комуникација. Ово правило могло би да се условно прихвати за интеракцију у одређеном комуниколошком простору. Комуникација на даљину која се остварује путем средстава телекомуникације свакако не зависи од невербалне комуникације.

**Гестовна експресија.** Покрети руку. Понашање које такође треба да пренесе поруку примаоцу информације. Смисао неких покрета је да подржавају и појачавају комуникацију. Тако на пример неки предавачи праве покрете руку, како би скренули пажњу на оно шта излажу. Или се смешкају, настојећи гестикулацијом да појачају утисак онога што желе да кажу.

**Додиривње сопственог тела у току комуникације.** За такво понашање се претпоставља да представља дијалог са самим собом.

- ❖ Рука на носу – изражавање страха;
- ❖ Прст на устима – стид;
- ❖ Дотиривање – покушај самопрезентације;
- ❖ Скупљање песнице – бес;
- ❖ Чешкање – самоохрабривање;
- ❖ Забацивање главе уназад и миловање косе – нарцисоидност;
- ❖ Жена прекрсти ноге кад седи, у дијалогу са мушкарцем – порука: *свиђаш ми се*.

Самододиривање нема намеру комуникације, али његови ефекти имају. Пружа нам веома важну информацију о особи која је у конфликту или којој је потребна помоћ.

У западноевропској култури је прихваћено мишљење да људи који много гестикулирају – немају довољно богат речник да прегнантно изразе своје мисли.

## Додир

Под додиром подразумевамо лични (непосредни) контакт са особом у интеракцији. Најчешћи облик додира је руковање. Руковање је карактеристично за све културе. Руковање има симболични значај јер показује да у руци не држимо никакву батину, којом би угрозили физички интегритет саговорника. Љубљење, грљење, тапкање по рамену, вођење неког под руку јесу карактеристични облици додиривања особе са којом смо у интеракцији.

Додир, уопште, има значење повећања интимности са неком особом. Додир (руковање, љубљење, грљење, тапкање по рамену) снажно појачава степен интимности са особом у интеракцији.



**Слика 47.** Додир друге особе је испољавање најдубље присности и пријатељства.

У хијерархијски уређеним друштвима особа са вишим статусом у групи више додирује особе са нижим статусом. Исцелитељи, надрилекари, чудотворци, вођи верских секти, додиром пацијента обављају исцељење.

### ***Узвици и реаговања на изненадне ситуације***

Колико смо пута били у ситуацији да реагујемо на изненадне ситуације узвиком, као: "Јаооој!", "Уххх!", "Оооо!", "Уфффф!". Узвике и реаговања користимо рутински, када се нађемо у ситуацијама мањих незгода, као на пример, када се оклизнемо на улици.

Узвик наступа после незгоде као рутинска вербална реакција. По правилу узвике користимо после изненадних мањих несрећа, које смо преживели без већих последица. Узвиком у ствари манифестујемо контролисани опрез у односу на ситуацију која нам се догодила ("Ухххх! ... *шта је могло да ми се догоди. Да добијем прелом ноге... али, добро сам прошао!*").

## Одећа као елемент невербалне комуникације

Одећа и код најпримитивнијих народа има одређени значај. Кад су кретали у борбу, људи су навлачили маске са главама крволочних животиња, не би ли застрашили и после тога на брзину савладали противника. Одећа и украси налазе се под контролом онога ко је носи.

Одећа има контраверзну улогу и смисао. С једне стране, *одећа је ту да сакрије, заштити од знатижељних погледа*. Пуније жене по правилу облаче једноделне купаће костиме или дугачке, макси хаљине. С друге стране, одећа се користи да се нешто истакне. Згодне, лепо грађене жене, облаче мини сукње с циљем да истакну делове тела које сматрају савршеним. Уопштено говорећи, одећа нам говори о разним димензијама личности, старосној доби, њеним интересовањима и схватањима, њеном статусу, припадности професионалној групи (на пример, одећа војних лица је прописана униформа са истакнутим обележјима, чиновима).

Људи у својој гардероби имају одећу за разне друштвене ситуације. Кад пословни човек присуствује важном састанку, он носи свечано одело и кравату. Води рачуна код сваке изговорене речи; озбиљан је. Увече, док гледа фудбалску утакмицу са пријатељима, одевен је у тренерке; у паузи прича вицeve. За време док утакмица траје, гласно навија и грицка семенке.

Саговорници извештавају попиљаоце информације о пријему и разумевању информације различитим вербалним и невербалним порукама, чиме олакшавају попиљаоцу поруке да настави (*да, молим, разумео сам, климање главе*).

## Маркери

Запослен човек у току радног дана обави велики број друштвених интеракција. Млада мајка јутром води дете у вртић. У вртићу ступа у интеракцију са васпитачима, затим са родитељима деце исте старосне доби. После тога седа у ауто и одлази на посао. Са колегама из канцеларије испија прву јутарњу кафу и договара се о дневним пословима. Успут препричава филм који је на телевизији гледала претходне вечери. Касније обавља рутинске послове: прима странке, издаје различите облике докумената, контактира са подређенима и претпостављенима. Касно после подне, на крају радног времена, заједно са колегама напушта посао и враћа се кући.

Слободно време проводи са породицом, припрема вечеру, ручак, гледа телевизију, посвећује се деци. Напослетку, одлази на спавање.

Као што видимо, појединац у току дана обавља већи број интеракција. Интеракција се може посматрати као *целина*, која има свој почетак и крај. Целине у интеракцијским догађањима одељене су јасним заградама или маркерима. Полазак у вртић и излазак из вртића јесте једна комуниколошка ситуација, јасно омеђена маркерима. Такође, боравак на радном месту је друга претпостављена комуниколошка ситуација. Боравак код куће по повратку са посла трећа је епизода која је такође јасно издвојена од друге заградама или међама, које називамо маркерима.

Маркери су јасно одређени међаши интеракцијских ситуација у којима се појединац налази током једног дана.

## Живот на сцени и живот иза кулиса

Из претходно изложеног видели смо како се човек током дана нађе у бројним интеракцијским ситуацијама, које саме за себе представљају целине, омеђене јасним заградама или маркерима. Свака од претпостављених комуниколошких ситуација подразумева да се појединац наизменично креће и врши различите друштвене улоге, већ у зависности од интеракцијске ситуације. Млада жена у дејем вртићу, из претходно претпостављене интеракцијске ситуације, усклађује своје понашање обрасцу брижне маме. У духу озбиљне жене разговара са особљем вртића и родитељима деце која су вршњаци њеног детета. На послу иста жена врши улогу професионалца у компанији или јавној служби. Службено општи са странкама, одговара на телефонске позиве, ажурира електронску пошту и прима странке. Напослетку, по

повратку са посла, у амбијенту породичног дома, проводи време са децом и укућанима. У овом типу односа понаша се слободно, распојасано. Шали се са укућанима. Сакривена је од очију колега и странака са којима општи.

Појединац у току дана игра различите друштвене улоге. У суштини, он је као глумац који глуми на сцени марљивог службеника, одевеног у одело са краватом, званичног према другима до мере коју улога тражи. Овакав тип интеракције, проузрокован педантним вршењем друштвене улоге, називамо животом на сцени.

Политичари, чланови различитих политичких странака, различите идеолошке провинијенције, на сцени, у *Talk Show* програму на телевизији бране свим снагама своја страначка уверења о томе како да се реши неки од горућих друштвених проблема. Оштро сучељавају мишљења са политичарима који припадају супротним политичким провинијенцијама не либећи се чак и од наношења увреда. То је живот на сцени. У приватном животу ти исти људи су у ствари добри пријатељи, који повремено одлазе заједно на утакмице, на пецање или у кафану. То је друга страна живота: *живот иза кулиса*.

Услед бројних друштвених улога које су принуђени да врше, људи су упућени на двоструке животе: живот на сцени и живот изван сцене. Најбољи пример ове поделе може се видети код супружника. Кад су на сцени, у друштву са пријатељима, глуме велику љубав. Идеалан брак. Кад су код куће, међу четири зида – гложе се.

Глумци у позоришту, на сцени, наступају према замисли драмског писца и режисера, који је уметнички осмислио и поставио представу. Свађају се, вређају. Кад се спусти завеса – иза кулиса, они су добри пријатељи.

Живот на сцени захтева самодисциплину и поштовање друштвених конвенција. Живот иза кулиса дозвољава појединцу далеко више слободе, које он понекад злоупотребљава. Као што је неукусно додавање непознатим пролазницама, звиждање, неукусно облачење, итд.

## ИНТЕРАКЦИЈСКИ ПРОСТОР

Интеракцијски простор је феномен који је везан како за животињски свет, тако и за људе. Спознаја о томе да и људи творе свој интеракцијски простор и да га са истом страшћу чувају, јавила се пре педесет година.

Под *територијом* подразумевамо простор око особе који она назива својим, сматрајући га, на неки начин, продужетком властитог тела.

Свака особа има свој лични простор, који обухвата област која окружује оно што јој припада — њен дом, ограђен оградом, унутрашњост њеног возила, властиту спаваћу собу или омиљену фотељу и одређени ваздушни простор око њеног тела.

### Лични простор

Као и већина животиња, сваки човек има свој лични, преносиви *ваздушни мехур* који носи свуда са собом; његова величина зависи од густине насељености у месту одрастања особе.

**Лични простор** је, дакле, одређен културном припадношћу. Пречник *ваздушног мехура* око припадника средње класе, становника у местима где је култура прожета западњачким навикама, као што је наша земља, сличан је и разлика је у томе да ли је особа детињство и највећи део живота провела у граду са густом насељеношћу или на селу.

Поставља се питање — зашто се овај простор упоређује и назива ваздушним мехуром? Зато што свој лични простор

Поделу простора деца науче у дванаестој години. Лични простор може се свести на четири различите зонске удаљености:

1. **Интимна зона**, између 15 и 45 цм. Од свих зонских удаљености, ова је далеко најважнија, будући да је то зона коју особа чува као да је њено власништво. У њу смеју да зађу искључиво они који су нам емоционално блиски. Међу њима су сентиментални партнери, родитељи, брачни другови, деца, блиски пријатељи, рођаци и кућни љубимци. Овде спада и подзона, која се протеже на 15 цм од тела и у њу сме да се зађе само током интимног физичког контакта. То је блиска *интимна зона*.

2. **Лична зона**, између 46 *см* и 1,22 *м*. Ово је дистанца на којој се држимо од осталих који присуствују коктел-partiјима, канцеларијским журкама, друштвеним скуповима и пријатељским окупљањима.
3. **Друштвена зона**, између 1,22 и 3,6 *м*. Реч је о дистанци на којој се држимо од непознатих особа, који обављају некакве послове. На пример, молери који обављају кречење стана, водоинсталатери, и сл.
4. **Јавна зона**, преко 3,6 *м*. Кад год се обраћамо већој групи људи, ово је пријатна дистанца на којој се одлучујемо да стојимо. На пример, на концерту на отвореном. На једној страни имамо позорницу, а остали простор резервисан је за публику, која се налази на прописној удаљености, у јавној зони.

Кад неко без нашег одобрења уђе у нашу интимну зону, долази до реакције нашег бића. Откуцаји срца су бржи, адреналин у венама се повећава, док мишићи врше припреме за бег или за одбрану територије.

Правила поделе личног простора на четири зоне треба примењивати доследно, како у свакидашњем животу тако и у пословним односима. У том погледу важи златно правило: *држи се на дистанци*.

*Степен присности са другим особама је кључ за приступ њеним зонама, укључујући и интимну зону.* Новом службенику се можда чини да су остали резервисани према њему и превише опрезни. Ради се углавном о томе да га запослени извесно време држе у друштвеној зони из које могу да га упознају мало боље. Пошто се боље упознају с њим, дистанца међу њима се смањује, све док му напоследку буде дозвољено да зађе у њихове личне, а у неким случајевима и интимне зоне.

*Удаљеност на којој две особе држе бокове кад се загрле даје нам наговештаје о природи везе која постоји међу њима.*

**Љубав.** Лицем се додирују торзом и залазе једно другом у блиску интимну зону. Овај контакт у интимном простору јасно се разликује од пољупца добијеног од непознате особе на дочеку Нове године, као и у другим пригодама (на пример, приликом пријема награде). За све ове ситуације важи правило да особе које залазе у ваш интимни простор, без емоционалне везе, своју карлични део тела држе на одстојању од најмање петнаест сантиметара од ваше.

Зона интимног простора може бити у једној ситуацији отворена, а у другој затворена за исту особу. Ако сте пасионирани љубитељ лова, са вашим претпостављеним из компаније викендом можда делите исти хоби, одлазећи у лов у различита ловна подручја. Тада вам директор, одевен у ловачку одећу и опуштен, дозвољава без проблема да шетате кроз његов лични простор, укључујући и интимно одстојање.

Сутрадан, на послу, директор врши другу друштвену улогу. Ништа од реквизита везаних за лов не носи са собом, а свој персонални простор контролише и за вас важе у том погледу правила као и за остале службенике.

На фудбалским стадионима, обично кад се играју мечеви *вечитих ривала*, на малом простору окупи се на десетине хиљада навијача. Често пре него што утакмица почне, дође до гибања на препуним трибинама. Како се стадион пуни и почетак утакмице приближава, маса постаје све нервознија, јер се драстично и убрзано смањује интимни простор гледалаца. Ово смањење простора често резултира нередима, због којих интервенишу редари и органи реда.

Најбоље решење је да део гледалаца са крцате трибине пребаце у друге делове стадиона, где је више слободних места, после чега, обично, долази до смањења тензије. Тензија је, дакле, изазвана наглим смањењем личног простора.

Области у којима је присутна највећа густина насељености људске популације уједно имају и највећу стопу криминала и насиља.

Лекарима и фризерима дајемо дозволу да зађу у нашу интимну зону. Кућне љубимце пуштамо у њу у свако доба, зато што знамо да нас они не угрожавају.

### ***Разлике у величини личног простора урбаних заједница***

Површина личног простора која је неком потребна релативна је у односу на густину насељености у крају где та особа живи. Људи одрасли у оскудно насељеним сеоским областима имају потребу за већим личним простором него они који су детињство провели у густо насељеним градовима.

Приликом руковања, особе које су детињство и највећи део живота провеле у мањим градовима или на селу, где је лични простор већи,

пружају руку на даљини од једног метра, чиме обележавају границу своје интимне зоне.

Ако се рукују са особом која је детињство и добар део живота провела у граду, имаће потребу због неусклађености дужине интимних персоналних простора да руку испруже и телом се покрену напред, или чак да направе корак напред да би се руковали.

Кад су у питању особе које су навикле на огроман персонални простор, у неким ситуацијама може се избећи чин руковања. Уместо тога, они ће вам са мале даљине махнути руком као знак руковања или ће климнути главом.

С друге стране, људи који су одрасли у насељима са високом густином насељености становништва имају мањи интимни персонални простор и он може да износи и краће од 45 сантиметара. У то ћемо се уверити приликом руковања. Дужина испружене руке служи као еталон који одређује интимни персонални простор те особе.

## Комуникација на даљину

Поред уобичајене интеракције – комуникације у реалном комуниколошком простору и у реалном времену, људи од најстаријих времена обављају комуникацију изван комуниколошког простора и изван реалног времена.

За комуникацију на даљину људи су користили гласнике, голубе писмоноше, а касније је уведена пошта као професионална организација, која се бави пословима преношења информација на даљину.

Заједничка нит комуникације на даљину до последњих деценија двадесетог века јесте *постојање временске празнине* од момента слања до момента пријема поруке – информације. Требало је, наиме, увек неко време да писмо или друга кодирана информација, односно порука стигне до пошиљаоца. Ако се томе дода и време које је потребно за одговор, временска празнина је већа.

На почетку двадесетог века било је потребно осам месеци да вест обиђе свет. У модерном добу комуникације на даљину одвијају се по правилу у реалном времену, тако да је временска празнина нестала. Захваљујући огромном напретку у области телекомуникација, смањене су драстично цене међународних телефонских разговора. Данас минут разговора у јавној телефонској мрежи између Њујорка и Београда стаје мање од 10 центи. Писма су у другом плану. Људи упућују писма најчешће кад нешто службено траже. На пример, кад конкуришу за посао, кад упућују захтев јавној служби за регулисање неког проблема (молба, жалба и сл). Мало је људи који писмо користе да би послали неке поруке или информације. Тренутна комуникација (путем јавне телефонске мреже, мобилне телефоније или путем Интернета) јесте основа нашег комуникационог света. Могућности технологије комуникација на даљину се из дана у дан повећавају.

Гледање сателитске телевизије (директни преноси догађаја са других континената, удаљених од нас хиљадама километара), телефонирање и слање електронске поште постали су део наше свакодневице, који су нас као јединке интегрисали у јединствен информативни и комуникативни простор.

У модерним друштвима, за разлику од традиционалних, непрекидно ступамо у комуникацију са непознатим и удаљеним људима, које можда никад нећемо срести. Они најчешће живе хиљадама километара далеко од нас. Тај начин комуникације углавном је посредан. Е-маил. Е-банкинг, Е-бизнис.

## Писана комуникација

Писана комуникација састоји се из саопштења окренутих према другима, а садрже се из симбола (слова) или знакова. Симболи често имају више значења, тако да је неки пут потребно њихово тумачење. Знаци имају увек једно, јасно и недвосмислено значење. Писану комуникацију прималац перципира визуелно, опажањем путем чула вида.

Усмени договори (на пример, између два појединца, две фирме) се најчешће завршавају писаним договором, тамо где су на пример укључене велике суме новца, јер ослањање на усмену комуникацију у таквим ситуацијама представља проблем. Људи понекад чују оно што желе да чују. Сећање појединца на оно што је речено, може се мењати током времена. Заборав је један од елемената неопходних у развиту живота (Андрић, *Знакови поред пута*).

Карактеристично за писану комуникацију је и то што захтева време (*временска празнина*) и нема тренутног повратног одговора, односно обезбеђује време да се размисли о поруци.

Писање и размишљање су повезани процеси. Размишљање претходи писању.

Размишљање обухвата лоше и добре идеје, допуне и делимичне информације, метафоре, аналогije, неред и збрку. Резултат размишљања је закључак или синтеза материјала.

Изговорена реч значи изванредан ред у начину размишљања. Написана реч тражи одговорност. Писање значи представити публици сажетак или закључак процеса размишљања.

Писањем се не приказују неважни детаљи, ирелевантне идеје процеса размишљања, већ јасна идеја са могућим начином закључивања.

## Процес писања

Писање је процес који се може поделити у четири фазе

Фазе писања су:

1. Разумевање питања и очекивања. Углавном се пре писања поставља одређени захтев, питања на која треба да се одговори или пак, сами имамо нека питања на која тражимо одговоре. Сем питања, основног концепта, идеје за писање, потребно је разумети и очекивања која други имају од онога што пишемо или која очекивања ми имамо од себе.
2. Смишљање идеја. Током ове фазе се углавном одвија интрапсихичка комуникација - размишљање, дијалог који водимо сами са собом.
3. Проналажење извора. Следећа, трећа фаза је акција, тражење информација.
4. Обликовање идеје. Тек је четврта фаза размишљања има смислен ток. Она одговара првобитној идеји која је разрађена у сагласности са информацијама које смо прикупили или до којих смо дошли након интрапсихичке комуникације (унутрашњим дијалогом).

## Пословно писмо

Пословно писмо је најчешћи облик пословног комуницирања. Оно се саставља и шаље посебно сваком пословном партнеру. Пословно писмо је докуменат о одређеном послу. Његова садржина зависи од предмета пословања. Пословно писмо представља најмасовнији облик писаног пословног комуницирања. Његова основна карактеристика је да претпоставља одговор.

Сем информативног, убеђивачког, преговарачког карактера пословно писмо има и друга значење. То су:

- Даје први утисак о фирми. Оно је, дакле, огледало фирме, писмо репрезентује фирму;
- Писма су препоруке, посредници;

Јевтино су и исплативо средство комуницирања. Писма штеде време и новац.

### Препорука за писање пословних писама:

- ❖ пословно писмо треба писати кратким реченицама да би било прегледно и читљиво;
- ❖ пословни стил треба да буде кратак, јасан и конкретан, без великог увода, треба да указује на битне елементе поруке и обезбеђује повратне комуникације;
- ❖ језик пословног писма је књижевни, уз поштовање битних карактеристика писања;
- ❖ писмо се пише јасним стилем;
- ❖ писмо мора да буде написано пристојно, у озбиљном тону;
- ❖ при писању не сме се занемарити интерпункција јер изостављање зареза на неким местима може изазвати забуну;
- ❖ треба избегавати писање више порука у једном писму, нарочито оних порука које могу изазвати недоумицу;
- ❖ при писању треба да се користи пословна терминологија и одређене скраћенице, треба избегавати необичне скраћенице и стране речи;
- ❖ тон писма мора бити примеран и учтив чак и када су у питању непријатне вести;
- ❖ одговор на неучтиво писмо треба да буде посебно пристојан и коректан;
- ❖ писање пословног писма не сме да се схвати као шаблонски посао;
- ❖ пословним писмом се остварује циљ тако да га онај коме је упућено прочита у једном даху и осети потребу да одмах одговори.

### Структура пословног писма се састоји од:

- ❖ Заглавља које садржи;
- ❖ Адресу пошиљаоца и примаоца;
- ❖ Датум;
- ❖ Поздрав;
- ❖ Главни део текста;

- ❖ Завршне фразе, потпис;
- ❖ Обавештење о прилозима.

Када говоримо о писаној комуникацији, треба обратити пажњу како се памте информације током комуникације. Боље памћење је на почетку и на крају процеса комуникације.

## **Писма са добрим вестима**

Код писања писма са добрим вестима потребно је бити директан и одмах га почети са добрим вестима и главном идејом.

Главни део текста пружа детаље или евентуалне негативне информације које се скривено презентирају у главном делу.

Најбоље се памти прва и последња информација која се каже а најмање средина комуникације.

Негативна информација или лоша вест увек је ублажена, ако јој претходе или прате позитивне информације.

Пример писма са добрим вестима изложен је на следећој страни.

## **Commercial Bank Corporation**

2134 Market Way, London NW2

Tel: 0208 869734 Fax: 0208 869804

15. oktobra 2015.

Derek Watson

45 Emery Close Leicester LE1 5N6

Poštovani gospodine Watson,

Odobrena je vaša molba za zajam za automobil. Kao novom klijentu želimo vam dobrodošlicu u Commercial Bank Corp. uvereni da ćete biti zadovoljni uslugama našeg servisa *Klijenti* na prvom mestu.

U prilogu dostavljamo dva primerka dokumenta o zajmu. Razdoblje amortizacije, mesečne rate i kamatne stope za vaš zajam izneseni su u Sporazumu. Obratite pažnju na uslove i rokove te proverite jesu li uneseni svi detalji koje smo juče dogovorili u telefonskom razgovoru.

Molimo potpišite oba primerka Sporazuma o zajmu, jedan primerak zadržite, a drugi nam pošaljite što je pre moguće. U roku od tri radna dana po prijemu potpisanog primerka Sporazuma o zajmu, primićete bankovni ček na ukupni iznos zajma.

Nakon prijema potpisanog primerka Vaše će ime biti uvršteno u naše novo izvlačenje za klijente za iznos od 1000£ povratka zajma u gotovini.

Imate li bilo kakvih pitanja ili nejasnoća, molim da mi se odmah javite na broj telefona 0208 869 545.

S poštovanjem,

Jacob Hunter,

viši referent za kredite

**Prilog:**

---

## **Писмо са лошим вестима**

Циљ оваквог писма је да се јави лоша вест а да се остане добронамеран. Почетак је са позитивном или ако то није могуће са неутралном изјавом.

Лоша вест се ублажава са позитивном или неутралном уводном реченицом.

Приступ није директан.

Лоша вест је у средини поруке. Пример писма са лошом вешћу илустрован је на следећој страни.

## ***Paragon press***

58 Industrial Way

Becksted, Hampshire HA4 5K.9

Tel: 01254 782498 Fax: 01254 782691

15. marta 2015.

### **Denise Thelton 45**

Harris Close Guildford Surrey 45

#### **Ref: Pomoćnik u uredništvu, odjel džepnih izdanja**

Poštovana gospodjo Thelton,

zahvaljujemo na razgovoru za mesto pomoćnika u uredništvu Sektora džepnih izdanja.

Vaše kvalifikacije i iskustvo zadovoljili su i u većini kategorija nadmašili naše zahtjeve za taj posao. Odbor za zapošljavanje imao je vrlo težak zadatak donošenja odluke između dvaju visokokvalifikovanih kandidata. Nažalost, u ovom trenutku ne možemo vas primiti na taj posao.

No, sljedeće godine predviđamo otvaranje dvaju novih radnih mesta u uredivačkom odsjeku odjela za časopise. Voleli bismo da se prijavite i obavijestit ćemo Vas o objavi konkursa za ta radna mjesta.

Zahvaljujemo na zanimanju koje ste pokazali za rad u Paragon Pressu te se nadamo ponovnom susretu sljedeće godine.

S poštovanjem,

Margaret Delmer

direktorica Odjela za ljudske resurse

## Писма наговарања

То су углавном молбе како би променили став, уверења или поступке циљне групе (публике). Потребно је обликовање поруке у логичком следу аргумената и доказа. Само навођењем аргумената који образлажу потребу да се промени став (удовољи захтев, молба), могуће је утицати на циљну групу како би се испунио очекивани утицај-захтев.

Пожељно је користити анализу циљне групе и мотивацијску теорију како би се привукла публика.

Започните личним увидом писмо наговарања које се уобичајено назива молбом.

Пожељне су активне конструкције и живи језик.

Повећајте веродостојност уз нагласак на искрености.

Појачајте пажњу помоћу упадљивих слика и необичним текстом.

Будите етични. Пример писма наговарања изложен је на следећој страници.

## **Fresh Foods Inc.**

Unit 5, Harston Way  
London NE9 5BN  
Tel: 0207 543623 Fax: 0217 542691

Simon Pearson,  
PBX Consulting Harlow Road London,  
NW5 2VC

Poštovani gospodine Pearson,

kao što već znate, mi smo specialovana kompanija za katering koja nudi visokokvalitetne organske obroke za mali broj klijenata. Ponosni smo na kvalitet naše hrane i razine usluge te ih nastojimo zadržati u svim uslovima.

Vaša je kompanija jedan od naših najboljih klijenata te vam stoga dajemo prvenstvo usluge kad god je to moguće. Koristimo sveže, organske i specializovane sastojke u našim jelima koje često nije lako nabaviti. Imajući to na umu, kao i povećanje opsega posla, najljepše Vas molimo da narudžbinu dostavite najmanje dva tjedna unapred za narudžbe za više od deset osoba.

Naravno, u slučaju hitnosti pokušat ćemo vam izaći u susret najbolje što možemo, no molimo Vas da nam narudžbine dostavite unapred kad god je to moguće. Kao poticaj nudimo svojim najboljim klijentima 10% popusta na sve narudžbe dostavljene 30 dana unapred.

Cenimo vaš posao i posvećeni smo ispunjavanju vaših potreba održavanjem visokog standarda naše kvalitete i usluga.

S poštovanjem,  
Alvson Morrison,  
katering menadžer

---

## **Информативна писма**

Директан је приступ. На почетку треба да буде јасна сврха писма.

Пошто објасните шта желите, оправдајте свој захтев и објасните зашто вам је важан. Ако је могуће, објасните коју ће могућу корист послати одговор донети циљној групи.

Пример информативног писма налази се на следећој страни.

## Salisbury Insurance Adjusters

5\* floor, Hardy Johnson Building  
Goodall Road, Leeds ZK5 7TM  
Tel: 01820 8428 Fax: 01820 8436  
15. maja 2010.

David Barton Sunlife  
Insurance 45 Powell Avenue  
Leeds, YK3 3BU

### Preporuka za Thomasa Jacobsa

Poštovani gospodine Barton,

gospodin Jacobs radio je u ovoj tvrtki od siječnja 1996. do rujna 1999.

U tvrtku je primljen kao službenik za osiguranja u odjelu za procjene te je u roku od šest mjeseci promaknut na položaj mlađeg procjenitelja. Neposredno prije preuzimanja novog položaja u industriji osiguranja 1999. godine dobio je akreditacije Udruženja za procjenitelje osiguranja.

Gospodin Jacobs uvijek je svoje odgovornosti obavljao s velikom pažnjom. Dosljedno je provodio načela dobre prosudbe i pravедnosti u procjeni zahtjeva. Imao je visoke standarde koje je uspijevao održati i pod velikim pritiskom. Jedina mu je slabost bila povremeno preuzimanje previse odgovornosti.

Njegove su dužnosti često uključivale rad s timom procjenitelja gdje se pokazao dobrim u timskom radu. Pokazivao je kvalitete vođe kad je bilo potrebno te se može s njim računati u slučaju potrebe.

Toplo preporučam gospodina Jacobsa i nadam se da ćete ga i vi smatrati vrijednim zaposlenikom.

S poštovanjem,

Anil Gupta,  
direktor Odjela za zahtjeve

---

Један облик информативног писма је извештај. На следећој страни приказан је пример структуре једног извештаја.

## STANDARDNI FORMAT IZVEŠTAJA

|                              |                                                                                                                                                      |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Prpratno pismo</b>        | Za, od, naslov izveštaja, odobrenje,                                                                                                                 |
| <b>ili dopis</b>             | Kratka izjava o području izveštaja (opciono)                                                                                                         |
| <b>Naslovna stranica:</b>    | Naslov izveštaja, autor, datum, ime primaoca                                                                                                         |
| <b>Sažetak:</b>              | Pregled sadržaja i organizacije                                                                                                                      |
| <b>Sadržaj:</b>              | Nabrojana poglavlja ili delovi                                                                                                                       |
| <b>Uvod:</b>                 | Potaknite zanimanje, izgradite verodostojnost, navedite svrhu, objasnite pozadinu ili kontekst                                                       |
| <b>Zaključci ili</b>         | Ovdje ih navedite preuzimate li izravan pristup preporuke:                                                                                           |
| <b>Glavni dio izveštaja:</b> | Obrazložite argumente i pružite dokaze i potporu Brojevima označite dijelove ili naslove i podnaslov. Pridodajte vizualni materijal - tablice, slike |
| <b>Zaključci ili</b>         | Ovdje ih navedite preuzimate li neizravan pristup preporuke:                                                                                         |
| <b>Dodaci i primjeri:</b>    | Primjeri upitnika, tablice, formulari<br>Dodatni potkrepljujući podaci, tabele i grafikoni                                                           |
| <b>Popis literature:</b>     | Popis korištenih izvora                                                                                                                              |
| <b>Bibliografija:</b>        | Dodatna preporučena literatura                                                                                                                       |

---

**Допис** је углавном главни облик интерне комуникације и користи се рутински.

Дописи нису толико поверљиви као пословна писма. Корисни су за утврђивање усмених преговора, договарање састанка, преношење општих информација. Пример структуре дописа је на следећој страни.

|                                                          |                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Datum:                                                   | Pošiljateljovo ime i funkcija ili odjel, ako je to prikladno                                           |
| Za:                                                      | Naslov predmeta ne bi trebao biti preopćenit ili previše detaljan.                                     |
| Od:                                                      | Pošiljateljeva poruka. Budite jezgroviti i pružite samo one detalje koji pridonose cilju komunikacije. |
| Predmet:<br>(Glavni dio teksta)                          | Potpišite dopis ili stavite inicijale, ovisno o stupnju formalnosti u organizaciji i ciljanoj publici. |
| (Potpis)                                                 |                                                                                                        |
| mjesec, godina Primateľjevo ime ili distribucijski popis |                                                                                                        |

---

---

## Писање биографије (CV)

ЦВ је скраћеница латинске речи *Curriculum Vitae* која може буквално да се преведе као преглед живота, односно могло би се у духу нашег језика превести и као преглед животних догађаја (образовање-квалификације, способности уз искуство). Практично, CV се односи на животне догађаје, дешавања у професионалном животу. Садржи ток стицања формалних знања (школе, студије, курсеви), као и неке способности и професионална искуства.

Образовање, способност уз искуство, односе се на тражену квалификацију, захтев позиције на коју се конкурише, аплицира. Представља профил и амбиције као и будуће планове кандидата за одређени посао, позицију. У маркетиншком смислу (селф-маркетинг, промоција сопствених квалитета) је врло важан алат.

Раније се облик презентирања професионалних способности називао биографијом.

ЦВ се користи у Европи, док се у Сједињеним Америчким Државама чешће користи резиме. Резиме је докуменат који се заснива на презентацији, набрајању података о образовању и радном искуству, док је ЦВ детаљнији и „личнији“ докуменат, посебно са делом у којем се описује профил (личне карактеристике) кандидата.

На основу ЦВ-ја могућа је процена личних карактеристика кандидата, његових будућих планова, амбиција, способности уклапања у колектив, тим.

Због селекције кандидата, добро написан ЦВ омогућује пословни разговор независно од врста пословног ангажовања.

Способности које се наводе у ЦВ-у углавном се односе на:

- ❖ познавање страних језика (течно, познавање, познавање основа);
- ❖ поседовање возачке дозволе;
- ❖ способност за тимски рад;

- ❖ живот у разним културним срединама, дисциплина;
- ❖ одлучност;
- ❖ одговорност;
- ❖ истрајност;
- ❖ бављење спортом;
- ❖ чланство у одређеним професионалним организацијама.

Као у свим облицима писане комуникације, најважнији је први утисак. Потребно је да ЦВ у техничко-естетском смислу добро изгледа, односно да буде у одмереном обиму, да прикаже важне чињенице.

Најчешће се пише у трећем лицу уз поштовање свих правила пословне кореспонденције (писане комуникације) прецизност, језгровитост, писменост, динамичност).

## **Мотивационо (пропратно) писмо**

Мотивационо писмо је документ који се шаље заједно са биографијом кандидата (ЦВ) и оно треба да садржи што више података о кандидату који конкурише за неко радно место. Његов циљ је да створи слику о кандидату и убеди селекциону комисију да изабере управо ту особу. Другим речима, мотивационо писмо представља неку врсту маркетинга, у којој је главни производ особа, која треба да буде што боље пласирана код послодавца. Документ треба да буде веома личан и потребно је да покажете ко је та особа, шта зна и може и шта жели. Укупно гледајући, треба ускладити биографију и циљеве. Затим треба навести циљеве који мотивишу кандидата да конкурише управо за тај програм. Селекциона комисија очекује да кандидат усклади своје циљеве и циљеве самог програма. Ситуација се може посматрати разнолико. Не треба измишљати неке детаље само да би се допали комисији, али је потребно да се кандидат представи правом светлу, баш онако како би сама комисија желела да га види. Све ово чини мотивационо писмо јединственим документом за сваки појединачни програм. Стога то писмо захтева персонализацију, за сваки програм за који кандидат аплицира.

Поред квалификација које захтева програм за који кандидат жели да аплицира, мотивационо писмо треба да представи кандидата и као разумну, разложну особу која није конфузна, треба да представи мотивисану особу, и особу која је увек спремна на учење и усаврша-

вање. Пре него што кандидат почне да пише прву верзију, потребно је да размисли мало о себи, својим циљевима и својим знањима. Може се почети тако што ће у уводу навести своје циљеве. Пожељно је обликовати разраду руководећи се претходним напоменама. Треба почети од чињеница - студија, који студије и где је завршио и како се такве студије могу уклопити у програм за који се аплицира.

У другом делу се могу навести професионални циљеви и њихова веза са студијама кандидата. Потребно је навести, наравно, уколико кандидат тако нешто има и дугорочни план. То је потребно навести због тога како би програм могао да се уклопи у све то.

Мотивационо писмо представља кандидата као јединствену особу, управо онакву особу какву би они желели у свом тиму. Због тога кандидат треба добро да размисли како ће изгледати његов *Statement of Purpose*, односно мотивационо писмо.

Пропратно писмо саставља се и шаље да би се остварили следећи циљеви:<sup>2</sup>

- ❖ Представља вас и ваше квалитете потенцијалном послодавцу;
- ❖ Артикулише разлоге вашег интересовања за одређеног послодавца и одређену позицију;
- ❖ Омогућује послодавцу да сазна за коју сте позицију заинтересовани;
- ❖ Говори послодавцу зашто сте баш ви квалификовани за ту одређену позицију;
- ❖ Успоставља личнији однос са потенцијалним послодавцем него сама пословна биографија;
- ❖ Омогућава брз увид у ваш лични и професионални профил и обезбеђује друге информације по којима се разликујете од осталих кандидата;
- ❖ Стимулише интересовање послодавца да вас позове на разговор.

---

<sup>2</sup> [http://www.cvprimeri.com/propratno\\_pismo.php](http://www.cvprimeri.com/propratno_pismo.php)

## О чему ваља водити рачуна код писања пропратног писма

- ❖ Користите општеприхваћени формат пословне кореспонденције.
- ❖ Сместите Ваше пропратно писмо на највише једну куцану А4 страну.
- ❖ Уверите се да писмо нема граматичких и других грешака. Прочитајте га неколико пута и, ако је могуће, дајте га неком другом да га прочита, пре него што га пошаљете.
- ❖ Уколико не можете да писмо насловите на одређену особу – рецимо, нисте могли да дођете до такве информације – боље је да избегнете општа обраћања, као што је, рецимо, „поштовани. Радије користите изразе као што су: „Предмет: позиција сарадника у маркетингу“.
- ❖ Будите оригинални. Читајте примере пропратних писама, али их немојте просто копирати.
- ❖ Нека ваш стил писања буде природан, избегавајте коришћење жаргона и не будите превише опширни. Пропратно писмо треба да буде кратко и јасно.
- ❖ Уводни део пропратног писма треба да је написан тако да читаоца подстакне да писмо прочита до краја. Заинтересујте га помињањем неког вашег сазнања о самој фирми. Изражавајте се похвално о фирми; покажите да знате нешто како о самој фирми, тако и о делатности којом се бави. Уколико је могуће, персонализујте уводни део, односно креирајте га за једног читаоца.
- ❖ Наведите позицију за коју конкуришете у уводном делу писма.
- ❖ Нагласите који је ваш потенцијални допринос фирми, а не шта Ви очекујете од ње. Уздржите се од навођења разлога зашто Вам је потребан посао или зашто је то добра прилика за вас. Што сте пажљивије истражили и сазнали битне ствари о фирми у коју конкуришете – и све проблеме и изазове са којима се она сусреће – боље ћете представити себе као некога ко може да решава проблеме и да доприноси стварању вредности.
- ❖ Нека појединачни делови писма буду кратки. Користите различите структуре и дужине реченица, али избегавајте дуге и компликоване реченице.
- ❖ Изразите ентузијазам и самопоуздање.
- ❖ Не тражите од потенцијалног послодавца да Вам што пре одговори.

- ❖ Понекад се у конкурсy тражи Ваше очекивање у погледу будуће плате или информације о вашој садашњој заради. Ако сматрате прикладним, уместо неког тачног износа, можете навести доњу и горњу границу очекиване зараде, с тим што ћете назначити да је плата ствар преговора, или да очекујете да ћете моћи да се усагласите са постојећом структуром зарада у фирми.
- ❖ Уколико шаљете пропратно писмо и пословну биографију електронском поштом, пропратно писмо треба да буде у самој поруци, а пословна биографија као прилог поруке.
- ❖ Будите стрпљиви и љубазни.
- ❖ Ако га шаљете поштом, писмо треба да буде оригинал – а не копија – и на истој врсти папира као ваша пословна биографија. По могућству, лични меморандум и квалитетан папир стварају добар утисак. Тада насловите писмо на одређену особу, радије него на, рецимо, кадровски сектор. Проверите да ли су име те особе и назив предузећа правилно написани. Укључите и назив позиције особе којој се обраћате и проверите да ли је исправна. Наравно, мораћете да мало истражујете да бисте дошли до ових информација, али је вредно труда.

## **Елементи пропратног писма - слање емаил-ом**

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Обраћање</b>    | Поштовани господине/госпођо (презиме контакт особе):                                                                                                                                                                                            |
| <b>Уводни део</b>  | Говори о томе за који сте посао заинтересовани и зашто сте заинтересовани баш за ту фирму, евентуално где сада радите.                                                                                                                          |
| <b>Средњи део</b>  | Кратак опис Ваше експертизе (знање, ставови, вештине, карактеристике) и јединствених вредности, истакнутих тако да наглашавају оне које користи доносите фирми. Наведите позитивне резултате које сте до сада постигли, у раду и/или школовању. |
| <b>Завршни део</b> | Захвалите читаоцу Вашег писма и назначите како Вас може контактирати.                                                                                                                                                                           |
| <b>Крај</b>        | С поштовањем,<br>Ваше пуно име и презиме                                                                                                                                                                                                        |

## **Прилози**

Пословна биографија (обавезно), друга документација (ако се тражи)

## VI ДРУШТВЕНИ ЗНАЧАЈ РАДА

У свету који се мења под утицајем глобализације – рад и сигурност радног места пролазе кроз велике промене. На сваком кораку суочени смо са чињеницама као што су откази и отпуштања за људе који су деценијама на својим радним местима важили за узоре и неслућене ауторитете. Смањивање запослености отпуштањем вишка радне снаге ради структурног прилагођавања компаније захтевима тржишта и новом времену постао је део свакодневице.

Постала је пракса да компаније које на крају пословне године по завршном финансијском извештају исказују добит – отпуштају десет до тридесет процената радне снаге. Не ради се о структурном прилагођавању и вишку запослених, него о новој филозофији послодаваца: да ће отпуштањем радника повећати радну дисциплину и лојалност компанији до највишег нивоа. Отпуштањем, најмање одани и вредни одлазе у свет незапослених, а на њихова места примају се углавном млади људи са тржишта рада.

Такође, суочени смо са извештајима о утицају информационих технологија на радна места. Утицај изазива смањену потребу за бројним радним местима, јер послове човека сада непогрешиво обављају рачунари.

Следећа тенденција која изазива велике турбуленције у свету запослених јесте процес сељења капитала у неразвијене делове света и Земље "пореског раја" и јевтине радне снаге. Идеја је да се користи јевтина радна снага у земљама "трећег света", као што су Кина, Индија и друге државе југоисточне Азије. Ова идеја, која је постала у великој мери пракса на почетку трећег миленијума, доводи до промене квалификационе структуре у развијеним земљама. Смањује се потреба за мануелним радницима, јер су фабрике дислоциране на друге континенте. С друге стране, повећава се потреба за новим радним местима у области вршења услуга.

Економска криза која је избила 2008. године и којој се нигде не види крај, по мишљењима макро економиста има дубоке узроке укорене не у економском систему заснованом на приватној иницијативи. У

трошковима (цени коштања) финалног производа све је мањи удео трошкова радне снаге. Највећи удео у цени јесу нове технологије. Због тога у свету пада куповна моћ становништва, која не може да купи производе који заиста нису скупи, јер се производе у великим серијама за светско тржиште, али више не постоји велика куповна моћ становништва да те производе апсорбује.

## Појам рада

Рад је извршавање задатака који захтевају умни и физички напор, ради произвођења добара и услуга, који ће задовољити неке човекове потребе. Занимање или професија је посао који појединац обавља у замену за плату или надницу.

Рад је основа економије свих друштава. Економија је материјална основа друштва. Економија се састоји из институција, односно економских организација – различитих облика економских организација. Рад за већину људи у тзв. радном добу (између 18. и 65. године живота) заузима највећи део живота. Савремен човек ради 8 до 9 сати дневно, а и кад не ради, размишља често о свом послу.

Рад је синоним или идентификација за напорне активности које извршавамо у неком организованом систему, према унапред утврђеном плану. Рад је при том повезан са већим или мањим ангажманом наших мишића – радне снаге – која се троши умно и физички. У време глобализације умна активност односи превагу над физичком. То значи да се од радника, појединца, који је запослен у одређеном систему, тражи да покаже своју квалификованост – умно знање и вештине. На пример, од стоматолога се тражи да лечи зубе захваћене каријесом или да уграђује различите облике протеза. Физичка активност је овде сведена на минимум, а знање стечено током школовања и пракса долазе у први план.

Рад има своју значајну социолошку димензију. Ово се најбоље може приметити кад људи остану без посла. Тада су дезоријентисани, фрустрирани. Имати запослење – то је данас врло важно због самопоштовања појединца.

Неки послови су једноставни, замарајући и досадни (нпр. рад у фотокопирници). Опет, за оне који их обављају, послови имају рутински карактер.

## Одлике рада

По основу рада који појединац обавља као запослен на радном месту у дужем временском периоду, припадају му:

**Плата или зарада** јесу главни извор који људима омогућава задовољење својих потреба. Новац је највиша материјална вредност данас према којој сви стремимо. Без новца проблеми око задовољавања потреба се увећавају. Стварни смисао запослења и рада налази се у чињеници да се оствари зарада. Зарадом се затим покривају бројне новчане обавезе појединца.

**Социјално, здравствено и пензијско осигурање.** Запослени добијају део зараде, а други део организација у којој су запослени законом је обавезана да уплаћује на име социјалног, здравственог и пензијског осигурања.

Социјалним осигурањем обезбеђује се исплата накнаде појединцу за случај да из неких разлога остане без посла. Здравствено осигурање омогућава запосленима и члановима њихових породица лечење у државним здравственим установама уз минималну партиципацију. Пензијско осигурање уплаћује се у државни пензијски фонд. Запослени са навршених 65 година живота или 40 година радног века одлази у пензију и постаје корисник права на пензију, која у просеку износи од 60 -75% зараде коју је остварио током радног века.

**Даље стручно усавршавање.** Радно место је основа за стицање и увежбавање вештина и способности, али и за даље стручно усавршавање. Знање које је човек стекао током периода школовања, у младим годинама, убрзано застарева. Ово нарочито важи за знања и вештине која се прибарају економији знања. Из тих разлога за запослене се непрекидно организују семинари на којима се упознају са најновијим достигнућима и иновацијама у области којом се баве. Иновација знања је нужност, али и привилегија појединца који раде у струци и имају статус запослених.

**Разноврсност** - рад омогућава приступ оним окружењима која се битно разликују од домаћег окружења (породице). Рад се обавља у радној средини, која се разликује од породичног амбијента. Радник се на послу понаша професионално, по правилу одевен је у одговарајућу радну униформу и посао који обавља налази се у првом плану. Једноставно, запослени на радном месту игра једну од бројних друш-

твених улога током дана: улогу одговорног радника на одређеном радном месту за које поседује квалификације.

**Радни календар – установљен дневни и недељни ритам рада.** Запослени су подвргнути организацији времена, календару и сатници дешавања одређених активности у којима учествују. Рад је организован према ритму њиховог рада. Будилник звони у седам, на посао крећемо сат касније. На послу смо у петнаест до девет. Доручкујемо између 11 и 11:30. Излазимо из круга компаније у седамнаест. Враћамо се кући у 18 сати. Суботом и недељом уживамо у породичној срећи, боравимо у природи или се бавимо рекреацијом. Ритам рада диктира и наше друге дневне обавезе.

Људи у радној доби без запослења имају велики проблем – како избећи досаду, огроман фонд слободног времена који је пред њима.

**Везе и односи са другима.** Човек је друштвено биће, које кад се нађе у заједници са другима (запосленим, као и са људима са којима професионално ступа у везу из других организација), успоставља различите врсте контаката. То значи да на послу упознајемо људе са којима одржавамо пословне односе, пријатељске односе, присне односе који се често преносе и изван света рада и радног места (вече-ре, излети, други облици дружења).

**Самопоштовање и лични идентитет.** Појединац кад је запослен и ради, има осећај сигурности, самопоштовања. Без обзира који посао да обавља, сматра себе друштвено корисним. Јер, напослетку, његов посао је плаћен, што је најбоља потврда да ради нешто што је са аспекта заједнице корисно. Поред тога, зарадом коју остварује подмирује како своје потребе тако и потребе своје породице. Ово је нарочито важно за мушкарца, који је *глава породице*. Човек се, према томе, радом потврђује.

## Плаћени и неплаћени рад

У досадашњем излагању пошло се од претпоставке да је рад економска активност, који је плаћен. Али то није довољно. Човек обавља бројне послове који су са гледишта економије корисни и који имају конкретан резултат, (економску вредност), али нису плаћени. Неплаћени рад јесу, између осталог, бројне наше активности у кући: кречење, чишћење, поправка електричних уређаја, сређивање двориш-

та, прање аутомобила, итд, То су врло значајне активности за које не добијамо никакву накнаду.

У данашњем свету паралелно постоје друштвено призната економија и неформална или сива економија. Досадашње излагање о раду односило се на друштвено признату економију. Са појмом неформалне економије први пут се срећемо. Поставља се питање: где се налази граница, *танка црвена линија* између ових економија. Одговор ћемо наћи ако ближе одредимо појам неформалне (сиве) економије.

Под неформалном економијом (код нас још и сива економија) приб-рајају се бројни послови појединаца који се обављају мимо статисти-ка о запослењу и мимо прихода који се уливају у државну касу у облику пореза држави и доприноса за обавезна осигурања.

Ово могу бити послови незапослених људи, али и послови запосле-них, који их обављају после радног времена. Познати су и као рад на црно, а резултат је исплата новца у готовини – кешу, не преко рачу-на. Неплаћени рад постоји у свим друштвима, па и у најорганизова-нијим и креће се у обиму од око 20 процената у односу на плаћени рад.

Неформална економија је бољка друштава са слабом економијом и високим процентом незапослености, какво је наше друштво, јер се налази у процесу транзиције. Рад у кући који по традицији обављају жене обично је неплаћен рад. Неплаћен рад може бити напоран и чак напорнији од плаћеног.

Рад који обављају бројне добровољне организације такође може бити неплаћен односно добровољан. Али он може бити и плаћен тзв. волонтерима, као што су активисти разних међународних хумани-тарних организација (FAO – Међународни фонд за храну при Уједи-њеним Нацијама), с тим што се плаћа по уговору и не плаћају се при-надлежности уз зараду, као што су порези и накнаде на осигурања.

## Промене у квалификационој структури

Кад се загледамо у историју, економијом друштва најдуже је доми-нирала пољопривреда као основна привредна активност. У модер-ним друштвима 3-7% становништва бави се пољопривредом. Обрада земље је механизована и обавља се уз помоћ машина.

Проценат запослених мануелних радника (плавих крагни) у квалификационој структури запослених нагло се смањује у високо развијеним земљама. Па ипак, проценат незапослених у тим земљама се одржава на неком задовољавајућем нивоу и износи око 10% радно активног становништва.

Поставља се питање - зашто се смањује потреба за запосленима који би обављали претежно физичке послове.

- ❖ У пословни процес непрекидно се уводе иновације у виду нових машина које замењују људски рад,
- ❖ Увођење информационих технологија, рачунара у индустрију,
- ❖ Пораст производне индустрије ван земаља Запада (Далеки Исток – Кина, Тајван, Сингапур, Индија), о чему је било речи,
- ❖ Старе индустријске гране Запада су напуштене због немогућности да конкуришу новим индустријама азијских земаља.

## Економија знања

Данас улазимо у ново друштво, постиндустријски поредак, информацијско доба или доба "економије знања" или бестежинске економије. Заједничко, општеприхваћено име, назив те економије је: *економија знања*.

Ради се о томе да је економија индустријализације, започета индустријском револуцијом, данас у кризи. То се најбоље огледа по смањеном интересовању за радна места као што су: машински инжењер, технолог и слично. Најкраће, економијом знања називамо савремени облик економије, доминантан у најразвијенијим земљама, у којој се идеје, информације и облици знања налазе у основи иновација и економског раста. Радна снага није више укључена у производњу материјалних добара, већ у њихово дизајнирање, развој, технологију, маркетинг, продају и одржавање.

Радници које тражи економија знања јесу **радници са знањем**. Они прате иновације. Данас се *све врти* око економије знања: то је економија која је под снажним утицајем науке и технологије.

Људи данас обављају бројне, "невидљиве" послове – као што су послови пружања различитих услуга, финансијске анализе, консалтинг, послови у области телекомуникација, био инжењеринг, давање различитих типова информација, итд. То је економија знања. Другим

речима, ради се о пословима који врло често не дају "материјалне", опипљиве резултате.

Материјалну основу економије знања чине: висока технологија, модерно образовање и стално оспособљавање (иновирање знања), инвестиције у истраживање и развој (непрестана окренутост ка новом, неистраженом), јак финансијски и инвестициони сектор који високо профитну економију знања подржава.

Производи и услуге који се прибарају економији знања окренути су ка широком кругу потрошача, махом образованих људи. Овај широк круг потрошача производе економије знања брзо усваја и лако овладава њима, брзо их интегрише у свој живот и успешно их користи. Нове моделе рачунара, нове оперативне системе или софтверске пакете, као и нове моделе мобилних телефона, који располажу 3G видео конференцијским начинима повезивања корисника и имају могућности *on line* куповине робе широке потрошње и услуга – савремен човек, који припада информатичкој ери, лако разуме и без посебне обуке користи. Производи економије знања у потпуности су оријентисани према потребама корисника.

Улагање у економију знања – у виду јавног образовања (данас се тражи да кандидат за радно место има најмање завршену вишу школу), улагање у развијање компјутерског софтвера, улагање у истраживања и развој, улагања у биотехнологије и телекомуникације – чини данас важан део буџета многих земаља (САД је у развој информационих технологија године 2003. издвојила 4,2% националног дохотка). Шведска је 1995. уложила 10% у економију знања. На другом месту у Европи је Француска.

Треба имати у виду да живимо у време дерегулације државе и неокапитализма. Улагања у ове економије више су резултат приватне иницијативе (компанија које настоје да буду водеће у својој бранши). Квантитативна мерења бестежинске економије или економије знања нису методолошки усавршена. Тешко је мерити резултате. Земље које улажу у нову економију бележе висок животни стандард становништва.

Стварање и примена знања све више постаје ствар од централног значаја за економије западних друштава.

## Подела рада

Са развојем друштва и усложњавањем друштвених односа долази до све веће поделе рада. Живимо у времену кад је подела рада сложенија него икад у историји. Рад је подељен на огроман број занимања за које се људи специјализују. Традиционални занати (учени код мајстора) скоро да су ишчезли. Специјализација знања јесу општа карактеристика нашег времена. Електричар у фабрици зна да отклони само део кварова на постројењима електричне енергије. Његов колега поседује знања за друге машине. Специјализација у оквиру професије је диференцирана.

У традиционалним друштвима није било познато више од 20 до 30 заната, уз професије: војник, полицајац, свештеник. У модерном друштву, рецимо у Енглеској, има пописано преко 20 хиљада занимања.

У традиционалним друштвима заснованим на пољопривреди као привредној активности људи су производили за себе; били су самодовољни. У модерним друштвима људи су упућени једни на друге. Постоји висок проценат међузависности. Сви зависимо од великог броја других радника који не морају радити у нашој фирми, већ могу радити било где у свету. Нема једне сировине – стаје фабрика.

Већина људи у савременом свету не производи храну коју једе, нити самостално гради куће у којима живи, нити производи друга материјална добра која свакодневно користи (одећу и обућу). Запослење савременом човеку намеће бављење одређеним послом, професијом. Као компензацију за рад, запослени добија плату у виду новца, којим може набавити потребштине и платити обавезе ( утрошену електричну енергију, телефон).

## Утицај информационих технологија на свет рада

Интернет, електронска пошта, електронска трговина (електронско пословање), видео конференцијске везе мењају начин рада компанија. Али поменути технологије такође утичу и на свакодневни начин рада запослених. Резултат: појављују се нове професије, занимања. Информационе технологије менаџмент компаније могу да користе за

остварење различитих циљева. Примена информационих технологија може довести до већег учешћа запослених у одлучивању о битним питањима стратегије наступа компаније на тржишту, а може довести и до веће хијерархије у односима запослених и веће радне дисциплине. Такође, информационе технологије могу имати за последицу смањење контакта лицем у лице и загушење канала одговорности.

С друге стране, информационе технологије пружају неслућене могућности. У области електронских медија, рекламних кампања, савременог дизајна. Примена информационих технологија повећава креативност појединца или групе (тима).

На другом месту, имплементација информационих технологија често има за последицу смањење зарада за огромну популацију мање стручних радника – који уносе у рачунар податке у базе података, и сл. На овим пословима нема креативности. Зато су слабо плаћени.

Према томе, примена информационих технологија у савременој економији делује као двосекли мач.

## **Флексибилна производња**

Стратегија компанија у условима глобалног тржишта и велике конкуренције често се базира на моделу флексибилне производње.

У оквиру стратегије флексибилне производње, произвођач пројектује рок трајања – животни век новог производа на тржишту, од тренутка појаве производа који у себи носи одређену иновацију до тренутка губитка интересовања на тржишту. На пример, колико ће бити актуелан на тржишту модел мобилног телефона компаније Apple iPhone 6, са уграђеним уређајима за захватање фотографије, приступ 4G мрежи, *siri* и другим могућностима који га чине супериорним у односу на конкурентске брендове.

Стратегије компанија које обављају послове у условима флексибилне производње обухватају следеће аспекте:

- ❖ Развој производа;
- ❖ Производне технике;
- ❖ Стил менаџмента;
- ❖ Маркетинг;

- ❖ Тимови за решавање проблема у компанији, укључујући и подршку 24 сата дневно за кориснике – потрошаче на бесплатним телефонским линијама (800-);
- ❖ Продаја производа одређеној циљној групи потрошача.

То је у суштини максимална флексибилност производње и сталним увођењем иновација, потпуна окренутост тржишту како би се задовољили захтеви тржишта за различитим производима израђеним по мери потрошача.

Флексибилна производња се карактерише децентрализацијом рада, стварање група или тимова без хијерархијске структуре. Затим прелазак са специјализованих вештина на поседовање већег броја вештина и њихово перманентно усавршавање, као и увођење флексибилних образаца рада.

У основи идеје о флексибилној производњи јесу мали тимови радника који користе најновија знања и технологије, да би произвели мале серије производа и продали по врло високим ценама. Аутомобили *Lamborghini*, *Lexus*, итд. Ради се о роби за познатог купца, који и сам својим идејама утиче у креирању производа који је уникат. Ради се углавном о променама у дизајну, који се у време информационих технологија може далеко брже уводити него у неким ранијим временима. На пример, аутомобили који су малолитражни и који су намењени младим купцима, возачима, са идејом да их мотивишу да купе ауто, јер се полази од претпоставке да су плате почетника ниске.

Затим, флексибилност се најбоље огледа код произвођача мобилне телефоније – постоје модели једне компаније за свачији џеп. За мање захтевне купце – мобилни телефон који поред дуплекс разговора у реалном времену подржава још само SMS сервис и евентуално полифоне мелодије. За захтевне купце подразумева се камера са 15 мегапиксела резолуције, подржан MMS сервис, видео камера, сабирница за проширење радне меморије, док 4G генерација мобилних телефона поседује и уређај за захватање видеа у реалном времену (мобилна видео телефонија).

## **Потреба за овладавањем већег броја вештина**

Ново време од појединца тражи да познаје већи број вештина, практичних знања. Дакле, са већим бројем вештина радник ће моћи да буде упослен на већем броју послова, а не само на једном. Тимски рад унапређује обучену радну снагу која је способна да извршава један

далеко шири круг задатака. Запослени који су у стању да допринесу пословима који раде на вишеструке начине, биће успешнији у решавању проблема и изналажењу креативних приступа.

Заокрет ка пракси овладавања већег броја вештина има импликације на веће могућности код проналажења новог посла. Страни језик, владање рачунаром и возачка дозвола "Б" категорије нешто је што се данас подразумева. Послодавци на интервјуима процењују кандидате не на основу дипломе, мање или више престижне – већ на основу неких невидљивих параметара. Као што је на пример процена да ли кандидат за радно место може брзо и лако да овлада новим вештинама, укључујући и оне које ће се тек појавити, са развитком производње.

**Додатна обука на послу** може бити важан начин за раднике да развију своје вештине и да напредују у каријери. Али се по природи ствари свим категоријама радника то не може пружити. Обука се по правилу односи на људе са знањем и квалификацијама. А они са скромним знањима су запостављени. Обука је интересантна и примамљива за људе. Обучени су сигурнији у сигурност радног места. Осим тога, истраживања показују да им се са стеченим новим знањима повећавају примања.

## **Жена и свет рада**

Жена је у највећем делу историје потиснута на споредне колосеке друштвених дешавања. Окренута је подизању потомства и пословима у кући. Наследство се вековима рачунало по мушкој линији. Тек грађански законици с краја деветнаестог века омогућују да се жена појави као наследник заоставштине својих родитеља или родбине.

Жена и мушкарац нису једнаки; они су комплементарни. Заједно су омогућили опстанак света; људске врсте. Све до почетка двадесетог века жена је готово искључена из света рада који се плаћа, тако да се њен ангажман углавном сводио на неплаћени рад или рад у кући. Дакле, на ону врсту рада која је не мање значајна од плаћеног рада. Донедавно, жена је била искључена из света рада који се плаћа.

Протеклих неколико деценија ситуација се значајно променила: све више жена се упошљава и зарађује плату. Отварају се специфична – женска радна места (на пример, у текстилној индустрији). Укључивање жена у пословне процесе један је од највећих феномена новијег доба. Шта у вези те чињенице треба знати?

Почетком XX века стопе запослености жена изван куће биле су врло ниске. Запошљавале су се неудате жене. Удајом су престајале да раде. Несташица радне снаге у време и после Првог светског рата последица је великог броја жртава међу војницима. У рату који се водио као типичан рововски рат појавила су се убојита оружја, као што су тенк и подморница, па је погинуо велики број ратника. Недостатак мушке радне снаге довела је до прве веће потребе за женском радном снагом у индустрији. Временом, жена се све боље уклапала у свет рада, којим је вековима супериорно доминирао мушкарац. Учешће жена у радној снази године 1945. износило је 29%. На почетку трећег миленијума жена се готово изједначила са мушкарцем. Данас оно износи 45% (Енглеска).

Најзначајнији пораст односи се на удате жене (запослено је 65% уда-тих жена или жена које су у кохабитацији са мушкарцем).

Зашто је последњих деценија жена постала тако "економски актив-на"?

Дошло је до промена у обиму и природи задатака везаних за жену (у кући, потомство, социјализација, прелазак на специјализоване институције – вртиће и сл). Економски разлози: све већа незапосле-ност традиционалне радне снаге, несигурност радног места (муш-карца) доводи до тога да жена, хтела-нехтела, мора да тражи место под Сунцем рада. Трошкови живљења стално расту, кирије, закупни-не, порези – тако да су домаћинству потребне бар две плате.

Напослетку, многе жене се запошљавају ради намирења неких унут-рашњих потреба – да нешто значе више од Жене, да се истакну (рад је, као што смо истакли, намирење потребе за самопотврђивањем). Не треба заборавити да је срећа варљива и далека, као изузетна жена. Да су брачни односи засновани на љубави нестабилни, да је број разведених бракова у савременим развијеним друштвима и до 60%, а да код нас нагло расте.

Према томе, из свих речених и бројних других разлога жене се данас масовно образују, а затим и упошљавају и постају економски самос-талне и коначно равноправне са мушкарцем.

## КОНФЛИКТИ НА РАДУ

Конфликт на раду представља стање у коме постоји сукоб интереса два или више појединаца или друштвених група. Сукоби се јављају кад појединац или неформална група тежи остварењу одређеног циља, а други се томе супротставља.

Сукоби на раду настају као одређене супротности који се појављују на радном месту, у току процеса рада, без обзира да ли се ради о економској организацији или државној институцији.

Треба разликовати неслагање или оспоравање одређених ставова или политика, које има за циљ уношење одређених корекција, ради општег добра. Ово није сукоб на раду. Ако одређени људи самокритички и јавно оспоравају одређене аспекте пословне политике у предузећу, указујући на њихову штетност, то није сукоб на послу. Сукоби на послу настају када се угрожава материјални и социјални статус појединца. Тада долази до формирања супротстављених ставова и буђења емоција, као што су: стид, гнев, презир, негодовање, страх и слично. Ова врста осећања покреће људе на акцију. Они улазе неминовно у сукоб са другима, чији су ставови опречни.

Сукоби су заоштрени ставови међу људима поводом неких ствари из реалног живота (на пример, поводом висине зарада), које карактерише ситуација да свака од страна у сукобу чврсто стоји на својим позицијама и тврди да је у праву. Стање сукоба у једном друштвеном колективитету изазива тензије, односно психичку напетост и узнемиреност учесника у сукобу и то је за сукобе на послу битно.

Сукоб на раду у почетку настаје стихијски; спонтано. Његова почетна форма је прикривена. У овој фази вође сукоба још немају довољну подршку и настоје да придобију што више присталица. Придобијањем већине постиже се у каснијим фазама сукоба победа над противником.

У зависности од типа организације и њене величине, подршка се тражи на састанцима, јавним скуповима и у медијима.

Сукоби на послу су вредносно посматрано, негативне појаве. Врло често имају у својим одмаклим фазама рушилачки карактер и прете дезорганизацији компаније или институције. Сукобљене стране више размишљају о сукобу и следећим корацима које треба предузети према противнику, него о послу и резултатима рада. Лична нетрпељив-

вост расте. Потискују се добре, а на површину избијају лоше особине појединаца, као личности. Компанија или организација у којој постоје изражени конфликти између појединаца или неформалних група показује све слабије резултате и губи утакмицу на тржишту, на којем се такмичи са другим сродним компанијама.

Сукобе прате стања, као што су бројна боловања учесника у сукобу, одсуствовања са посла, губитак радне способности и др.

## Узроци сукоба на послу

Узроци сукоба на послу су разноврсни. Протежу се од економских узрока (ниске зараде), до проблема заштите на раду (ризичи од повреда за време обављања посла). Најчешћи узроци сукоба на послу економске је природе. Питање расподеле зарада, односно најамнина, награда и других бенефита који подразумевају новчану компензацију, мале неправде, доводе до појаве жестоких сукоба на послу и подела међу запосленима.

Корекција *цене рада*, која важи за одређену категорију запослених, по правилу је узрок дубоких сукоба на послу.

У нашој земљи, са напуштањем договорне, социјалистичке економије и уласком у процесе транзиције и приватизације, сукоби на послу добијају нову димензију. Запослени улазе у сукобе услед несигурности радног места и сталне опасности од губитка радног места.

Услови на раду представљају основу за изазивање сукоба на послу. Ако нису обезбеђени одређени услови рада и постоји ризик од повреда на послу, постоје услови за појаву сукоба на послу. Ово може да се односи на непостојање прописне вентилације, осветљења, микроклиме и слично. Захтеви запослених у погледу обезбеђења услова рада за одређена радна места, која су изложена ризицима, по правилу су оправдани и усмерени су према менаџменту, који није обезбедио потребне услове.

Међуљудски односи и систем информисања такође могу бити разлог сукоба на послу. Кад дође до поремећаја међуљудских односа, настаје оговарање, оптуживање, сплеткарење, ширење интрига и други облици деловања према противнику, који за резултат увек имају лоше међуљудске односе у колективу. Појединци су оптерећени нарушеним међуљудским односима и посао који треба да обављају је

у другом плану. Лоши односи обавезно се одражавају на пословне резултате.

Информисање може бити повод сукобима на послу када се ради о непотпуном или нетачном информисању о пословању и међуљудским односима у колективу. Менаџмент који не даје истините информације, ствара услове за појаву дезинформација, које могу довести до лоших међуљудских односа. Ово се пре свега односи на информације које се односе на расподелу (зараде), појаву корупције и кадровску политику.

Организација рада може такође бити извор сукоба на послу. У условима лоше организације рада сукобљавају се интереси радних група, јер су угрожени њихови економски и социјални интереси. Овде се ради о ситуацији кад су повећане радне норме запослених, које се објективно не могу извршити. Ситуација доводи до смањења зарада запослених, пада личног стандарда и смањења мотивације за рад. Ствара се напета ситуација у колективу. Запослени се приклањају неформалним интересним групама, које се деле на оне које одобравају такав пословни потез менаџмента и оне који имају опозициони став. Подела колектива на интересне групе и сукоби који тињају и доживљавају у једном тренутку тачку усијања, доводе до дестабилизације колектива, а то има по правилу за последицу слабије пословне резултате и губљење перспективе за компанију на тржишту.

Промене прописа у области тзв. аутономног права, који се доносе у форми правилника, а односе се на право на рад и права која произилазе из права на рад, као што су права на зараду, социјално и пензијско осигурање и др, као и прописа којима се уређују други видови односа у друштву, као што је на пример заштита на раду, такође могу да буду извориште дубоких сукоба између дела колектива и менаџмента. Ови сукоби по правилу су изливи незадовољства, а за последицу имају мању мотивисаност за рад.

## **Штрајк као облик сукоба на послу**

Штрајк је облик сукоба између запослених и њихових послодаваца, а тиче се остваривања економских и социјалних права запослених. Штрајк се јавља у грађанском друштву и повезан је са тржишним начином привређивања, где је све роба, укључујући и радну снагу.

Штрајк је привремена обустава рада запослених или дела запослених у компанији или институцији, ради остварења притиска на послодавца да испуни одређене, јасно дефинисане социјалне захтеве.

Штрајк од других облика сукоба на послу карактерише његов привремени карактер. Обично се јасно нагласи колико ће штрајк трајати. Мада има и штрајкова који имају ултимативни карактер и наговештај да ће трајати до испуњења постављених захтева. Блаже форме сукоба, које не спадају у штрајк, јесу непристајање на прековремени рад и успорено одвијање рада на послу, под геслом: *ради полако*.

Из реченог се види да је штрајк врста притиска да се испуне постављени, јасно формулисани социјални захтеви од стране послодавца. Стране у овом сукобу на послу јасно су поларизоване на раднике штрајкаче и пословодство. Постоје ситуације кад пословодство успе да поцепа колектив, тако да је штрајк делимичан. Део запослених не штрајкује и они се сматрају штрајкбрекерима.

Право на штрајк је освојено у деветнаестом веку и као такво гарантовано је највишим правним актима савремених држава. У неким земљама право на штрајк није допуштено јавним службама које имају посебан значај за функционисање државе, као што су војска и полиција. Законом о раду ближе се уређује право на штрајк код нас. Ради се о томе да право на штрајк јесте дозвољено и у државним институцијама, али под условом да се обезбеди функционисање јавних служби, као што је школство, судство и сл.

Штрајкачи могу рачунати, да ако не дође до споразума са послодавцем, могу бити кажњени тиме што им неће бити исплаћена зарада за време док су били у штрајку. Послодавци не смеју употребити силу да би штрајк растурили или онемогућили нити смеју отпуштати раднике који су у штрајку, у складу са прописима о раду.

Прописима је детаљно регулисан процес одвијања штрајка као привремене обуставе рада. Ради се о неколико јасно дефинисаних фаза: најави, споразумно решавање спора, доношење одлуке о штрајку и његовом трајању, образовање штрајкачког одбора који руководи штрајком у име штрајкача и осигуране имовине компаније и лица у току трајања штрајка.

Штрајкови се могу класификовати према различитим критеријумима. Штрајк може бити законит или незаконит, већ према томе да ли се организатор држао прописа приликом припреме, најаве и организације штрајка. По обиму, штрајк може бити генерални и парцијални. Генерални штрајкови захватају једну привредну грану, на при-

мер, металски комплекс у једној земљи. Ретки су генерални штрајкови који захватају целокупну привреду земље.

Парцијални штрајкови су најчешћи облик борбе за остварење социјалних права и односе се на одређену компанију или јавну службу. Према начину одвијања, штрајкови могу бити штрајкови упозорења (којима се скреће пажња послодавца на горућа социјална питања, као што су ниске или неисплаћене зараде). Ови штрајкови трају кратко. На пример један сат. Представљају увод у интензивније и оштрије сукобе на послу, ако се захтевима бар делимично не удовољи или ако се одбију преговори о горућим социјалним питањима.

Штрајкови упозорења организују се ненајављено, са циљем да се послодавац изненади. По правилу имају карактеристике краткотрајног штрајка и представљају увод у веће изливе незадовољства.

Кружни штрајк постоји онда кад више погона компаније обуставља рад, према унапред направљеном плану. Ово је врло ефикасна врста штрајка и има за циљ да се што дуже блокира рад у компанији, а да то има што мање последица по штрајкаче, чије ће зараде бити умањене за времеведено у штрајку.

Посебна врста штрајка, који је често практикован код нас, јесте окупациони штрајк. Радници штрајкују тако што остају на својим радним местима, тако да послодавац не може да убади на њихова места друге раднике, штрајкбрекере, који би наставили пословни процес.

Напоследку, имамо штрајкове солидарности. Специфичност ове врсте штрајка је у томе да се од послодавца не тражи испуњење никаквих услова. Штрајкује се да би се манифестовала радничка солидарност, односно да би се штрајком подржали запослени у другим компанијама или индустријским гранама, који имају јасно испољене социјалне захтеве. Штрајком солидарности врши се додатни притисак на послодавце да испуне постављене захтеве.

## **Lock-out: одговор послодавца на штрајк**

Законом о штрајку уређено је право послодавца да одговори на захтеве штрајкача. Ради се о мери послодавца према штрајкачима. Ова мера спроводи се, на пример, кроз забрану приступа радним местима, док штрајк траје. Ова мера се по правилу примењује не само према радницима штрајкачима, већ и према радницима који нису изразили жељу да ступе у штрајк. Ради се о мери која најчешће подразуме-

мева затварање предузећа. О овој мери послодавац је обавезан да обавести штрајкачки одбор. *Lock-out* се врши обустава пословног процеса и затварање компаније, ради вршења притиска од стране послодавца на штрајкаче, с циљем да одустану од својих захтева.

Док траје забрана и обустава пословног процеса, послодавац не исплаћује штрајкачима и другим запосленима никакву надокнаду на основу права на рад. На тај начин, послодавац врши додатни притисак на запослене, с циљем да одустану од штрајка и да повуку своје социјалне захтеве. Од *lock-out*-а треба разликовати случајеве када послодавац затвара предузеће из економских разлога, а своју одлуку није дужан образложити.

## Разрешавање сукоба на послу

Сукобе на послу у компанији треба што пре разрешити. Разрешавањем сукоба, стварају се услови да остварење добрих пословних резултата, конкурентности на тржишту и напредак.

Важно је истаћи да при разрешавању сукоба на раду стране у спору не могу се посматрати као победници или побеђени. Ако победи схватање о победницима и побеђенима, сукоб се у перспективи наставља. Најбоље решење је средња мера – кад иницијатори конфликта остваре делимично своје захтеве. На тај начин и друга страна, по правилу послодавац, не може себе сматрати губитником у сукобу.

Разрешавање сукоба на раду остварује се кроз три начина: *доминација*, *компромис* и *преоријентација*.

**Доминација** постоји кад је једна страна у сукобу преовлађује над другом сукобљеном страном. Овде се ради о доминацији интереса стране у сукобу која има економски и политички капацитет да доминира у покренутом сукобу. Оваква ситуација настаје у условима дубоких неравноправности између појединаца или група у погледу знања, угледа и друштвене моћи коју поседују. Доминација има за своје решење често употребу силе или претњу употребе силе.

**Компромис** је најчешћи облик разрешења сукоба на раду. Компромис се састоји у томе да сукобљене стране пристају да делимично или у потпуности одустану од својих захтева. Такође, кад стране у сукобу процене да не постоји могућност за остварење свих постављених циљева. Компромис је позитиван начин разрешења сукоба на раду, јер за последицу има даље продубљивање и заопштравање сукоба. А

ово има за резултат емоционално растеређење сукобљених страна. Компромис се остварује на два начина – преговорима између сукобљених страна или арбитражом треће стране.

**Преоријентација** је стање у сукобу на раду где једна или обе стране у сукобу процењују да су мали или никакви изгледи за разрешење сукоба на раду, па мењају своје захтеве, како би их учинили реалнијим за другу страну у сукобу.

Сукоби на раду могу се решавати на принципијелан начин, уз пуно поштовање обеју страна у сукобу. При решавању сукоба стрпљење страна у сукобу треба да буде на високом нивоу, јер су људи у сукобу емоционално осетљиви и веома напети. Експоненти страна у сукобу обично не виде у свом противнику ништа добро. Настоје да га оцрне у очима других људи, пословних партнера и јавног мњења. Зато пре разговора са представницима сукобљених страна треба прикупити објективне податке о стварној ситуацији, на основу којих се може проценити у којој мери су могућа компромисна решења, која треба да доведу до разрешења сукоба и до враћања поремећене равнотеже у односима између запослених и послодавца у компанији.

## МОБИНГ

Под мобингом се подразумева облик понашања на радном месту којим се једна или више особа у дужем временском периоду (најмање шест месеци) психички злоставља и понижава од стране друге особе, којим се поступцима угрожава углед особе над којом се примењује мобинг, њена част, достојанство, професионални и људски интегритет. Мобинг врло често има за циљ да мобингована особа сама напусти радно место.

Термин *мобинг* је енглеског порекла и представља кованицу речи:

„*to mob*“ – насрнути на масу, навалити на некога са циљем да се дискредитује;

„*bully*“ - силеција, насилник, злостављати, кињити.

Термин се приписује немачком психологу Хајнцу Лајману, који је први употребио реч *мобинг* да означи одређена понашања на радном месту. Он је ближе одредио појам мобинга, утврдио последице које

мобинг има по здравље и основао је клинику за помоћ жртвама мобинга.

Активности којима се радник злоставља могу се поделити у пет категорија:

- ❖ Напади на могућност адекватног комуницирања. Надређени или колеге ограничавају могућност изражавања жртве. Ово се постиже на тај начин што је жртва увек прекидана када говори. Одбијају се невербални контакти са жртвом (избегавају се погледи, не примећују се знакови, нпр. дизање руке, климање главе, итд.).
- ❖ Напади на могућност одржавања социјалних односа. Жртва је стално изолована; нико јој се не обраћа. Сви се понашају као да жртва не постоји. Жртву не позивају на заједничке састанке, на кафу на кафу, свечаности, заједничке изласке, итд.
- ❖ Напади на личну репутацију. Измишљене приче о жртви и њеном приватном животу; оговарање; исмејавање; вређање; понижавање; изрицање сумње о менталној болести жртве, и др.
- ❖ Напади на квалитет рада. Сталне критике на квалитет рада и приговори; стална кажњавања и ниска оцена рада; жртви се не дају радни задаци и одузимају јој се средства за рад нпр. телефон, компјутер (синдром "празног стола") или јој се постављају бесмислени задаци. Жртви се дају радни задаци неприлагођени професионалној квалификацији. Задаци су или преједноставни или претешки па од жртве захтевају способности које она нема. Циљ је натерати жртву да погреша. Такође, облик мобинга је затрпавање задацима и одређивање кратких рокова (синдром "пуног стола"); стално мењање радних задатака.
- ❖ Напади на здравље жртве. Жртва се присиљава да обавља послове и радне задатке који нарушавају њено здравље. Не одобравају јој се годишњи одмори и слободни дани. Прети јој се физичким нападима.

Посебна врста злостављања јесте сексуално злостављање, којем је свакодневно изложено велики број радника. Комисија ЕУ је 1991. изнела дефиницију сексуалног злостављања: "Сексуално злостављање је свако непожељно понашање са сексуалном конотацијом или било које друго понашање базирано на сексу које

вређа достојанство мушкарца и жене у радној околини, укључујући неприхватљива понашања, физичка, вербална или невербална. ”

Нажалост иако смо ушли у 21. век, још има случајева и правог сексуалног, физичког злостављања на послу. Реч је о додиривању појединих делова тела или о дословном присиљавању на сексуални однос.

## **Врсте мобинга**

Процес приватизације и реструктурирања предузећа у земљама у транзицији праћен је отпуштањем вишкова запослених, па је отуда и чешћа примена мобинга како би се радници натерали да сами напусте радно место.

У зависности од тога ко се налази у улози злостављача, а ко жртве, , мобинг делимо на:

- ❖ Вертикални;
- ❖ Хоризонтални.

## **Вертикални мобинг**

О вертикалном мобингу говоримао када предпостављени злоставља једног подређеног радника, или ако је мобинг серијски, предпостављени злоставља једног по једног радника док не уништи целу групу (стратешки мобинг). Могућа је и обрнута ситуација: једна група радника (подређених) злоставља једног предпостављеног.

Посебна врста вертикалног мобинга је такозвани стратешки мобинг. Управљачки врх се договори који су радници непожељни и како их што пре удаљити са радног места. У многим европским земљама, тешко је у фирмама са више од 15 запослених отпустити раника без јасног и ваљаног разлога. Једини је начин психолошким малтретирањем присилити радника да напусти посао.

У земљама у којима још увек важе доста строги прописи у случају масовног отпуштања, синдикати се боре за права запослених и реагују на акције њиховог кршења. Стање је другачије у државама које су у протеклом периоду реформисале своје законодавство у правцу давања већих овлашћења послодавцима, који на основу њих могу лакше да се ослобађају “непожељних радника“. На тај начин се

стварају услови да претпостављени одлуче ко ће бити отпуштен, на основу личних мотива или “стратешких” одлука

## **Хоризонтални мобинг**

О хоризонталном мобингу говоримо онда када се малтретирајуће акције догађају међу радницима који су на једнаком положају у хијерархијској организацији.

Осећај угрожености, љубомора или завист могу подстаћи и жељу да се елиминише неко од колега, поготово ако радник који спроводи мобинг сматра да то води напретку у његовој каријери.

С друге пак стране, цела група радника због унутрашњих проблема, љубоморе, напетости може изабрати једног радника за “жртвеног јарца” на коме ће испољити своју фрустрацију и доказати да су снажнији и способнији.

## **Ко је злостављач**

Из свега досад речено можемо закључити да је злостављач особа која психолошки малтретира своју жртву нападима усмереним на личност радника, на његов рад, итд.

Злостављач може бити:

- ❖ Претпостављени који сам или уз помоћ својих најближих колега малтретира једног или групу радника које су највиши шефови одредили за елиминацију;
- ❖ Претпостављени који због осећаја угрожености, љубоморе, зависти или жеље за влашћу малтретира радника или групу радника;
- ❖ Група радника која због незадовољства малтретира свог претпостављеног;
- ❖ Радник који због осећаја угрожености, љубоморе, зависти или жеље за влашћу малтретира свог колегу на истом радном положају;
- ❖ Група радника која све своје напетости и фрустрације усмерава према једној жртви, „жртвеном јарцу“, а која је често била изабрана за мобинг због своје различитости.

Да би спровео свој план елиминације жртве, злостављач често мора наћи колеге, што значи да мора и друге особе уверити како је

изабрана жртва штетна за фирму, било на економском плану (зарађује превише) или није погодна за тимски рад јер се превише придржава закона и правила или је превише тврдоглава и не жели сарађивати, итд.

## Жртве мобинга

Некада се сматрало да су жртве мобинга само слабићи, међутим истраживања су временом показала да се жртвом мобинга може постати и због многих других разлога.

Најчешће жртве мобинга су: поштењаци, то су особе које су пријавиле неправлиности у раду, непоштовања правила рада или непоштовање законских одредби које су учили у својој фирми. Затим, физички инвалиди; тек запослене особе, као и старије особе пред пензијом које имају слабији ритам рада, нису мотивисане за даље професионално усавршавање или имају превисока примања. Слично се догађа и са особама које након година и година беспрекорног рада траже признавање радног положаја и повећање плате. Вишак радне снаге. Врло креативне особе; довољно је бити и врло креативна особа која својим идејама увек одскаче од групе па да таква особа изазове љубомору других, завист и жељу за уништењем. Ексцентричне особе, особе које се облаче, шминкају или понашају на упадљив начин. Болесне особе; чести изостанци са радног места због боловања, било да је реч о физичким или менталним болестима, могу изазвати велика незадовољства послодавца који најпре почињу малтретирати радника да би му показао своју љутњу, а након тога често је једини циљ мобинга елиминација радника. Када је реч о болесним радницима, често су мобилизирајући поступци усмерени управо на погоршање здравствениог стања радника

## Фазе мобинга

Сваки случај мобинга има своје фазе:

**Критични инциденти** – ситуација којом мобинг почиње није ништа друго него конфликт. Мобинг и "пецкање" - понашања која чине део мобинга не морају увек да буду конфликтна, већ често нису уопште агресивна и не представљају покушај да се неко искључи или избаци из колектива. Међутим, пецкања током дужег временском

периода (у литератури се тај период помиње као најмање шест месеци), има за резултат и последицу да такав притисак у трајању оставља последице на особи која је жртва мобинга. Главна карактеристика ових активности је да се особа казни агесијом или манипулацијом.

**Арбитража менаџмента компаније.** Када се деси да случај дође до надлежног менаџмента, веома се лако може догодити да се лоше процени ситуација и да се особа над којом је вршен мобинг осуди. Пракса говори да менаџмент најчешће покушава да реши проблем тако што одстрани мобинговану особу. Другим речима, мобингована особа особа после погрешне вредносне процене менаџмента постаје *маркирана* као проблематична и може имати проблема на сваком следећем радном месту ни крива ни дужна.

**Погрешне дијагнозе психијатра и других стручњака за злостављање.** Такође психијатри имају обичај да процене особу на основу карактеристика личности, што је у овом случају погрешан приступ. Нетачне дијагнозе могу бити параноја, манична депресија, поремећај личности и слично, што такође може имати велики негативан утицај на живот и будуће послове жртве мобинга.

**Отказ.** Отказ је врло често крајњи циљ мобинга који се примењује према жртви. Људи који добију отказ и буду одстрањени са посла, изазивају велики душевни немир и неспокојство. Истраживања показују да су психички проблеми код таквих особа тако интензивно изражени да су готово једнаки проблемима које имају појединци на вест о смрти ужег члана породице.

## Последице мобинга по жртву

Постоји неколико почетних реакција које се понављају код готово свих жртава: **Самоосуђивање** – стално се у мислима поставља питање: где је, заправо, моја грешка?, Шта се догађа око мене? Прва је помисао жртве да је сигурно нешто погрешила и да је за нешто крива.

**Усамљеност** – особе врло често мисле да се то само њима могло догодити и због тога не причају никоме шта им се догађа. Стиде се због свега и боје се да им други не би веровали.

**Ниподаштавање** – ерозија идентитета и личног интегритета. Схватање о сопственој неспособности и некорисности по друштвену заједницу. Осећај безвредности, који по правилу води у стање депресије.

### **Последице мобинга по здравље**

Особа – жртва мобинга има здравствене сметње, које се могу груписати у три категорије:

- ❖ Поремећаји расположења као што је депресија, анксиозност, напади панике;
- ❖ Појава главобоље, несаница, губитак равнотеже са вртоглавицом, недостатак ваздуха, убрзани рад срца, итд;
- ❖ Промене понашања – агресивност, потпуна пасивност и изолација, поремећај исхране, повећано узимање алкохола, претерано пушење.

Психосоматске сметње разлог су сталних боловања и повратак на посао све је неизвеснији, што може довести до отказа.

Губитком запослења појављују се нови проблеми везани за проналажење новог посла. Мобинг доводи до губитка самопоштовања и губитка социјалне улоге. Жртва се осећа безвредно и бескорисно. Доводи у питање не само своју улогу радника него и улогу родитеља, супруга, брата, пријатеља.

Честе породичне кризе, сталне свађе понекад доводе до развода брака. Жртве мобинга престају комуницирати са свима или свој накупљени бес испољавају унутар породице. Последице таквог неприлагођеног понашања често је *двоструки мобинг*.

На самом почетку мобинга жртве често имају подршку своје породице. Она им пружа потребну помоћ, заштиту, разумевање, подноси њихов бес, нервозу и огорченост. Проблеми настају када мобинг траје дуже, нажалост и годинама. Тада породица често, због самозаштите, престаје пружати помоћ жртви. Будући да жртва мобинга постаје претња за здравље породице, вођени инстинктом за преживљавањем, чланови породице временом изолују жртву мобинга и често крену у напад да би се заштитили, нпр. „Престани да нам досађујеш са својим проблемима и ми имамо проблеме“, итд. Управо се губитак подршке породице и њихови напади на жртву мобинга назива двоструким мобингом.

## Мобинг у правном поретку Србије

---

Скупштина Србије усвојила је 26. маја 2010. године Закон о спречавању злостављања на раду, који забрањује било који вид злостављања на раду и у вези са радом.

---

Злостављање, према том закону, *представља свако активно или пасивно понашање према запосленом или групи запослених које се понавља, а које за циљ има или представља повреду достојанства, угледа, личног и професионалног интегритета, здравља, положаја запосленог.*

*Под злостављањем се подразумева и понашање које изазива страх или ствара непријатељско, понижавајуће или увредљиво окружење, погоршава услове рада или доводи до тога да се запослени изолује или наведе да на сопствену иницијативу откаже уговор о раду или раскине радни однос (Члан 6).*

Злостављање представља и учествовање, односно подстицање или наводјење других на такво понашање, а извршиоцем злостављања сматра се послодавац са својством физичког лица или одговорно лице код послодавца са својством правног лица, запослени или група запослених код послодавца који злоставља.

Одредбе закона примењују се и на случајеве сексуалног узнемиравања.

Закон предвиђа обавезу послодавца да запосленог заштити од злостављања и да је у том циљу дужан да створи услове који су неопходни за здраву и безбедну радну околину и да рад организује на начин којим се у највећој могућој мери спречава појава злостављања на раду и у вези са радом.

Он има и обавезу да запосленима обезбеди услове у којима неће бити изложени злостављању на раду и у вези са радом од послодавца, односно одговорног лица или запослених код послодавца.

Послодавац је дужан да запосленог пре ступања на рад писменим путем обавести о забрани злостављања и правима, обавезама и одговорностима запосленог и послодавца у вези са забраном злостављања у складу са овим законом.

Он је дужан и да спроводи мере обавештавања и оспособљавања запослених и њихових представника да препознају узроке, облике и последице злостављања на раду, а одговара за штету коју одговорно лице или запослени, злостављајући, проузрокује другом запосленом.

Запослени је дужан да се уздржи од понашања које представља злостављање и понашања које представља злоупотребу права на заштиту од злостављања, а уколико се тога не придржава одговоран је за непоштовање радне дисциплине, односно повреду радне дужности.

Законом је утврђено и право запосленог који сматра да је изложен злостављању да одбије да ради у току поступка за заштиту од злостављања код послодавца ако послодавац није предузео мере за спречавање злостављања до окончања поступка и то под условом да том запосленом, по мишљењу службе медицине рада, прети непосредна опасност по здравље или живот.

Запослени има право на накнаду зараде за време одбијања рада, као и обавезу да се врати на рад ако послодавац предузме мере којима се обезбеђује заштита тог запосленог од злостављања у току поступка код послодавца.

Право на подношење захтева за заштиту од злостављања код послодавца застарева у року од шест месеци од дана када је злостављање учињено, а тај рок почиње да тече од дана када је последњи пут извршено злостављање.

## НЕЗАПОСЛЕНОСТ

Незапосленост је феномен новијег доба. Нису га познавала ловачка и сакупљачка друштва као ни преиндустријске цивилизације.

Капиталистички начин производње, настао у Европи у осамнаестом и деветнаестом веку, заснива се на индустријализацији и сељењу становништва из села у градове. Преко ноћи ничу бројна нова радна места. Људи напуштају пољопривреду као исконски извор живота, оспособљавају се за обављање одређених послова у фабрикама и постају градско становништво. Број становника у градовима стално расте. Незапосленост као друштвено-економски феномен и данас се не везује за сеоске заједнице, где је пољопривреда основна привредна грана. Тржишна економија познаје стручног и правно слободног радника који може слободно да бира своје запослење, у оквиру знања и вештина које је школовањем стекао.

Као феномен, незапосленост се први пут јавља око 1825. године у Енглеској. Тржишна економија показала је своју нестабилност, услед прекомерне производње. Произведена роба једноставно није могла да нађе купца, јер је обим производње до те мере нарастао да је дошло до ограничене куповне моћи становништва. Компаније су затваране, а број незапослених се повећавао. Велика економска криза потресла је земље које су увеле законе тржишне економије тридесетих година прошлог века. Најјаче је погодила Америку. Велике компаније су затваране, незапосленост је достигла широке размере. Умешала се држава, организујући јавне радове (као што је изградња ауто путева) и тако је смањивала социјалне тензије које је криза собом носила.

Поучени искуством од једног века, да се тржишна економија креће циклично кроз фазе просперитета и фазе кризе, макроекономисти су потражили формулу која би ублажила ефекте великих економских криза. Чини се да ју је нашао енглески економист Џон Мајнорд Кејнз. Његова теорија своди се на потребу за појачаном улогом државе у сфери економије. Задатак је државе да ради на отварању нових радних места и да својим активностима обезбеђује политику пуне запослености. Кејнз је уочио да кризе настају услед смањења тражње за робама, па је осмислио теоријски модел познат као "елас-

тичност тражње" . Политичари водећих земаља Запада преузели су најважније идеје о вођењу макроекономске политике Џона Мајнорда Кејнза и то је резултирало тиме да се више нису у земљама тржишне економије појављивале економске кризе са таквим разорним дејством као што се десило тридесетих година прошлог века.

Али, отварање нових фабрика и радних места има своје границе, па је идеја Кејнза напуштена у другој половини осамдесетих.

Незапосленост није лако дефинисати. Јер постоје сиве економије. Ради се о плаћеном послу на који није плаћен порез, као и други видови захватања државе. Незапослен – значи бити социјално и пензијски неосигуран, како радник тако и његова породица.

Последица дугог периода незапослености јесте губитак знања и вештина, које су људи у току школовања и каснијег дошколовавања стекли. Технолошке промене и иновације су интензивније него ли било када у свету. Поред тога, истраживања показују да човек заборави око педесет процената знања за годину дана, ако се њиме не користи.

Незапосленост доводи до великих траума, како код појединца, тако и код чланова његове породице.

Истраживања показују да је шок изазван незапосленошћу тако велики да смањује животни век појединца за седам година.

Висока стопа незапослености може да подстакне протекционизам и ксенофобију – страх радника у једној земљи да ће им странци узети посао. Напори да се сачувају радна места домаћих радника обухватају и законске баријере против странаца. Немачка је, на пример, деценијама спроводила политику мултикултурног друштва и омогућавала бројним странцима који су у време индустријског бума ове земље, крајем шездесетих година, дошли као страни радници. Данас је велики број немачких компанија преселио своје фабричке капацитете у земље са јевтином радном снагом (Југоисточна Азија - Кина, Индија, Пакистан), тако да се проблем незапослености јавља у Немачкој у све већим размерама и на почетку 2010. године износи преко 12%. Ради ограничења даљег прилива страних радника, у ситуацији кад је ново радно место вредно и десетак хиљада евра, Немачка прибегава законској регулативи, која од странаца тражи проверу знања немачког језика.

Висока незапосленост такође може да проузрокује социјалне проблеме, као што је криминал. Ако људи и породице не располажу истом висином прихода који су имали раније, прибегавају криминалним

активностима различитих облика, због чега расту сви видови криминала.

## Активно тражење посла

Један од најбољих начина да се нађе посао представља активно тражење посла. Некадашњи заводи за запошљавање, као сервиси државе, у време глобализације променили су улогу. Сада су то само тржишта радне снаге и сервиси у посредовању између послодаваца и незапослених радника. Појавиле су се и бројне агенције за посредовање у запошљавању. Посао се може тражити и преко Интернета. У овој ствари код нас предњачи сајт: *www.poslovi.rs*. На оваквим веб локацијама обично се могу наћи конкурси за слободна радна места, као и анализе и прикази занимања која се у последње време највише траже.

Једно од места где свакако треба тражити посао јесу сајтови великих компанија. Компаније много држе до свог имиџа, односно корпоративног идентитета, „лица компаније“. У том погледу, њихово представљање Интернет заједници је планирано и избалансирано. Већина компанија има веб страницу Посао или Послови, или Запослење. Важно је посетити ову веб страну. Овде се свакако могу пронаћи информације које врсте стручњака компанија запошљава и тражи. Не ретко, страница садржи електронски образац (формулар), који треба испунити. На тај начин остављате свој CV. Постоји вероватноћа да, уколико спадате у категорију људи за које компанија има интереса, ускоро добијете електронску пошту са позивом да дођете на разговор за посао.

Интервју или разговор за пријем на посао је нешто са чиме ће се данашња млада генерација више пута сретати у току своје радне каријере. Интервју често обављају психолози, који не поседују професионална знања и вештине које ви поседујете, тако да вас у том смислу неће проверавати. Њих више интересују мотиви због чега сте конкурисали за посао. Једно од питања на које падају многи млади људи јесте – да ли би сте радили за плату, од, рецимо, 20.000 динара месечно? А ви сте завршили високу школу, имате високу школску спрему и поседујете сазнања да је просечна плата за стручњаке вашег профила – 40.000 динара. Ако прихватите, тј. одговорите са: „Да!“, највероватније нећете добити посао. Кроз ово питање испитују се ваше карактерне црте и ваше самопоштовање. Постоји ли и у којој је мери оно присутно. Такође, значајна су питања која треба да одгонетну да

ли сте по природи индивидуалац који се тешко уклапа за рад у тиму, „јер све зна“, или се покоравате надређеним и сарађујете без проблема са свим људима.

Тражење посла одређено је намером тражења посла, а оно је одређено проценом позитивности, односно негативности тренутног стања. Другим речима, незапослене особе које своје стање процене негативним, биће више мотивисане да траже посао.

Мотивација за тражење посла повећава се у следећим ситуацијама.

Процена позитивности евентуалног запослења. Ову ситуацију опредељују – финансијско стање и психолошка важност посла за особу која је незапослена и налази се у ситуацији да тражи посао,

Перцепција незапосленог о успешности покушаја тражења посла,

Особине личности, карактер, који је значајан за тражење посла.

## **Смањивање или контролисање незапослености**

Незапосленост је, као што смо већ истакли, један од најкрупнијих проблема савременог света. Неки овај проблем повезују са перпективом људске врсте, обзиром да се број незапослених радикално увећава у свим светским регионима.

Државе покушавају великим бројем различитих подстицајних мера да обезбеде посао за што већи број људи који се налазе у радној доби. После другог светског рата, у периоду опште изградње и просперитета, проблем незапослености био је потиснут у други план, јер су активирани бројни програми обнове, на којима је радило много људи.

Информационе технологије и уопште, аутоматизација, доводе до смањења потребе за радним местима. На многим местима јевтиније је и исплативије поставити рачунар и камеру, него запосленог. Разлог, степен контроле и могућност крађе се значајно смањује (на пример, свуда у свету се уводи електронска наплата путарине на ауто путевима).

Проблем нашег времена је што све савремене државе имају проблеме какве нису имале од појаве модерне државе, почетком осамнаестог века – а то је недостатак средстава у буџету за подршку програмима запошљавања.

Већина држава данас пружају финансијску помоћ незапосленима путем програма социјалне помоћи. Програми се састоје из исплате накнаде за време трајања незапослености, осигурања од незапослености и субвенција за помоћ при преквалификацији.

Основни циљ ових програма је да се ублаже краткорочне тешкоће, изазване незапосленошћу и да се омогући време за активно тражење посла. Неке државе, да би смањиле незапосленост, прибегавају запошљавању људи у јавном сектору, који је под контролом државе. Ово је препоручива мера за смањење незапослености, али само у време кризе. Послови у јавном сектору директно су финансирани преко прихода остварених плаћањем пореза и других дажбина приватног сектора.

Проблем незапослености изазван је слабљењем економских активности у једној држави или у свету, јер је свет све више узајамна и недељива целина. Ако би привредне активности доживеле економски раст, дошло би до раста потребе за радним местима. Обрнуто, у слабир привредама, које не бележе економски раст, на тржишту радне снаге незапосленост је висока и може да износи и неколико десетина процената (земље средње Америке, на пример, Екватор). У том случају расте корупција, криминал и друга социјално девијантна друштва, која затварају перспективу за генерације које долазе.

## **Међународни стандард незапослености**

Проблем незапослености изражен је у свим земљама света. То је један од горућих проблема, нарочито у државама које су у транзиционим процесима. Отварање радних места у условима глобализације изискује високе трошкове. Незапосленост нарочито погађа омладину до тридесет година старости, негативно утиче на њихово колективно психолошко стање и улива им песимизам.

Према међународном стандарду, незапосленим се сматра појединац у радној доби (16-65 година) који је у стању да прихвати радно место и почне да ради у року од 2 недеље и који је претходног месеца покушавао да нађе посао.

Незапосленост може бити потпуна или непотпуна. Кад неко ради са половином радног времена, ради се о непотпуној незапослености. Таква пракса данас је присутна у целом свету, па и код нас.

Осим тога, можемо разликовати две врсте незапослености:

**1. Фрикциона незапосленост** обухвата оне који су дипломирали и посао траже први пут, или оне који су незадовољни платом и радним местом и напуштају га, у потрази за боље плаћеним пословима или за пословима где ће њихова знања и допринос раду бити већи.

**2. Структурна незапосленост.** То је незапосленост изазвана великим променама у привреди и компанијама. Резултат тих промена јесте престанак потребе за неким професијама (или бар значајно умањење), нпр. за машинским инжењерима, јер је време индустријализације иза нас. Структурна незапосленост је карактеристична за земље у транзицији, каква је и наша земља. У процесу приватизације компанија долази се до закључка да је велики број запослених сувишан и да потреба за њиховим пословима више не постоји.

Бити незапослен, отпуштен са посла као технолошки вишак, значи припадати категорији радно способног становништва која се прибравља категорији структурне незапослености. Најтежа последица незапослености јесте - остати без сталног прихода, плате. У савременим државама незапослени који су радили добијају из државних фондова извесно време надокнаду за случај незапослености, али се то време скраћује и износи, у зависности од дужине радног стажа, највише две године.

Ко год да остане без посла, доживи неку врсту шока, после којег следи оптимизам у вези са новим могућностима. Ако се посао не нађе, запада се у нову кризу, која може још дуже да траје и да има трајни карактер.

Висок степен незапослености подрива друштвену структуру. Повећава се стопа криминала, несигурности, корупције.

## **Несигурност радног места**

Тржиште радне снаге пролази кроз велике промене. Разлог: прелазак са класичне, индустријске економије на бестежинске економије или економије знања. Све већа примена информационих технологија, прелазак са папирног на електронско пословање изазива промене у потребама за неким занимањима. Односно, потребе за радном снагом класичног типа све су мање.

Радници који се баве најразличитијим занимањима, који су до јуче били убеђени да ће на свом радном месту провести читав радни век –

сада се суочавају са суровом стварношћу – несигурности радног места.

Несигурност радног места је већа него ли икад у савременој историји.

Морамо схватити да живимо у времену глобалног тржишта и глобалног друштва, у којем вреди максима: Унајми и отпусти! – идеја о послу за цео радни век престала је да важи! Крајем осамдесетих и почетком деведесетих несигурност почињу да осећају и радници са високим образовањем. То је резултат промена у структури компанија, статусних промена (преузимања). Велику несигурност унело је информатичко доба.

Несигурност радног места – јесте данас мит који обухвата све друштвене класе. Несигурност радног места рефлектује се на здравствено стање запослених. Оно се у принципу нарушава. Радници притиснути на радном месту изазивају тензије у породичном окружењу.

Оно што се данас очекује од радника – да буду флексибилни, прилагодљиви, покретни и спремни на ризик.

Уместо да буду окренути сопственој каријери – од радника се очекује да раде у ad hoc тимовима, које брзо напуштају, преласком у нови тим, где опет раде привремено. Каријере нема. Јер је она везана за компанију и одређену врсту посла.

Људи не могу водити живот са дугорочнијим циљевима, визијама, јер за њихово остварење не постоје услови у друштву. Нико тачно не зна шта га сутра чека.

Неки футуролози сматрају да ће све већи број људи у будућности постати **радници с портфељом**. То ће бити стручњаци који поседују портфељ вештина – одређени број различитих вештина и квалификација, које ће користити и стално иновирати, како би се у току свог радног века кретали са једног радног места на друго.

## Пословна етика

Последњих година пословна етика је све чешће тема разговора у пословним круговима. На популаризацију и учесталије разматрање о пословној етици утицало је више мотива. Један од најважнијих је пословни неуспех, губитак угледа, пад вредности на тржишту неких светски познатих компанија. Неодговорни појединци и саме организације својим одлукама и деловањем наносе велике губитке. Те пропусте је врло тешко или готово немогуће надокнадити. Различите националне културе и закони понекад су збуњујући и етички контрадикторни.

Свако предузеће има неке своје интерне етичке принципе путем којих комуницира са клијентима, партнерима. Већ на самом почетку, не само индустријског друштва, већ и од оснивања мањих предузећа која су омогућавала стицање материјалног добитка, наметало се питање да ли пословање има додирних тачака са моралом, етиком и етичким кодексима појединца који доноси одлуке? То питање се може поставити и као дилема о томе да ли богатство неминовно подразумева и сумњу, неповерење и завист према његовом пореклу, начину стицања и гомилања. Посматрање односа између пословања и етике може се проширити на начин рада, коришћење природних и економских ресурса, власничке односе, руковођење предузећем, квалитет рада, однос према запосленима, однос према локалној заједници, регији, држави.

Многи ће констатовати да историјски развој економских односа не оставља много аргумената за тезу да је етика и пословање у непосредној вези. Други ће пак рећи да етика и начин рада, поготово управљања предузећем и његовог организовања, немају ништа заједничког.

На другој страни, постоји мишљење да пословање без моралних критерија и економија без етике не могу дати трајније, стабилније и значајније резултате, нити неку конкретну заједницу учинити срећном и просперитетном. Због тога се често говори о потреби увођења етичког кодекса у принципе пословања, рада и руковођења у свим предузећима. Ту се још јавља дилема о томе да ли је пословна етика ствар личне савести директора, менаџера, службеника, радника, или је то резултат колективног и заједничког морала неке групе, заједнице, средине, друштва. У данашње време, означено као доба глобализације, ова два супростављена става о односу између пословања и етике добијају све више на значају и траже што потпунији и ургентнији одговор који ће бити поткрепљен свестранијим интердисциплинарним истраживањем. Чини се да је данас ово питање поново актуализовано и оно постаје незаобилазно,

како у неразвијеним земљама, земљама у процесу и периоду транзиције, тако и у оним наразвијеним економијама и друштвеним просторима.

*Дефинисање етике* у пословању је изузетно комплексно, јер различите микро и макро културе на различите начине дефинишу своје вредности. Реч *етика* потиче од грчких речи *етхос* - што значи обичај, и *етхикос* – што значи моралан. Етика се дефинише као филозофска дисциплина која проучава морал, односно морални феномен у најширем смислу – проучава његово порекло, циљеве и смисао моралног деловања. Односно, етика је понашање у складу са моралним нормама.

Пословна етика представља начин моралног процењивања појединих начела понашања појединаца који обавља пословну делатност, али и навике које имају руководиоци организација, као и њихове изборе у процесу одлучивања. У домену обављања економских активности постоје обичаји, правила и закони који представљају облике друштвено прихватљивог понашања, који прописују понашања у оквиру одређене социјалне и економске средине.

Пословну етику не можемо изједначити с чистом етиком, јер је поље њеног деловања између тежње за добити и чистих етичких принципа као што су истина, пријатељство и слично. Код пословне етике, за добро обављен посао очекујемо да и друга страна изврши свој део обавезе.

Етичност се огледа у извршавању циљева свих договорених страна. У пословном деловању готово ништа не чинимо само за опште добро, него је присутна и сопствена корист. Етичност се у пословном свету односи на коректно извршавање преузетих циљева за које смо одговорни другој страни. У савременом друштву пословање се обавља углавном за новац. Пословну етику, из наведених чињеница, можемо дефинисати као примену опште прихваћених етичких начела у процесу пословања предузећа и појединаца.

Ова дисциплина се односи на три основне области пословног одлучивања, која могу бити у оквиру: законских прописа, ширих економских и социјалних питања изван граница закона, и давања предности сопственом интересу. Први ниво одлучивања подразумева анализу законских прописа са аспекта да ли су они одговарајући и да ли их треба прихватити и поштовати. Други ниво се односи на начине на које једна личност третира друге и поред поштовања закона укључује и шире моралне стандарде. Трећа област се односи на питање до ког нивоа добробит појединаца има предност над интересима организације или других појединаца унутар и изван организације.

Право место за посвећивање пажње етици јесте радно место. Пословна етика има две основне димензије: испољавања и манифестовања: колективна или групна етика и етика појединца. Колективна етика укључује етичке поступке у доношењу пословних одлука од стране руководства и менаџмента компанија које се односе како на спољашње субјекте и окружење, тако и на етичке односе унутар самих компанија. Како год, пракса потврђује једно - етичко понашање представља темељ поверења које је неопходно за дугорочни успех компаније, због чега и поштовање принципа етичког пословног понашања треба да се спроводи без икакве резерве. Одговорности у погледу етичког и законског пословног понашања и пословања, као и смернице које су садржане у етичком кодексу једног предузећа или компаније, годинама чине основу преданости да се све пословне активности обављају на законом дозвољен начин и уз поштовање највиших етичких и пословних стандарда.

Пословна етика подразумева права, обавезе, дужности према појединцима, њиховим међусобним односима, према свим учесницима у пословним односима, према другим организацијама са којима се послује, али и према друштву у целини.

Карактеристична подручја у којима долази до најчешћих одступања од етичких норми су: *корупција, индустријске крађе и шпијунажа, конфликти интереса, злоупотреба медија, тајни договори, преваре* али и друге појаве везане за савремени развој друштва као што су дискриминација и културне различитости.

*Корупција* је велики проблем савременог света. У политичкој и правној теорији се под корупцијом углавном подразумева злоупотреба повереног јавног овлашћења, ради стицања личне користи уз сукобе интереса и непотизам као пратеће појаве. Према бројним појавама ове појаве у свету, истичу се делатности које су најподложније корупцији, а то су: јавне набавке, прикупљање јавних прихода, именовања у сфери власти, донације за политичке кампање и сл. Корупција се може сузбијати на различите начине. Један од начина је и подизање нивоа етичке свести, дефинисање нових моралних стандарда понашања и практична провера честитости јавних служби. Наравно, то је лако избећи али је тешко спровести и без обзира на то што је неморална и нелегитимна појава.

*Конфликти интереса* су веома честа појава у пословној пракси. Јављају се због супростављања личних и организационих интереса. Да би се избегли сукоби интереса запослени би морали да буду у стању да раздвоје своје приватне интересе од пословних уговора које склапају, а организације морају да избегавају сукобе интереса приликом давања роба и услуга.

*Етичким кодексима се дефинишу вредности и на њима заснована понашања, успоставља виши морални ниво у предузећима и радним организацијама, таква понашања која се од запослених очекују или она која се неће толерисати. Тиме се утврђују норме и уверења организације, а преко тога се утврђује намера да се подстакне пожељан модел размишљања.*

## **Етичка правила и етички кодекси**

Етички кодекси се разликују од етичких правила; етичка правила укључују и захтеве да се понаша на одређени начин и не односе се само на предлоге, очекивања, захтеве или молбе да се појединци или радни колектив на одређени начин понашају већ такве нешто конкретизују. У таквом случају етичка правила имају систем принуде преко којих дефинишу оно што се мора урадити, методама законских прописа.

Са друге стране етичким кодексима желимо подићи виши морални ниво код запослених. Велики број компанија и организација има развијене етичке кодексе, раде на томе и предузимају акције у циљу прецизног дефинисања својих етичких кодекса. У том смислу можемо рећи да етика постаје институционализована.

Предност дефинисања етичких кодекса у радним организацијама односе се на прецизирање понашања руководиоца о томе шта за њих представља неетичко понашање, а запосленима да размишљају о етичким питањима и пре могућег суочавања са њима у пракси - могу да одбију извршење неког неетичког поступка на који могу да наиђу, неку радњу која се директно коси са етичким кодексом организације, да јасно поставе границе између пожељног и непожељног понашања и да се утврде механизми преко којих би се реаговало у сличним ситуацијама.

Специфични морални захтеви везани за особености различитих занимања, без обзира на њихову универзалност, у разним областима активности јављају се у специфичном облику. У свакој леже једнаки захтеви радног и пословног морала, али постоје неки посебни захтеви везани за специфичност одређене професије. Сви ти захтеви су везани за професионалну част и поштење, а садржај прописа сваке професионалне етике одређен је општим принципима моралности, као што су хуманост, часно испуњавање својих обавеза и дужности, достојанство, однос према раду, став према властитом послу. Из овога се може доћи до закључка да свака професија, мање или више одговорна, од зачетака првих цивилизација па све до данас има неку

врсту свог етичког кодекса и да поред свих појединости које их разликују једне од других, у основи им је доста тога заједничко.

Етички кодекси најозбиљнији су претходник позивних етика, у које спада и пословна етика, а многи кодексе сматрају и оним што пословне етике чини непотребним. Код нас је пре неколико година приличну пажњу изазвала Заклетва угоститеља или кодекс угоститељских радника, слабо осавременења верзија знатно старијих нормативних докуменат (На пример, Десет златних правила или Пословног кодекса Удружења српских занатлија, из 1911. године). Познати су и под именом кодекс пословног морала у привреди, и један такав 29. јуна 1995. године усвојила је Скупштина Привредне коморе тадашње Савезне Републике Југославије).

## **Корпорацијске вредности**

Кад бисмо покушали да урадимо грубљу категоризацију појма “корпорацијске вредности”, онда би можда најадекватнији избор био полазиште од функционалног аспекта, а то је пре свега поштовање запослених.

Већина компанија зна, из сопственог или искуства својих партнера, да се до сложених и захтевних циљева стиже заједничким ангажманом већег броја запослених. Исто тако, новац није увек једина награда тј.гратификација за уложени труд и напор.

Често су осећај припадности организацији, похвале, поштовање претпостављених, узајмна повезаност са осталим члановима тима или радне групе, значајни фактори интризичке (унутрашње) мотивације, а често и много снажнији од новчане награде тј.хонорара, плате.

Сложеност посла, као и његова тежина, захтевност изискују добар и квалитетан однос запослених, уопште квалитетну радну атмосферу. Однос менаџмента, директора према запосленима, показао се као значајан фактор успешности једне мање, или веће радне групе. На то указују бројне студије и истраживања из области менаџмента, али и сама свакодневна пракса, и искуство свију нас који смо имали прилике да радимо, учимо или боравимо у већој групи људи.

Најуспешније компаније своје запослене третирају као највеће вредности, иако је то у доба либералног капитализма коме временски припадамо, изузетак. Ипак, такве компаније показале су се као најпродуктивније и функционишу истим темпом и капацитетом деценијама.

Објашњење за успех таквих компанија може се наћи на пуну партиципацију запослених у радним задацима, као одговор на поштовање и хуман третман претпостављених као и компаније у целисти.

Други, енормно важан аспект овог појма је – *поштовање купаца, конзумента, потрошача*. У доба оштре тржишне конкуренције, потрошачи итекако постају свеснији, тј. развијају потрошачку свест, и умеју да препознају, по квалитету производа или услуга, да ли су произвођачи заиста имали намеру да задовоље њихове потребе, да ли се крши етика, или наноси штета њиховом здрављу конзумирањем једног производа.

Поуздане компаније своје кориснике доживљавају као основ даљег опстанка даљег развоја корпорације, као коначне атрибуте пословних и производних процеса и активности, те задовољење њихових потреба и очекивања виде као темељ за стицање будућих корисника.

Поштовање власника још један је у низу етичких елемената корпорацијских вредности. Првенствено се односи на поштовање одлуке корисника да користи услуге једне компаније, па је у складу са етичким вредностима једне компаније он је третиран са пуним поштовањем као корисник, као личност, као људско биће у коначном смислу речи.

Један од изузетно важних елемената је и поштовање партнера. Грађење одрживих алијанси, односа поверења као и развоја партнерских односа са свим релевантним актерима из пословног окружења чини важан, а понекад и пресудан фактор успеха појединих компанија.

Успешне компаније имају отворен став као и спремност за успостављање нових и побољшање постојећих партнерских односа, заснованих на јасно идентификованим користима за обе стране, поверењу и међусобном уважавању и отворености.

Еколошки аспект рада неизмерно је важан, као и однос према животној средини, сматра још једним неизоставним етичким апсектом корпорацијских вредности. Еколошки аспект коорпорацијских вредности указује на одређену пословну политику – која негује политику заштите животне средине, залаже се за даље унапређење квалитета животне средине, уз пуну свест о значају и величини њеног удела у укупном квалитету живљења.

Однос према друштву такође припада и чини корпорацијске вредности. Етичке вредности једне компаније огледају се и у препознавању сопствене компаније као веома одговорног и активног члана друштва и жељом да такав статус настоји да очува и унапреди

начином на који ради, руководећи се резултатима које постиже и плановима које пројектује.

Активним односом према друштвеној заједници, посебно према локалном окружењу, етички коректан став компаније успоставља јединство циљева и интереса и побољшава имиџ корпорације, као фактора који активно доприноси стабилности и квалитету друштва.

Од својих запослених очекује се посвећеност основним вредностима, чију примену компанија подстиче стварајући и одржавајући интерно окружење у коме свако од запослених може да се integriше са циљевима организације.

Корпоративни бренд је особина предузећа која га чини јединственим и препознатљивим, а остварује се доследном употребом речи (име предузећа, слоган) и симбола (логотипа, боје). Корпоративни бренд мора да омогући тренутну препознатљивост предузећа на основу приложених визуелних елемената.

### ***Значај корпоративне културе за пословну етику***

Уопштено, корпоративна култура подразумева специфичан скуп заједничких веровања, ставова, вредности, основних начела и норми у једној компанији, који у својој укупности обликују њен идентитет и остварују претпоставке међусобног деловања и активности, као што детерминишу начин рада, пословања и понашања.

Један од најделотворнијих начина саопштавања корпоративних вредности менаџменту и запосленима јесте, како се испоставило, представљање одређених *прича* (примера).

Представљање примера је моћно средство комуникације који професионалци у адвертајзингу и ПР-у веома вешто користе како би промовисали производе и услуге својих компанија. Међутим, примери могу бити подједнако делотворни и у интерној комуникацији. Задатак менаџмента овде је између осталог да изабере или осмисли нове начине практиковања друштвене и еколошке одговорности кроз конкретне акције и друштвено корисне пројекте који ће се тицати оних питања која су од највеће важности за интерне и екстерне актере компаније у датој земљи или региону.

*Креирање корпоративног идентитета.* Потребно је извршити интеграцију корпоративних вредности у комуникационе аспекте елемената визуелног идентитета (лого, боја, визит карте, просторије компаније, униформе запослених, паковање производа, превозна средства, заставе, слогани, интернет презентације, итд). Посебно треба нагласити важност слогана и интернет презентације (сајта).

Слоган, у овом случају, није краткорочан наслов у сврху оглашавања, већ врста привремене изјаве компаније као што “Повезивање људи” (НОКИА), “Радост живота” (Кока Кола), “Додиривање живота. Побољшање живота.” (П&Г), “Улажемо већи труд.” (АВИС), итд.

*Креирање корпоративног имица.* Могућа средства комуникације су адвертајзинг (технике маркетинга везаног за друштвени циљ), стварање публицитета за акције која компанија предузима у области хуманитарног рада, филантропских активности, борбе за људска права и сличних иницијатива, брошуре, саопштења за штампу, конференције за штампу, менаџмент догађаја, итд.

Једна од стратегија маркетиншких комуникација за изградњу корпоративног имица може се назвати маркетинг везан за друштвени циљ. Он се дефинише као “процес формулисања и коришћења маркетинг активности који карактерише непрофитни допринос, који, заузврат, тера клијенте да се упусте у размену која ствара приход. Данашње тржиште карактерише велики број производа сличног квалитета, цене и сврхе. Из растуће потребе да се они и њихови производи разликују од других, многе компаније су почеле да користе маркетинг везан за друштвени циљ као начин комуникације у оквиру свог маркетинга, паковања, промоције и коначно, “друштвене одговорности предузећа”

## **Фактори који утичу на креирање културе компаније**

На стварање и обликовање сопствене и специфичне културе организације утичу и многи други објективни постојећи фактори спољашњег окружења. Посебно је значајан економски систем у оквиру кога компанија послује, поготово ако је систем модеран, рационалан, стимулативан, конкурентски оријентисан. Значајан је и степен развијености тржишта са свим обележјима и карактеристикама тржишне конкуренције.

Међутим, ипак је најзначајнији фактор у креирању културе компаније лична филозофија и понашање руководства, јер од стила руковођења и управљачке структуре зависи специфичност корпоративне културе. Наиме, руководиоци су ти који својом моћи одлучивања и наметања образаца другима истовремено постављају моделе понашања. Запослени се тим моделима морају прилагодити, ако не желе да дођу у сукоб са претпостављенима. Такође, на обликовање норми понашања у компанији, поред извесних и неизбежних спољашњих фактора, утичу и личне особине власника или главних менаџера.

У свакој компанији, сваком бизнису, нужно је обликовати и остварити корпоративну културу која ће почивати на јасно и прецизно дефинисаним правилима етике, правилима која прописују основне вредности система, основне етичке принципе којих се компанија мора придржавати и практично их примењивати.

## **Пословни бонтон**

Пословни бонтон се може узети као правило понашања које компанији доноси углед и поштовање од стране клијената и партнера као предуслов да се неки посао започне, процесуира и заврши са успехом.

Када говоримо о пословању унутар организације, пословна етика игра значајну улогу у оквиру односа међу људима који чине један такав систем. Међуљудски односи унутар самог предузећа доприносе успешности пословања и остваривању задатих циљева. Пословна етика и пословни бонтон представљају понашање које би свака организација требало да уврсти у све сфере пословања. На тај начин се ствара пријатнија и професионалнија атмосфера међу запосленима, која се затим преноси на односе између предузећа и његових пословних партнера.

Тимски рад је оно на чему се углавном инсистира, јер проток информација, консултовање са колегама и заједничко решавање евентуалних проблема обезбеђује покривање свих сфера пословања одређеног предузећа и спречава настајање пропуста који могу да га дестабилизују и пољуљају у даљем току рада. Узајамна комуникација и договарање треба да буду саставни део пословног дана, јер у сарадњи са другима често можемо открити грешке које предвидимо или којих нисмо свесни.

Сваки појединац у фирми треба да сноси одговорност за своје поступке, да ради део посла за који је надлежан. Ако му недостају неке информације, у сваком тренутку пожељно је да се обрати другима, а исто тако када год је у могућности да колегама понуди помоћ или савет, јер то је у ствари суштина тимског рада. Што више сазнате о раду ваших колега, утолико ће и део посла за који сте ви надлежни бити потпуније обрађен, а вама обезбедити брже и боље обављање сопствених задатака. Пословно окружење чини једну специфичну врсту заједнице која често може изаћи из оквира радног времена. Поштовање хијерархије и надређених у некој организацији је значајан елемент пословне етике. Савремена предузећа немају строго ауторитативно успостављену структуру власти, али директор, менаџер или председник износе коначне ставове и доносе одлуке о свим пословима у организацији. Однос са надређенима треба да буде

изграђен на поштовању и поверењу и такав да увек можете да се консултујете са шефом о евентуалним непланираним ситуацијама или даљем току неког пројекта.

Дакле, култура понашања коју особа поседује у свом приватном животу, са одређеним допунама и корекцијама јесте она коју треба да задржи и у пословном окружењу. Битна ставка пословног бонтона, која често има велики утицај на даљи ток пословних односа, јесу телефонски разговори. Сви запослени треба да буду предусретљиви, учтив и љубазни када одговарају на упите телефонским путем, јер особа која се јавља већ на основу таквог контакта може да створи одређену слику о предузећу са којим жели да послује.

Ако нисте довољно упућени у део посла у вези са којим клијент жели да разговара, љубазно ћете му препоручити своје колеге којима треба да се обрати, дати му потребне информације, узети његове податке и посаветовати клијента у ком временском периоду је најбоље да се јави и закаже састанак. Клијент на основу тог првог телефонског контакта може донекле да закључи на какав ће дочек наићи када буде посетио ваше предузеће, што доводи до друге фазе у комуникацији односно пословних састанака, изузетно важних за утисак о одређеном предузећу.

Особа на рецепцији или пријавници са којом странка остварује први контакт треба да буде љубазна, насмејана, пријатна и обавештена о томе ко долази и у које сврхе, како би клијента даље упутила до канцеларије или сале за састанке.

Одржавање коректних односа са јавношћу такође представља битан саставни део професионалног пословног понашања. Компанија која жели да буде прихваћена и ван својих пословних оквира, у широј јавности или иностранству требало би да има коректан однос са медијима.

## **Пословне етика и пословна комуникација**

Пословна комуникација је поље где етика пословања највише долази до изражаја. Специфичност људске комуникације почива на симболима, а најзначајнији такав систем симбола је језик. Међутим, поред језика постоји и невербална комуникација, која обично прати и допуњава вербалну, а заснована је на сигнаlima. Комуникација се остварује на основу информација које један од учесника у комуникационом процесу упућује другом или осталим учесницима, или које учесници интеракције размењују.

Комуникација се може поделити на посредну и непосредну, гласовну и негласовну, једносмерну и узајамну, на интерперсоналну и интраперсоналну.

Етика пословања највише најзначајније присуство бележи у усменом или писаном пословном комуницирању, комуницирању између пословних партнера. За пословну етику су од облика усменог пословног комуницирања посебно значајни пословни сусрети као формално организовани скупови пословних партнера. У свим пословним контактима нужно је и неопходно испоштовати одређена правила пословне комуникације како би се остварила успешна пословна сарадња. У том смислу наводе се људско достојанство, које треба сачувати и уважавати, начин обраћања, који подразумева љубазност и учтивост, начин комуникације, који укључује умеће слушања и стил опхођења, коректна критика, која мора бити упућена са стилем, мора бити аргументована и не сме бити усмерена против личности, похвала, унапређење, самодисциплина, спремност на одговорност, поверење, константна размена мишљења, итд.

## **Радна култура запослених**

Култура запослених у једној компанији открива не само њихов лични стил, већ однос према колегама, компанији, послу уопште. Индивидуалност је дозвољена, али се у већини компанија извесни стандарди, а који су често део коорпоративног имиџа компаније, морају поштовати. Дакле, од запослених се очекује да своје понашање и изглед уклопе у овај имиџ. Нужно је генерално придржавање прописаних стандарда, а у оквиру њих може се изграђивати појединачни стил.

## **Понашање на радном месту**

Кашњење није пожељно у већини компанија. У појединим се и оштро санкционише, али то не зависи само од става претпостављених већ и од природе радног места, одговорности одређеног положаја, итд. Почетак радног времена није исти за људе запослене у производњи као и за оне у менаџменту. Понекад, директори ентитета могу прописати и другачије радно време за поједине запослене, при чему треба имати у виду да савестан однос према послу може захтевати и дужи радни дан, у зависности од рокова у којима треба обавити делегиране послове.

Култура рада захтева тачност. На радно место треба стићи десет минута раније, како би се са радом почело на време. Није дозвољено каснити на посао или без преке потребе одлазити пре краја радног времена. Напуштањем радног места „тачно у минут”, ствара се утисак да се што пре жели отићи с посла.

Време за одмор и паузу за оброк сваког запосленог је 30 минута у току радног дана, а фиксирано је за све организационе делове. Прописане термине треба поштовати, а време паузе искористити за оброк. Храну не треба уносити нити конзумирати у пословном простору, нити напуштати радно место ради куповине obroka. Ради ефикаснијег обављања послова треба избегавати приватне посете у току радног времена. Дужину службене посете треба свести на разумну меру. Да би се радно окружење учинило пријатнијим дозвољено је оплеменили радни простор личним детаљима и увек га одржавати чистим и уредним.

Слике, фотографије или остали детаљи који су видно изложени по зидовима или осталим деловима намештаја у пословним просторијама морају бити уметничког садржаја, или примерени детаљи који нису ван уобичајених пословних норми. Политички, еротски или било који садржаји у супротности са уобичајеним пословним критеријумима доброг укуса, нису дозвољени.

Уколико није предвиђена посебна апликација, пожељно је да на десктопу рачунара буде постављено неко од обележја компаније, логотип или неког од појединачних ентитета или брендова. Непримерено је да се на десктоп рачунара постављају фотографије компромитујућег садржаја, као и све илустрације које нису у складу са пословном праксом и не одговарају критеријумима доброг укуса.

## **Брига о имовини компаније**

Савесна употреба, очување и увећање имовине компаније је примарна одговорност свакога од запослених. Отуђивање, уништавање, неовлашћено коришћење и било који вид вандализма или свесног оштећења простора, опреме или намештаја је најстроже забрањен. Свако од запослених је одговоран за уредност столова, документације и свих осталих области радног простора, као и да брине о радном материјалу и лично доприноси чистоћи радног окружења.

Сви запослени одговорни су за заштиту власништва и опреме компаније и зависних предузећа, што подразумева и заштиту физичке имовине, као и инвентара, алата, опреме и возила. Имовину и опрему корпорације, укључујући и компјутере и сву другу

електронску или механичку опрему за преношење порука, треба користити само за потребе обављања посла.

## **Заштита здравља и безбедност на раду**

У већини компанија, заштита здравља и безбедност на раду свих запослених је елемент од великог, а у појединим компанијама и од највећег значаја. Регулисана је у складу са захтевима самих радника, али првенствено општим правилима, уредбама и прописима о раду и заштити на радном месту.

Корпорација се обавезује да обезбеди начине за упознавање са усвојеним прописима, као и све неопходне предуслове, како би свако од запослених био адекватно обучен у погледу заштите здравља и безбедности на раду. Одговорност сваког појединца је да ради сопствене и опште безбедности буде упознат и придржава се свих дефинисаних захтева у овој области. Услови рада који наговештавају опасност или угрожавање безбедности треба да се одмах пријаве непосредном руководиоцу или лицу задуженом за безбедност у предузећу.

Запослени не смеју долазити на посао под утицајем алкохола или других опојних средстава, нити их смеју конзумирати у радним просторијама, јер се на овај начин угрожава лична, као и безбедност осталих запослених у компанији, нарушава се углед, а могу се индуковати и одређени облици проблема, као и финансијски губици. У складу са Законом о забрани пушења на радном месту, пушење у производним халама и канцеларијама није допуштено. У производњи су за пушаче обезбеђене и јасно означена места зоне), а посебан простор предвиђен је и у управним зградама.

## **Заштита животне средине**

Свесни важности и утицаја који животна средина има на укупни квалитет живљења, многе компаније стратешки су опредељене за очување и даље унапређење квалитета окружења, а од свих запослених очекује се активно учешће у свим овим процесима. У компанијама које имају и негују ову врсту свесности, инсистира се на примени свих закона, прописа, процедура, упутстава и других аката о заштити животне средине, који се примењују у оквиру активности и захтева посла на конкретном радном месту.

Свако у свом домену сноси одговорност за поштовање захтева у вези са заштитом животне средине, због чега треба да се добро упозна са последицама или утицајима које обављање неког посла може имати на животну средину. Запослени су у обавези да послове обављају на начин којим се штити окружење. Сва питања, исказивање забринутости или предлози у вези са потенцијалним унапређењем заштите животне средине упућују се претпостављенима или некоме ко је задужен само за ову област.

Уколико неко од запослених уочи стваран или потенцијално негативан утицај на животну средину, који произилази из обављања делатности компаније, потребно је да одмах обавести одговорно лице руководства фабрике или лице задужено за питања животне средине, како би се предузеле неопходне корективне мере. У већини компанија, посебно се вреднује лична одговорност запослених према животној средини.

У циљу рационалније потрошње сировина и материјала у производним ентитетима, као и енергије и воде на нивоу целе компаније, од изузетне важности су активно укључивање и лични допринос, што подразумева примену свих предузетих мера за уштеду, разврставање отпада ради даље рециклаже, искључивање компјутера, осталих техничких уређаја и светала по завршетку радног времена, штампање докумената само у случајевима када је нужна штампана верзија, као и учешће у већим пројектима на нивоу корпорације.

## **Однос према купцима и испоручиоцима**

Сарадња са купцима и испоручиоцима у многим компанијама и предузећима заснована је на уговорима, поштовању законске регулативе и примени професионалних стандарда. Квалитет производа и услуга и поштовање рокова испоруке представљају основни захтев у односу према купцу, који морају поштовати сви запослени. Јасан и транспарентан став доприноси одржавању професионалних односа са испоручиоцима, који се темеље на јасним критеријумима и процедурама.

## **Софтверска ауторска права**

Запоселни не смеју да репродукују или копирају софтвер који је заштићен ауторским правом. Међународни закони предвиђају заштиту власника ауторских права, како би се спречило неовлашћено копирање њихових радова у било ком материјалном облику, укључујући компјутерски софтвер, осим уколико власници не дају

другачију сагласност. Неовлашћено копирање компјутерског софтвера може довести до стварања значајне материјалне обавезе корпорације, компаније, док се против појединца може покренути кривични поступак у случају намерне повреде ауторских права.

Непостојање обавештења о ауторским правима не мора да значи да аутор не полаже ауторска права на дати софтвер, због чега сваки софтвер који се користи, мора да буде или у власништву компаније или обухваћен лиценцим уговором.

## **Употреба Интернета**

Пристап Интернету данас је доступан скоро свима. Али, запосленима у компанији омогућен је са јасним циљем ефикаснијег обављања посла и праћења савремених решења и токова у различитим областима пословања. Подразумева се да је свака употреба искључиво у функцији радних задатака, односно да запослени употребом интернет сервиса не угрожавају интересе, интегритет и сигурност рачунарске мреже компаније.

Ненаменским и неприхватљивим коришћењем интернета у компанији сматра се и инсталирање, дистрибуција, оглашавање, пренос и употреба нелиценцираних *пиратских* софтвера, нарушавање сигурности и ремећење интернет комуникације, коришћење деструктивних и опструктивних програма. Непословна употреба интернета подразумева и посету сајтовима ради коришћења аудио и видео-материјала у непословне сврхе, коришћење интернет сервиса ради промовисања, заступања или других потреба друштава и организације чија делатност није у вези са пословањем корпорације, као и комерцијалне активности које нису у вези са пословним потребама компаније.

Систем електронске поште не сме се користити на начине који су увредљиви за друге, или противуречни и недоследни професионалном имиџу компаније. Такође је забрањена свака употреба за обезбеђење приватних аранжмана, одавање поверљивих, осетљивих или власничких информација или коришћење у било коју другу неадекватну сврху. Гледање и дистрибуирање порнографије на радном месту, прослеђивање ланчаних и-мејлова и свесно слање деструктивних садржаја вируси и сл. су строго забрањени.

Све оригиналне поруке и информације које су генерисане или којима је руковао систем електронске комуникације компаније, укључујући копије датотека, сматрају се власништвом компаније, а менаџмент има право да прегледа документацију или захтева увид у електронску пошту која је увези са послом.

## **Друштвене мреже**

За постављање садржаја компаније на профилима на друштвеним мрежама одговоран је центар за комуникације компаније, или овлашћено лице ван или унутар компаније. Остали запослени, без посебног одобрења ове службе не смеју постављати финансијске податке, пословне планове, корпоративне или друге информације у вези са пословањем компаније или појединачних ентитета. Забрањено је да се на друштвеним мрежама износе информације које су поверљиве, представљају власништво компаније или нису за јавност. Ово се односи и на личне и на професионалне коментаре или постове.

Током радног времена није дозвољено ангажовање на друштвеним мрежама, јер се на тај начин оставља утисак непрофесионалности и лењости.

Појединац који се на друштвеним мрежама или блогу идентификује као запослени у компанији представља себе, али и своје колеге и читаву компанију. Из тог разлога сви садржаји, укључујући и фотографије, треба да буду примерени. Информације које се постављају не смеју бити увредљиве, експлицитне или неморалне. Треба се суздржавати од непримерених коментара, као и постова на рачун послодавца, пословних партнера или колега, јер у компанији постоје службе којима се запослени могу обратити у вези са питањима ове врсте. Уколико се деси неки пропуст, треба настојати да се у што краћем року исправи.

## **Активности након завршетка радног односа**

По завршетку радног односа потребно је вратити сву имовину компаније, укључујући и документа у штампаној или електронској форми, извештаје или архиве, корисничке лозинке за приступ серверима података, остале приступне шифре, и-мејл налог и бројеве телефона, као и све копије у којима су садржане информације компаније.

Подаци у вези са пословањем или активностима у компанији не смеју се објављивати ни на који начин. Уколико неко од бивших запослених затражи информације увези са ситуацијама у којима је учествовао током радног односа, непожељно је учествовати у дискусији и разматрању без одговарајућег овлашћења руководства.

## **Функција узора менаџмента**

Управу и менаџмент компаније треба да одликује етички беспрекорно понашање на радном месту, што подразумева искреност, поштење, поштовање и доследност у односу према запосленима, али и према клијентима, добављачима, конкурентима, органима власти и свим осталим видовима јавности.

Менаџмент компаније на свим нивоима, својим понашањем и приступом послу треба да буде узор запосленима на осталим хијерархијским нивоима. Руководиоци организационих јединица одговорни су за примену правила и процедура у свим деловима компаније и имају обавезу да континуирано прате рад запослених, да препознају радне потенцијале и посебне таленте, као и да усмеравају укупан професионални развој појединаца.

Креирање и одржање подстицајне радне атмосфере, тимског духа и односа међусобног уважавања и поверења између запослених такође је део одговорности руководиоца организационих јединица.

Детаљније информације о правима и обавезама експлицирани су и у другим документима корпорације као што су нпр: појединачни колективни уговор, уговор о раду, правилник о унутрашњој организацији и систематизацији радних места са појединачним описима послова за свако радно место у корпорацији, процедуре, упутства, правилници и друга акта из дело круга рада, кодекс корпоративног управљања. Општа документа поседују правна служба компаније као и кадровске службе ентитета.

## **Пословна култура**

Добри манири које појединац испољава у свом понашању дефинишу његов однос према корпорацији, али и према колегама и клијентима са којима сарађује.

Добре пословне манире треба неговати и унутар компаније и ван ње, јер управо сваки запослени доприноси изградњи успешног имиџа. Стандарди који следе су саставни део корпоративног имиџа компаније. Од запослених се очекује да своје понашање и изглед уклопе у овај имиџ. Нужно је генерално придржавање прописаних стандарда, а у оквиру њих може се изграђивати појединачни стил.

## Одећа и изглед запослених

У свакодневном пословном облачењу пожељно је бити уредан и елегантан, што подразумева висок ниво личне хигијене, чистоћу и једноставност одеће у којој се долази на посао, која треба да буде усклађених боја и неупадљива.

### *Радна одела*

У складу са мерама заштите на раду, у производњи је потребно користити радна одела (блуза и панталоне, мајица) или радне блузе, које прописује сваки ентитет у складу са условима рада.

Радна одела морају увек бити уредна и чиста.

### *Стандарди пословног изгледа*

Комуникација изгледом је оно што други виде и прихватају као слику пословног човека који је део имиџа организације и компаније коју представља.

У пословном свету изглед представља комбинацију беспрекорне хигијене и примереног пословног одевања. Може се постићи и без превеликих новчаних улагања, јер пре свега захтева негованост и одређен избор гардеробе, чиме се оставља утисак особе која пази на себе, али и на окружење у коме ради. Неколико следећих смерница упућује на основне стандарде пожељног пословног изгледа запослених.

*За жене:* Коса треба да буде увек чиста и у форми фризуре.

Препоручује се дискретна шминка, природних боја. Нокти морају бити уредни, умерено дуги, а лак за нокте треба да буде стандардних боја и не сувише упадљив. Не треба претеривати са накитом.

Женама се препоручује да на послу носе костим са сукњом или панталонама. Није примерено да одећа буде прозирна и провокативна, прилепљена уз тело, нити да се на посао долази у сувише кратким и преуским сукњама, кошуљама и сакоима, деколтираним, кратким и уским блузама. Треба избегавати упадљиво дезенирану одећу, као и чарапе сувише нападних боја и дезена.

*За мушкарце:* На посао треба долазити увек свеже избријан. Уколико се носе брада или бркови треба их одржавати (фазонирати).

## Комуникација запослених

### Вербална комуникација

- ❖ Увек користити књижевни језик (сленг или арго, ословљавање колега са посла са: „brate!“ и сл је недопустиво.
- ❖ Не користити псовке и не говорити сувише тихо или прегласно.
- ❖ Користити свима разумљив речник.

### Комуникација на послу

- ❖ Креирати пријатну атмосферу, бити љубазан, а не известачен и усиљен.
- ❖ Пажљиво и активно слушати саговорника. Гледати у очи оног ко говори.
- ❖ Не треба грубо прекидати саговорника уколико се држи теме разговора.
- ❖ Недопустиво је имати *жваку* или јести приликом комуникације са другом особама.
- ❖ Не држати руке у џеповима приликом разговора.
- ❖ Не причати вицеве особама приликом пословног разговора.
- ❖ Поздрав треба да буде срдачан, а не формалан, јер представља израз поштовања и симпатије према особи са којом се комуницира.
- ❖ Поздрављање је обавезно при сваком личном сусрету или контакту телефоном.
- ❖ Млади први поздравља старије колеге.
- ❖ Особе нижег службеног положаја прве поздрављају особу старију по рангу.
- ❖ Онај ко улази у просторију поздравља све присутне у друштву.
- ❖ Осим поздрава и кратке размене информација, не треба разговарати у ходнику. Недопустиво је викати, дозивати, гласно се смејати ни у ходнику, нити у канцеларији.
- ❖ У директној комуникацији не треба угрожавати саговорникову "територију", превише се приближавати и "уносити" у лице особи са којом се разговара.
- ❖ У директном разговору нема потребе за физичким контактом (додиривањем друге особе), осим уколико није у питању лично познанство. Саговорника не треба хватати за руку, тапшати по рамену, чистити му одећу и сл.

Невербална комуникација је информативнија од вербалне, јер се више информација добија на основу изгледа, начина стајања, седења, гестикулације, начина на који се саговорник посматра.

Да би се оставио позитиван утисак на друге, важно је компоненте комуникације држати под контролом и стално усавршавати.

## **Телефонска комуникација**

Телефонски разговор често може бити први или једини утисак саговорника, не само о појединцу, веч и о компанији и зато је важно понавати културу телефонирања.

На позив треба одговорити најкасније после трећег звона. Након успостављања везе треба се представити тако што се уз своје име наведе и назив компаније, односно функције којој запослени припада.

За време разговора треба настојати да глас звучи што пријатније. Док се разговара телефоном не смеју се испољавати досада и нервоза, или правити гримасе. Разговори треба да буду сажети и кратки, јасни и прецизни. Уколико се прекине телефонска веза, поново позива онај ко је први пут звао. Разговор приводи крају особа која је позвана.

У току радног времена треба избегавати позиве пријатељима и рођацима, као и све друге приватне телефонске разговоре. Док се разговара телефоном, посебну пажњу треба обратити на то да се не ометају колеге у канцеларији.

## **Употреба мобилних телефона**

Мобилни телефони јесу веома практични, али и несигурни, па их не треба користити за разговоре који садрже поверљиве информације.

Обавезно је да се на пословним састанцима (као и у биоскопу, позоришту, цркви, на гробљу) искључи мобилни телефон. Недопустиво је да се телефонира док је састанак у току.

Непримерено је коришћење службених бројева мобилних телефона у непословне сврхе. Разговори треба да оптимално трају, да буду конструктивни и у функцији посла који се обавља.

## **Начела пословне кореспонденције**

Запослени у компанији, чији посао подразумева и кореспонденцију са различитим заинтересованим странама, треба да имају у виду основна начела којима подлеже пословна кореспонденција:

- ❖ *брзина и експедитивност*: на примљено писмо треба одговорити у што краћем временском року (до 24 часа). Када није могуће одмах дати потпуни одговор, треба послати прелими-

нарни и напоменути да ће накнадно уследити и прави одговор;

- ❖ *истина и законитост*: све информације које се износе треба да буду проверене, поткрепљене и засноване. Ово начело је посебно важно зато што писана кореспонденција има правни значај и служи као доказно средство;
- ❖ *поузданост и тајност*: подразумева непрекидно и сигурно функционисање кореспондента и без обзира на предмет писма обавезу свих да чувају службену, односно пословну тајну;
- ❖ *сажетост и јасност*: подразумева да се сажето и тачно, прецизно и недвосмислено истакне шта се писмом жели, шта решава, шта одлучује и сл.
- ❖ *конзистентност*: писање пословним стилем: реченице треба да буду кратке, правописно и граматички правилне, без употребе страних речи и израза, архаизама и провинцијализама, у одмереном, достојанственом, коректном и учтивом тону.

Административно-техничка обрада, односно пријем и слање поште ка заинтересованим странама и пријем екстерне поште и дистрибуција у организационе делове компаније, као и обрада интерне поште, одговорност је службе општих послова у оквиру кадровске функције, али и самих учесника у кореспонденцији у организационим целинама.

## Култура комуницирања и-мејлом

У пословне сврхе треба користити и-мејл компаније, а не адресе отворене код провајдера, које су намењене за личну комуникацију.

Приликом коришћења интернета треба бити послован и информацију дати у што краћој и прегледнијој форми. Више информација, укључујући и графиконе, слике и табеле могу се додати у прилогу поруке. Правопис је од суштинске важности, због чега је битно да свака порука буде правилно граматички и стилски уређена.

Сваки и-мејл треба да почне поздравом, а да се заврши потписом.

Форма потписа садржи следеће елементе: име, презиме и функцију пошљаоца, логотип предузећа, назив и адресу предузећа, укључујући назив организационе целине пошљаоца, број телефона, телефакса и мобилног телефона (опционо), и-мејл адресу пошљаоца и веб-сајт компаније (организације).

На крају следи упозорење које се односи на штампање и-мејл поруке. Потпис је на српском језику за слање порука у земљи, а на енглеском за међународну кореспонденцију.

Назив и-мејла (тема) мора бити конкретан и једнозначан, да одражава саму суштину поруке која се жели упутити. И-мејл адреса примаоца поставља се у поље То. Поље БЦЦ користи се уколико се порука шаље истовремено на више адреса, како сви примаоци не би могли да виде остале адресе на које је порука упућена. Поље ЦЦ користи се када се нешто ради тимски, а са информацијама које се шаљу појединцу треба да се упознају и остали чланови тима.

Пословна правила налажу да се на сваки и-мејл одговори у року од 24 сата, да се речи или целе реченице не пишу великим словима и да се електронска преписка сматра референтним документом у случају неспоразума.

## Пословни састанак

Пословни састанци се заказују писаним путем, неколико дана унапред, како би сви учесници могли да испланирају време. У хитним случајевима, састанци се могу заказати и телефонским путем. На уговорени састанак не сме се каснити. Пословно су оправдана кашњења не дужа од десет минута, услед оптерећења у саобраћају или околности на које није могло да се утиче.

- ❖ Пословни бонтон налаже да домаћин састанка дочека, поздрави и распореди учеснике састанка. Важнијим гостима треба изаћи у сусрет. Приликом доласка на састанак треба се срдечно поздравити, извинити за евентуално кашњење и сести на место које домаћин предлаже. Сако се скида само уколико је домаћин то понудио, а пословна торба одлаже на под поред столице - никако на сто.
- ❖ Домаћин седа за сто тек пошто су сели сви гости.
- ❖ Одмах после седања за сто, треба поделити визит- карте и то тако да особа која визит карту прима садржај може прочитати док је узима. Име и презиме са визит карте треба прочитати наглас, после чега се картица одлаже на сто, где треба да буде све време трајања састанка, када се одлаже у роковник или у унутрашњи џеп сакоа.
- ❖ Време почетка и завршетка, као и дневни ред састанка морају се поштовати.
- ❖ У току разговора треба се концентрисати на саговорника, пажљиво слушати шта говори и гледати га у очи док се с њим прича. Уколико се током састанка наиђе на нејасноће, саговорника обавезно треба замолити за појашњење.
- ❖ Поштовање према саговорнику као особи и према његовом образовању исказује се тако што се у обраћању освлађава титулом. Пожељно је изражавати се једноставним терминима

и користити учтиве фразе: „Допустите да вам помогнем.“, „Молим“, „Изволите“ „Опростите“.

- ❖ На састанку се никада не разговара само са једном особом, а контакт очима треба да се одржава са свим учесницима.
- ❖ Расправе треба избегавати, а уколико се оне током састанка догоде треба настојати да се што пре стишају.
- ❖ На примерено је разговарати са особама у непосредној близини док неко други прича, читати и одговарати на СМС-ове и и-мејлове.
- ❖ На крају пословног састанка госта треба отпратити до врата, а важне госте до лифта или степеница.

Пословни скупови су прилика за упознавање пословних партнера и стицање нових познанстава и контаката и због тога их не треба избегавати. Непојављивање се може схватити као незаинтересованост за пословног партнера - домаћина и може негативно утицати на даљу сарадњу. Када присуствује пријему или пословном догађају, запослени првенствено представља компанију и треба да остави што позитивнији утисак на присутне. Неколико следећих смерница олакшава сналажење у оваквим ситуацијама:

- ❖ На пословни догађај треба доћи на време, или евентуално са десетак минута закашњења.
- ❖ Поклон који је припремљен не треба посебно истицати, већ дискретно предати домаћину.
- ❖ На улазу прво треба поздравити домаћина, па онда остале госте. Правила налажу да се млади представљају старијима, нижи ранг вишем, мушкарци се упознају са женама. Приликом руковања редослед је обрнут – жена би требало да прва пружи руку мушкарцу, старија особа млађој. Љубљење код поздрављања није уобичајено у пословном свету.
- ❖ На пословним скуповима пожељна је умереност у конзумирању хране и алкохола. Непримерено је претрпавати тањире и имати препуна уста.
- ❖ Чашу с пићем треба држати у левој руци како би десна била слободна за руковање.
- ❖ Треба избегавати гласно причање и смејање. За разговор се препоручују неутралне теме, док су дискусије о политици, вери, љубави непримерене.
- ❖ Уколико је потребно да се успостави комуникација са неком групом или особом која већ учествује у разговору, не треба никоме упадати у реч, већ причекати да се разговор заврши, па се онда представити и укључити у комуникацију.
- ❖ Одевна комбинација треба да буде у складу са дрес кодом који је наведен на позивници, односно облачење треба да буде уме-

рено и без сувишних детаља који привлаче пажњу, уколико нема посебних напомена на позиву за догађај.

- ❖ Став треба да буде усправан и да одаје самоувереност. Расположење мора бити добро, а приступачност и спремност на разговор се подразумевају.

Вештина организовања пословног ручка, било да се ради о госту или домаћину, важна је компонента понашања сваког пословног човека.

- ❖ При позивању пословних партнера на ручак, треба навести и сврху сусрета.
- ❖ Онај ко позива на ручак дужан је да предложи место, резервише сто и плати рачун.
- ❖ У ресторану домаћин увек резервише сто и на своје име и на име фирме.
- ❖ Одлазак у ресторан са провереном репутацијом је сигуран избор. Госта треба питати да ли се слаже са избором ресторана.
- ❖ Домаћин долази на заказано место нешто раније од договореног термина. Госта који касни потребно је сачекати неко оптимално време.
- ❖ Домаћин прави распоред седења већој групи гостију. Госте не треба груписати по полу. Домацин показује гостима њихова места за седење, а за сто седа последњи.
- ❖ На столицу се седа са леве стране. Торбице и ташне не треба стављати на сто, а лактове је пожељно држати уз тело, не размакнуто и не на столу.
- ❖ Конобар се не позива гласно, пуцкетањем прстима или махањем.
- ❖ Непристојно је да се гости неумерено нуткају храном и пићем.
- ❖ Предјело и главно јело се наручују истовремено.
- ❖ За столом се не сме чешљати, не смеју се грицкати нокти, поправљати шминка, чешати или мљацкати док се једе. Храну из чинија за све госте не узимати личним прибором.
- ❖ Када се седне за сто и храна стигне, салветом прекрити крило. После оброка "овлаш" пресавити салвету и ставити је на сто. Не брисати уста и не гледати што је остало на салвети. Прикладније је да се остаци хране уклоне "тапкањем".
- ❖ Не говорити пуним устима. Храну приносити устима, а не савијати тело према тањиру.
- ❖ Прибор за јело се узима од спољњег ка унутрашњем. Ако комад прибора падне на под, тамо га и оставити, позвати конобара и затражити нови прибор.
- ❖ Ручак је формално готов када домаћин устане.

## Компанијски догађаји и формална окупљања

Током организованих викенд одмора и других неформалних окупљања, од свих запослених се очекује пристојност. Пожељно понашање у оваквим ситуацијама представља средину између претеране опуштености и непримерене уштогљености, а укључује и одређену меру и самоконтролу у конзумацији алкохола. Није прикладно хвалити се пословним успесима, нити започињати преозбиљне разговоре, а треба избегавати и контраверзне теме о религији и политици, као и све околности које могу довести до међусобних сукоба и свађа. Време треба проводити са свим колегама, а не само са запосленима у једном сектору.

Када се комуницира са другим људима не штедети четири чаробне речи за комуникацију: *изволите - молим - хвала - простите*.

Облици пословног понашања који доказују да је особа са којом је пријатно сарађивати и комуницирати, могу се сажети у реч импулс.

Изглед - покушати да се у изгледу истакне увек оно најбоље.

Манири - понашати се културно.

Поштење - морал је императив.

Уважавање - поштовати друге људе, иако су другачији.

Личност - исказати позитивну страну личности.

Стил и такт - показати поседовање личног стила и самоконтролу у опхођењу са другима.

## Односи с јавношћу

Односи с јавношћу су научна дисциплина која ствара и одржава репутацију, с циљем да се оствари разумевање и подршка, као и да се утиче на мишљења и понашања циљаних јавности. Односи са јавностима су такође планирани и стални посао стварања и одржавања добре воље као и међусобног разумевања између организације (или појединца) и циљаних јавности.

Код нас није уобичајено коришћење појма у скраћеном облику наших речи већ се користи ПР или односи са јавношћу. Данас је готово немогуће замислити рад успешне компаније без службе за односе са јавношћу. Већ од момената оснивања једне компаније, први стратешки кораци усмерени су на формирање ПР службе, развој стратегија медијских или комуникацијских, итд.

Различите статистике које се баве истраживањем људских потреба су дефинисале неку врсту приоритета. Иако сви одмах помислимо како су сигурност, везе, финансије можда први приоритети, већина експерата и социолога ће одмахнути главом и значајно рећи како је на врху ове листе у 21. веку заправо потреба за информацијом.

Управо ради тако високо рангиране потребе, сви који се баве јавним животом морају бити спремни да на прави начин задовоље ову потребу. Јер, све што не искомуницирамо на прави начин, постаје гласина, а гласине ужасно пуно коштају, рећи ће вам већина експерата из области односа са јавношћу.

Скраћеница ПР (*Public Relations*) - односи с јавношћуни је само:

- ❖ публицитет (представља само мали део ПР-а: неплаћена објава, уверљивост, комбинација с оглашавањем);
- ❖ оглашавање (оглашавање ствара свест о услугама, ПР претвара свест у разумевање);
- ❖ маркетинг;
- ❖ лобирање;
- ❖ односи с медијима;
- ❖ јавно заступање.

ПР је свесна, планирана и одржива активност којом се успоставља и одржава међусобно разумевање између организације и околине.

Постоји неколико различитих дефиниција ПР-а, односно односа са јавношћу:

- ❖ то је стратегија која користи како би се могли бринути о угледу с циљем да се постигне разумевање и подршка и да се утиче на мњење и ставове;
- ❖ то је планирани и одрживи напор да се успостави и одржи добра воља и разумевање између организације и њене јавности;
- ❖ то су функције које користи менаџмент;
- ❖ то је мост разумевања и прихватања између организације и њене јавности;
- ❖ то је “алат” за креирање јавнога мњења;
- ❖ није реч о уверавању, већ о комплексном, планираном комуникацијском процесу који управља *имиџом* и угледом организације.

Из свега наведеног, неспорно је реч о сложенем појму, као и да посао ПР-а подразумева низ сложених активности, а захтева особе са одређеним предиспозицијима и вештинама.

Врло често када размишљамо о улози перцепције, ствари се подразумевају, дешавају саме од себе, за структурисане механизме креирања перцепције наших јавности, а ПР то управо јесте, ми немамо времена и мислимо како то јако пуно кошта.

Кроз читаву историју владе и владари најинтензивније су користиле ПР у светским ратовима да убеди становништво у исправност сопствених циљева, да мотивишу добровољно учествовање и да одржавају ниво морала грађана и војника.

Као место рођења савременог ПР-а узимају се Сједињене Америчке Државе (1897). Исте године формирало се и прво интерно одељење за односе са јавношћу у америчкој компанији *Westinghouse Electric* које је формирано да реализује важне циљеве компаније, односно да сузбије утицај конкуренције.

У Сједињеним Државама се 1940. године организују курсеви из односа са јавношћу на Универзитетима, а већ 1947. године се отварају специјализоване школе за ПР и ПР се уводи као посебна научна дисциплина на економским и другим факултетима друштвених наука.

Први кодекс професионалних стандарда усвојен је у САД 1954. године у Америчком удружењу за односе са јавношћу (ПРСА), а 11 година касније, 1965. године ИПРА и ЦЕРП усвајају су међународни кодекс етичког понашања који се назива «Атински кодекс».

Данас у САД око пола милиона људи се професионално бави ПР-ом, а светска престоница ПР-а је Њујорк са преко 700 специјализованих агенција за ПР и са 1997. године основаним првим музејом ПР-а на свету.

Управљање односима са јавношћу није могуће без неколико добрих анализа, ПР експерти их зову процене. Ко смо ми, ко је наша организација, чиме се бавимо, шта су наше јаке стране, шта су наше услуге, шта су наше слабости, које информације о нама могу изазвати „кризу“ у јавности – само су нека од питања на која ПР менаџери морају дати одговор уколико желимо изградити структурисане односе са јавношћу. И да, то није питање дана, нити неке једнократне одлуке, односи са јавношћу су питање стратегије за коју су понекад потребне године, све зависи о циљевима.

Први корак је дефинисање јавности, односно одговор на питање – ко то нас посматра, ко слуша оно што говоримо, ко жели знати о нама?

Врсте јавности – *Интерна, унутрашња, екстерна: менаџмент; запослени; корисници; спољни сарадници; пословни партнери; медији; јавна власт; грађани; будући корисници; симпатизери.*

Улога односа с јавношћу састоји се у измирењу различитих мишљења, тако да се спољни фактори на задовољавајући начин обједине са унутрашњом политиком.

Практичари односа с јавношћу често гледају на стратегију као на пакет активности којима треба да се створи углед и публицитет – и због тога третирају стратегију као серију „смицалица“. Ако односи с јавношћу треба да допринесу обликовању и постизању корпорацијске мисије и циљева, они морају да се баве стратегијом и као позицијом и као перспективом.

Другим речима, потребно је помирити унутрашње вредности и визије руководства са спољном позицијом организације, тако да се кроз њих одражава могући будући притисак окружења. По својој стратегијској функцији, односи с јавношћу се морају бавити сређивањем односа између организације и њене околине – или још одређеније, њеним везама и са унутрашњим и са спољним кључним стратешким циљним групама. Или другим речима, односи с јавношћу треба да представљају мост између унутрашње перспективе организације и њеног спољног позиционирања.

У једној организацији постоје многи извори моћи и у многима од њих савет службе односа с јавношћу може имати изузетну вредност.

Дејство спољашњих утицајних фактора, као што су потрошачи, снабдевачи и друштвена заједница регулишу дејства свих унутрашњих сучељавања моћи.

Саопштење о мисији, које је у последње време постало веома популарно, неки стручњаци узимају као полазиште за стратегијско планирање, док му други замерају да представља алтернативе корпорацијској политици. И управо ту непроцењиву важност има присуство доброг саветника за односе с јавношћу. Саопштења о мисији су добра иницијатива, али само ако верно одражавају мишљење руководећег врха, и ако се с времена на време преиспитају у склопу амбијенталних промена или организационих потреба.

Односи са јавношћу се још нису афирмирмисали као научно, односно стручно подручје већ се и даље најчешће доживљавају као својеврсни занат, који се најчешће учи кроз праксу. С тим у вези је и проблем правилног поимања односа с јавношћу, који се у великој мери још није успео да се еманципује независно од маркетинга, а врло се често поистовећује се и са маркетингом.

Доступна ПР литература указује да се често спомиње питање да ли је битнији ПР од маркетинга или не. Дешава се да су целе књиге посвећене томе, уместо да се баве односима с јавношћу. Такође, у последње време се теоријски спајају функције маркетинга и ПР-а у област која се назива Маркетинг ПР или интегралне комуникације. Проблем јесте и велика разлика између практичног и академског погледа на ПР.

Разлог за овакве дискусије треба потражити и у маркетиншкој литератури где су се до недавно често присвајали појмови који су директно везани за функције односа с јавношћу. Поента је да су пословне и управљачке функције у компанији испреплетане, а маркетинг и ПР представљају део стратешких функција у фирми. Другим речима, и маркетинг и ПР јесу стратешки процеси у пословању.

У нашој јавности се у већини случајева под ПР активностима у компанији подразумевају односи са медијима, који се обично свode на позивање медија на прес конференције и слање саопштења медијима. У пракси постоје компаније у којима постоји јача ПР функција, као што су издавачке куће, компаније које производе дуван, авио компаније. Обично је код оваквих фирми доминантан део односа с медијима, корпоративна друштвена одговорност и управљање кризним ситуацијама.

Основна разлика маркетинга и односа са јавношћу јесте што је маркетинг једносмерна комуникација, дакле слање поруке са најчешћим циљем да се оствари продаја или поспешити потражња. Односи са јавношћу, с друге стране, представљају двосмерну комуникацију.

Друга основна разлика јесте што је маркетинг најчешће временски ограничен на краћи или дужи период неке кампање, тј. пројекта. ПР није, већ мора да траје континуирано.

Трендови у односима с јавношћу се померају све више од потрошачког ПР-а ка корпоративној друштвеној одговорности и очувању и унапређењу корпоративне репутације.

## **Замке у односима с јавношћу**

Једна од најчешћих погрешних представа о односима с медијима коју има руководство организације, јесте да оно што је важно за мене и за нас, јесте важно и за медије, односно ширу јавност. Погрешно, мора најпре да буде заиста важно за јавност (то не мора да буде општа, најшира јавност) и за сам медиј, да би имало реалну шансу да буде објављено. Некада се важност може дати и иначе просечном догађају, производу или изјави, ако се добро формулише, или стави у одређени, на пример друштвено значајни контекст.

Тако не само да ће целокупни наступ бити упечатљивији, већ и новинару и уреднику помажете да боље обликује коначан изглед. Немојте улазити у комуникацију када нисте сигурни у своју компетентност. Негативне последице које могу да проистекну из таквог наступа су вишеструко снажније од саме чињенице да сте се ето, појавили у медијима. Имајте у виду да је публика која је прималац поруке хетерогена по многим основама и да често морате да речник и терминологију прилагодите њој.

Погледамо ли данашњу привредну неравноправност између развијених и неразвијених земаља у света, видећемо најбољу потврду да земље у којима грађани нису прихватили „радни морал“ као службену религију и њене етичке вредности као што су одговорност, учење, самодисциплина, марљивост и штедња, не могу издржати тржишну утакмицу с развијеним земљама.

Како бисмо се уклопили, морамо бити спремни и не смемо се бојати светске размене и учења, оно је кључ за све нас како би смо у животу били добри, бољи и најбољи.

Улагање у знање, у самога себе као и прихватање било какве едукације коју нам живот, како пословни тако и приватни пружа, најбоље је улагање које ћемо имати икада за животног век. Таквим животним ставом смо од непроцењиве вредности, како за себе тако и за друге.

## VII РАСА, НАЦИЈА И МУЛТИЕТНИЧКА ДРУШТВА

**Љ**удска врста формирана је пре више стотина хиљада година истовремено на више локација на Земљи. Услед деловања околине (природних фактора), људи који су живели у пределима са вечитим летима временом су попримили црну боју коже. У пределима са умереном климом и сменом годишњих доба живели су народи беле и жуте боје коже. Боја коже и физичка конституција утицала је да се на Земљи формирају расе (варијетети).

Још у далекој прошлости боја коже постала је довољан разлог да се одређене људске скупине прогласе морално инфериорним и природно предодређеним за обављање тешких физичких послова.

Неједнакости између људи засноване на разлици у раси (варијетету), која се најбоље огледа у боји коже - општа су карактеристика друштва прошлости, а како се друштво неравномерно развија, у извесној мери и садашњости - нашег времена.

### Расне неједнакости у систему Апартхејда

Типичне расне неједнакости биле су до 1994. године карактеристичне за Јужну Африку, у којој је од 1948. владао систем расне дискриминације (сегрегације) – апартхејд.

У земљи богатој златом, дијамантима, платином и другим рудним богатством, живе народи различитих раса и етницитета. Народи беле расе (Холанђани и Енглези) успоставили су политичку доминацију и наметнули систем владања на основу припадности раси, познат под називом *апартхејд*.

Класификација друштва према *апартхејду* – систему владања на основу расе изгледала је овако:

- ❖ Бели (Енглези и Холанђани, махом, 9,6% становништва) – владају друштвом у потпуности,
- ❖ обојени – људи из мешовитих бракова,
- ❖ Азијати – махом Индуси,

❖ црнци – домородци (78%).

Систем је спровођен доследно до те мере да су постојала и јавна купатила за сваку расу понаособ, затим вагони и школе, као и квартави где су могли да живе.

Црнци, као локално становништво, били су најбројнији. Живели су у гетима – тзв. *завичајима*, недалеко од рудника злата и дијаманата, где су сачињавали радну снагу. Органи принуде – војска и полиција, коришћени су да би се ликвидирао потенцијални облик отпора. Дугогодишње робије и мучења били су уобичајена пракса за оне који су сањали о слободи.

Апартхејд је укинут доласком црначког лидера *Нелсона Менделе* на власт, 1994. Али овоме је претходила велика криза тога друштва, која се није могла решити механизмима апартхејда. Најбогатија држава Африке са 38 милиона становника имала је 20 милиона људи који су живели без електричне енергије, 9 милиона незапослених, итд. Систем се урушио сам од себе. Мендела је за време свог мандата (1994 – 99) донео Устав, којим је успоставио правне основе за развој мултиетничког друштва.

## Појам расе

О томе шта је раса и који су њени битни социолошки атрибути води се дискусија више од два века – од времена колонијалних освајања и стварања, када су постављене основе савременог светског поретка.

Неки теоретичари тврде да у свету има на десетине раса.

**Гобино** – Француз (XIX век) сматра се оцем расистичке теорије. Гобино разликује три расе: белу, црну и жуту.

По њему, бела раса је у односу на друге супериорнија, због интелигенције и снаге воље (морала).

Црна раса је у моралном погледу мање савршена и стабилна и карактеришу је одсуство морала и нагињање ка животињским начинима понашања. Мисли се да је својом теоријом утицао на Хитлера.

У XX веку је доказано да не постоје јасно одвојене људске расе, већ само разноврсност у физичким варијацијама људских бића. Генетска разноврсност у оквиру популација у којима постоје видљиве физичке

карактеристике велика је колико и разноликост која постоји међу њима. Зато су научници одбацили појам расе, у смислу да су припадници одређених раса супериорнији од других. Расизам је идеологија са све мање утицаја на јавној сцени у савременом друштву, срачунат на то да оправда одређене неједнакости и одређен начин владања.

Раса се може одредити као скуп друштвених веза које омогућавају да се одреди тачан положај појединца и група, њихових особина и способности на основу биолошки утврђених својстава.

Разлике у раси – јесу фактори у стварању образаца моћи и потчињавања.

## Нација

Нације су основни облици друштвеног груписања у савременом друштву.

Експанзија националног буђења и тежњи ка формирању националних држава у деветнаестом веку нагнала је неке теоретичаре да овај век прогласе *веком националности*. Велики број европских, као и неких ваневропских народа стекао је у овом веку националну индивидуалност и изградио своју националну државу.

Данас, на почетку трећег миленијума феномен нације присутан је у свим његовим аспектима, па и доминантан у сложеним токовима друштвених догађања, у политичким и идеолошким превирањима, али и у личним драмама савременог човека, заокупљеног трагањем за својим ширим идентитетом. Национално питање се с више или мање успеха тек решава, јер није (и не може бити!) једном заувек решено.

Оно што се у деветнаестом веку подразумевало под националним питањем и што је апсолвирано формирањем националних држава, данас добија ширу и богатију садржину. Четири су савремена друштвена процеса са којима је национални феномен у тесној вези : 1. *деколонизација*, чија је последица образовање нових нација; 2. *образовање вишенационалних федеративних држава*; 3. *покретање унутрашњег друштвеног, политичког, културног и етничког питања*; 4. *настанак постиндустријског друштва и виших облика интеграције*.

У најважнијим историјским догађањима, која су оставила печат на девет деценија овог века, национални феномен појављивао се у нај-контровверзнијим облицима. Нацијом и националним били су опчињени протагонисти идеје о потчињавању света (Хитлер и Мусолини), а исто тако и угњетени народи широм света, вапајући за својим националним правима. Без слободарских тежњи угњетених народа широм света за националним ослобођењем и друштвеним напретком не би се могло замислити ни пуцање система колонијализма, чијим крахом започиње процес деколонизације, који је заузео маркантно место у светској историји последњих педесет година.

Пад комунистичког друштвеног система и распад неких федералних држава изнова је у први план истакао национално питање (ратови на подручју некадашње Југославије, вођени у првој половини деведесетих година прошлог века).

У савременом друштву, под утицајем закона о неравномерном друштвеном развиту, одвијају се истовремено два наизглед противречна друштвена процеса: на историјску позорницу иступа велики број нових, малих нација и одвијају се гигантски процеси друштвене интеграције, као израз високо нараслих производних снага епохе глобализације. Ови друштвени процеси траже такав модел организације друштва који не признаје националне границе.

У новије време и у нацијама за које се сматрало да су отпорне на унутрашње потресе, јер су национално конституисане у прошлом столећу, усталасале су се националне страсти етничких група са извесним националним посебностима, такозваних *"нација у могућности"*. Савремено друштво обилује бројним примерима ове врсте : покрет северно-ирске националности у Великој Британији, отпор Баска политичкој доминацији Кастиљанаца у Шпанији, захтеви за националном еманципацијом Сика у Индији и тако даље.

## Настанак нације

Национални покрети настају у последњој фази феудализма, у развijenим државама Европе и повезани су са продирањем робно-новчаних елемената у привреду и са дубоком кризом феудалних односа. Нација, је, према томе, историјска појава, а не "природна", "априорна" заједница, какво се гледиште може срести код неких социолога. За разумевање генезе нације неопходно је познавати фак-

торе који су је условили. Ове факторе можемо груписати у четири категорије: 1. друштвено-економски фактори; 2. социјално-политички фактори; 3. идејно-политички фактори; 4. културно-језички фактори.

Развитак друштвене производње, усавршавање средстава за производњу и оване условљена одговарајућа друштвена подела рада фазе развијеног, "класичног" феудализма испољили су захтеве за ширим и већим тржиштем, као и за друштвеним заједницама које ће бити повезане чвршћим међусобним везама, у којима ће се моћи одвијати друштвени процеси који одговарају развијенијим односима у производњи. Док се феудална натурална производња задовољавала распарчаним феудалним поседима, капиталистичка робна производња захтева много шири простор за свој развитак. Мала, испарцелисана феудална подручја представљала су камен спотицања захукталој капиталистичкој робној производњи и рушила су се под неукротивим валом нових односа у производњи.

Кад се у крилу феудализма почну јављати елементи капитализма, јавља се процес ширег повезивања народа, који доводи до разбијања уских локалних економских и политичких хоризоната. Резултанта тог повезивања је процес унутрашњег националног уједињавања и националног буђења.

Према томе, национална идеја појавила се кад је економски развој почео да руши феудалне односе и да изнутра уједињава нације, односно кад је нова друштвена подела рада (продукт капиталистичких друштвено-економских односа у експанзији) поставила захтев за ширим просторствима.

Сама по себи, национална идеја није стваралац нације, него је само идејни израз њеног рађања. Како су нарасле производне снаге, нова друштвена подела рада и робна производња рушили пред собом организацију феудалног друштва, свест о нацији у својој суштини била је *антифеудална*. То је за националну идеју битно.

Услед дубоких противречности развијеног феудализма, националну идеју која је у његовом окриљу настала, нису могле прихватити све друштвене класе. Национална идеја појавила се као идеја друштвене класе која је по својим идејним опредељењима антифеудална и која је била способна да окупи све друштвене снаге у борби против феудалног друштва. Та друштвена снага била је грађанска класа.

За буђење и унутрашње повезивање народа у нације од одлучујућег значаја били су следећи економски интереси грађанске класе: 1.

тежња за слободом трговине и индустрије; 2. тежња за стварањем компактног тржишта; 3. тежња за слободним најамним радником.

Уз грађанску друштвену класу националне покрете подржавале су и друге друштвене снаге. Ту је пре свега било *сељаштво*, један од најбројнијих друштвених слојева у феудализму. Сељак се ослобађао кметске зависности, својим производима продирао је на слободно тржиште, поткопавао је феудалну испарцелисаност и локализам - једном речју, делио је интересе са младом грађанском класом. Сељачке буне, карактеристичне за период зрелог феудализма, представљале су значајан фактор политичког и економског повезивања народа.

Француска грађанска револуција из 1789. године представља догађај од историјског значаја за рађање и развој националних покрета у Европи. У француској револуцији нација је завладала свешћу маса и дошла је до пуне афирмације њена револуционарно-демократска садржина. Национални занос, који је изазвала француска револуција приморао је заштитнике феудалног поретка да бруталним методама угуше револуционарно врење.

Рађању националне идеје потпомогла је и *тежња за братством међу народима*. Главни протагонисти ове идеје јесу демократске друштвене снаге које су осуђивале свако национално угњетавање: радништво, сељаштво и средњи друштвени слојеви. Револуционарна грађанска класа исписала је ову идеју на својој борбеној застави у виду пароле "*Слобода, једнакост, братство*".

За разумевање настанка и развоја националних покрета значајно је да је спољни оквир у којем се тај процес вршио није била феудална држава, него *језик и култура*. За несметани развитак трговине био је неопходан јединствен национални језик (књижевни језик). Код неких народа националну идеју подспеошио је и реформацијски покрет.

Национално буђење се, према томе, јавило као резултат укупног материјалног и духовног напретка народа који је долазио до изражаја на свим подручјима друштвеног живота. Овај процес одвијао се упоредо са гашењем елемената феудализма и са све снажнијим продирањем капиталистичких елемената у друштвеном животу.

## Појам и основна обележја нације

На темељу набројаних друштвено-историјских претпоставки које су утицале на појаву нације, нацију би смо могли одредити као историјски облик народне заједнице, настао као израз потребе тржишне економије и општег друштвеног напретка који је остварен са настанком грађанског друштва; нација се карактерише јединственим тржиштем, заједничком територијом, заједничком културом и заједничким језиком њених припадника, као и националном свешћу.

Битни елементи који конституишу нацију као друштвену заједницу били би следећи: 1. *историјски карактер* (нација је историјска заједница, настала из народа, у процесу распадања феудализма и рађања грађанског друштва); 2. *територија* (она је територијално јединствена, повезана заједница); 3. *економски моменат* (нација је економским везама повезана друштвена заједница); 4. *заједнички језик и блиска етничка и културна сродност*.

Нација је одређена као *народна заједница* јер је настала из народа као глобалне друштвене групе и етничке заједнице. Генерално гледано, два су начина настајања нација из народа: 1. *спајањем више народа у једну нацију*; 2. *цепањем једног великог народа на две или више нације*. Већина нација настала је на тај начин што се више народа интегрисало у једну националну заједницу. Тако је, на пример, настала америчка нација. На данашњој територији Сједињених Америчких Држава негде до краја петнаестог века непрегледна пространства насељавали су староседеоци црвене боје коже, које је Колумбо 1492. године грешком назвао Индијанцима. У току осамнаестог и у деветнаестом веку ову земљу насељавали су Европљани: најпре Енглези, који су долазили у великом броју, затим Ирци, па Холанђани, па Словени. Америку су насељавали и робови, који су куповани на тржишту робља у Африци, а насељавао је, такође, и народ шпанског порекла. Сви ти народи, различитог етничког порекла, различите боје коже - створили су нацију која је данас водећа економска, технолошка и војна сила света.

Нације настају понекад и *цепањем једног великог народа на две или више нације*. Цепањем руског народа формирано је на територији некадашњег Совјетског Савеза неколико нација: Руси, Белоруси, Украјинци.

Нација се, даље, карактерише *компактном територијом*. Компактност националне територије одређена је државним границама, у оквиру којих је конституисана национална држава. Нема нације без

територије. Палестинци данас нису нација него су етничка група, јер немају нигде своју националну државу. Све до 1948. године и Јевреји су представљали етничку групу; од тада они имају своју државу Израел.

Држава је најважнија политичка организација нације. Она је најпотпунији израз националне индивидуалности и најјачи је инструмент остварења и заштите националних интереса према другим субјектима међународне заједнице. Баш због тога држава је највиши циљ сваког националног покрета.

Нација и држава у савременом друштву упућене су једна на другу. За државу, нација је главни извор унутрашњег државног јединства у којем извору држава налази оправдање за своје постојање, односно оправдање за своју улогу искључивог репрезентанта националних интереса. Данас, међутим, нема државе која би на својој територији имала све припаднике нације чији је она званични репрезентант; такође, нема ни државе чији би грађани припадали искључиво једној нацији.

Нација је такав тип глобалне друштвене заједнице у којој долази до *превладавања дуализма језика*, карактеристичног за народне заједнице. Језик којим се служе припадници једне националне групе је хомоген; то је књижевни језик. Језик јесте значајно обележје нације, али није и одлучујуће. Јер, као што је познато, има нација код којих су у употреби више језика (речит су пример САД, где се поред превлађујућег енглеског језика употребљава и шпански језик).

Вишевековно живљење на одређеном простору у заједници, иста историјска судбина, заједничка култура и језик, утицали су да се појави *национална свест*. Национална свест је једно од битних обележја нације. Национална свест се манифестује кроз већу или мању спремност сваког припадника нације да се бори за остварење националних идеала, пре свега за одбрану националних интереса - макар морао у тој борби да положи и свој живот.

## Нација између садашњости и будућности

Из досадашњег излагања могао би се, извући закључак како је нација друштвено-историјска категорија и да, према томе, то није последња форма уједињавања друштва. Нација би могла бити само пролазна форма на путу ка потпуном уједињавању целокупног друштва које живи на нашој планети у теоријски најглобалнију друштвену групу - *човечанство*.

У савременом друштву паралелно се одигравају два наизглед противречна друштвена процеса: у неразвијеним деловима света рађају се нове нације (на пример, бошњачка нација у Босни и Херцеговини), док се у развијеном свету национална идеја у све већој мери превазилази кроз процес глобализације, унификације културе, кроз стварање мултиетничких друштава и све већи напредак у сфери комуникација. Ова парадоксална ситуација последица је деловања *закона о неравномерном развоју друштва*.

Доказе да се на данашњем степену друштвеног развоја, у најразвијенијим друштвима, нација као "сама себи довољна" друштвена заједница постепено превазилази, можемо открити ако пажљиво анализирамо елементе из којих се нација састоји и њихове супституте у данашњем развијеном друштву.

На плану економије нација се у све већој мери превазилази јер све мање потреба својих чланова може задовољити национална привреда. Да би нације задовољиле нарасле потребе својих чланова (пре свега за различитим материјалним добрима) упућене су да извозе своје производе на светско тржиште и да се одатле снабдевају робама и сировинама које саме не производе. Формирањем светског тржишта, на које су данас упућене и мале и велике, и богате и сиромашне нације света, оне су постале недовољне саме себи, оне су сада само део светске економије и као такве укључене су у светску привреду. Додуше, и даље постоје националне привреде, али је готово с њиховом самодовољношћу и аутономијом. Стварање европског економског поретка Европске Уније са јединственом валутом (евром), парламентом, спољном политиком, фондовима - то најбоље илуструје.

Нације су умногоме данас превладане и на политичком плану, као политичке заједнице. Политика је одавно прерасла националне границе. Без обзира на то што су националне границе још увек највећа баријера између припадника различитих националних група, политика је прерасла националне границе. Горућа питања човечанства,

као што су питања колективне безбедности, питања заштите човекове околине - постављају се данас у универзалним размерама. Данас је више неголи икад раније у историји присутна идеја на свим крајевима земљине кугле да је *свет један*, да је недељива целина, што само потврђује тезу да је данас нација у много чему превазиђена.

Нација се сваким даном све више превазилази и на плану науке, уметности, филозофије. Научна открића нису власништво искључиво нације чији су научници до њих дошли. Открића су данас у највећем броју случајева на располагању целокупном човечанству.

Проблем који се у погледу перспективе нације пред савременим друштвом налази могао би се елаборирати на следећи начин: нацију, која се постепено раствара у човечанство, треба сачувати и омогућити њено перманентно превладавање на свим подручјима друштвеног живота. А то се, између осталог, може постићи пружањем политичко-правних претпоставки за слободан развитак сваке нације и, с тим у вези, спречавањем сваког облика хегемонизма великих и јаких нација над малим и slabим нацијама.

## Етницитет

Под појмом етницитет подразумевамо етничку припадност. Етницитет се односи на културну праксу и обичаје једне друштвене заједнице. Оно што једну етничку групу одваја од других јесте – језик, историја, порекло, религија, стилови облачења или украшавања (народне ношње).

Етничке разлике су у потпуности научене, а расна теорија полази од тога како су одређене групе рођене да владају. И ту између етницитета и расе лежи разлика.

Млади људи прихватају начине живота, норме и веровања својих заједница кроз цивилизацију.

Етничка припадност има кључну улогу у изградњи индивидуалних ентитета, обезбеђује непрекинуту нит са прошлошћу и често се одржава кроз обичаје различитих културних традиција. На пример, Заједнице у САД, где има и Срба (Чикаго). То су Американци, али и људи који негују неку нашу традицију у далеком свету. Етницитет је најчешће повезан са начином живота и атрибутима мањинске групе унутар једне глобалне заједнице.

## Етничке мањине

Уопште узев, термин "мањина" синоним је за социјалну заједницу која припада одређеном етницитету и карактерише се мањим степеном културних, а понекад и политичких права у односу на већину. Националне мањине

Под националном мањином подразумева се становништво једне државе које по свом етничком пореклу, култури, језику и обичајима не припада већинској етничкој заједници, која је конституисана као нација.

Границе етничких група не поклапају се нужно са објективним културним различитостима и могуће да их људи и елементи културе прелазе, а да се постојање границе тиме не доведе у питање. Најснажнији симболи етничке диференцијације обично су језик, вера, историја, традиција, територија... Емоције најснажније покрећу матерњи језик, празници који славе заједничку прошлост, музика и песма, поезија, географски предели за које се везује порекло групе.

Толеранција се односи на колективну и појединачну праксу прихватања и сарадње са особама које нису исте вере, не мисле на исти начин, имају другачији политички став или се разликују по неком другом основу. Толеранција подразумева свесну одлуку да се поступа ненасилно и уздржано. Заснована је на верским учењима светских религија, али и на позитивном законодавству које прокламује право на различито политичко и друго мишљење и неутрожавање појединца или друштвене групе. У најширем смислу, под толеранцијом се подразумева спремност на дијалог са другима и отвореност.

У свом изворном облику, реч *толеренција* значи трпљење, подношење, попуштање. То значење такође подразумева поштовање другог и другачијег, признавање права на различитост; потребу за дијалогом. Толерантна особа допушта и поштује различита мишљења, укључујући и она са којима се не слаже.

У савременим државама националне мањине су службено признате од власти државе и имају одређена мањинска права, која се најчешће односе на заступљеност у државној власти (резервисана места у представничким телима) и аутономије у одређеним областима друштвеног живота.

Србија је држава са бројним националним мањинама. Срби су најбројнија етничка група, али је Србија у новом Уставу, као највишем

правно-политичком акту дефинисана као држава њених грађана. Срби су мањина у неким општинама у Санџаку, затим у Војводини.

Етничке мањине треба да буду мост сарадње са суседним државама, матицама њиховог етничитета.

Већински народ има своју, националну државу, док је национална мањина нема, него припада држави већинског народа, у којој остварује своја културна и друга људска права.

Под националним мањинама такође се подразумевају етничке групе које су наследници старих народа и култура чије политичке елите у времену формирања националних држава нису поседовале економски и политички капацитет да конституишу националну државу, него су остале унутар етничитета којима је пошло за руком да на компактној територији, која обухвата и њихов животни простор, формирају националну државу. Ове етничке заједнице нису решиле национално питање и вероватно га никад неће решити. Зато су националне мањине. У Великој Британији то су Шкоти и Велшани, националне мањине или етничке групе са одређеним посебностима, у Шпанији се ради о етничкој мањини Баска.

Ове групе су незадовољне *историјском неправдом* и питање национализма, као тежње ка стварању своје националне државе постоји час у отвореној час у прикривеној форми кроз новију историју.

Мноштво старих народа у западној, средњој и источној Европи током двадесетог века нашло се с друге стране границе. Они живе унутар етничког простора који је омеђен границама суседне државе (Румуни, Мађари, у Војводини).

Раздобље од 1945. године до краја двадесетог века протекло је у знаку успостављања грађанске демократије, као доминантног облика политичке владавине. Са демократизацијом, дошло је до побољшања статуса етничких мањина. Народи бившег Совјетског Савеза после 1991. године, изборили су се за националну самосталност и своју, националну државу. Брисањем етничких граница у Европи (после 1992. године) створени су релативни услови да се етничке мањине све више приближавају својим матичним државама.

Европска Унија, као супранационална организација, која окупља двадесет и седам држава и више држава које су поднеле захтев за придруживање – поставила је услов како чланицама тако и будућим чланицама за придруживање асоцијацији држава. Услов у погледу националних мањина тиче се обавезе поштовања права националних мањина, као што је општење и похађање школа на матерњем језику,

неговање мањинске културе, кроз постојање и државно финансирање институција културе, као што су позоришта, домови културе и слично.

Америка (САД) је земља у којој је питање националних мањина решено на најбољи начин. Земљу сачињавају етничке групе које су се насељавале ову земљу од 18. века до данас (и данас). Америка је земља која је настала из националних мањина (*усељеничка држава*), које су етничке групе нашле заједнички интерес да изграђују државу, која је у двадесетом веку постала најдоминантнија економска и војна сила света и ту супрематију задржава и данас, захваљујући имиграционој политици сталног усељавања етничких група из целог света.

Број становника је за шест година повећан за двадесет милиона, што је мање резултат природног прираштаја, а више – приливом имигрантске популације.

Према подацима државних служби за демографију, етничке мањине данас чине око трећину америчке популације, а већ наредне деценије чиниће четрдесет посто становништва.

У Америци постоји страх да би етничке мањине могле кроз неколико година у потпуности да промене етничку карту земље. Ради тога је на граници са Мексиком подигнута ограда од жице. Међутим, то није дало велике резултате, јер људи проналазе различите начине да би се населили у земљу са вишим животним стандардом.

Можда је најбољи пример који илуструје однос мањина – већина у једној глобалној заједници везан за положај жене. Понекад се на жене гледа као на мањинску групу, иако у већини држава оне чине преко 50% процената популације. Жене су традиционално обесправљенији део друштва.

Управо из разлога што су лишени неких културних и других социјалних права, не прописима које држава доноси, него просто самовољом људи који не припадају њиховој етничкој групи а представљају власт и доносе одлуке – припадници мањина често себе виде као различите од других људи. Најчешће живе изоловано од шире друштвене заједнице и концентрисани су у одређеним деловима насеља или читавим областима једне земље (Баски као мањинска заједница живе у области Баскија у Шпанији и чине мањину у односу на Касиљанце, који чине већину шпанског становништва).

Мањине често практикују **ендогамију** – брак у оквиру групе, како би задржали своје културне особености. Из неких разлога, у прошлости, у процесу сељења народа, једно црногорско племе доспело је до

Кладова. Овде су формирали насеобину – Петрово Село. Практикују ендогамију. Труде се да склапају бракове унутар исте етничке заједнице. Млади људи понекад су принуђени да се запуте у Црну Гору у потрази за срећом.

Постојање мањина у једном глобалном друштву може се уочити и на први поглед. Разлог лежи у чињеници да су мањине емигрирале са далеких простора и из других подручја и не разликују се само по обичајима и културним цртама и вери, које упражњавају, него и по физичком изгледу. У Француској, која је асимиловала велики број Арапа из земаља *Магреба*, лако је препознати Арапина. Често носи браду, готово обавезно бркове и има специфичну боју коже. Жене су забрањене. Према томе, физичке разлике, као што је боја коже, често су одлучујући фактор у одређивању неке етничке мањине.

## Предрасуде

Предрасуде су најчешће пежоративна (негативна) мишљења или ставови које припадници једне етничке групе имају према другој. Особе које робују предрасудама имају унапред изграђен став, заснован на гласинама, а не на доказима. Предрасуде се тешко мењају, а гаје их појединци. Нико тачно не зна шта појединац о овом или оном етницитету мисли. Они који имају предрасуде према једној групи – одбијају да чују супротно мишљење. Тако на пример код белаца постоји предрасуда да црнци много раде. Код белаца постоји изрека: "*Радиш као црнац*". Предрасуда је највероватније настала у време кад су црнци куповани на пијацама у Африци и допремани као робље за тешке послове у пољопривреди у Америци. Интересантно је да иста предрасуда постоји и код црнаца. Наиме, посматрајући активности белаца усмерене ка увећању иметка, које често немају краја, црнци су сковали изреку: "*Радиш као белац*".

Стереотипи се често односе на мањине. На пример, да су сви црнци атлетски грађени, итд.

Стереотипи постају саставни део културног схватања и тешко их је мењати, чак и кад се ради о грубом извртању стварности.

Предрасуде могу да буду основа за дискриминацију, конкретно понашање. На пример, белац лакше долази до посла неголи црнац са истом стручном спремом ако се тражи радник, а послодавац је белац. Држава и разне невладине организације овде не могу ништа да учине. Даље, белац неће купити кућу у црначком кварту не зато што има

предрасуда према црнцима као потенцијалним криминалцима него зато што ту предрасуду имају други, па он ако случајно доцније жели ту кућу да прода, неће лако моћи да нађе доброг купца.

## Мултиетничка друштва

Према неким историчарима, последњих пет хиљада година, колико дуго постоје преиндустријске цивилизације и савремено друштво, у свету је било око четрнаест и по хиљада мањих и већих ратних жаришта.

Ратни сукоби по правилу доводе до сеоба становништва у пределе далеко од ратних пожара. Осим тога, развој капитализма и тржишне привреде омогућио је једном броју држава висок животни стандард становништва. Према тим државама постоји стални егзодус становништва из мање развијенијих држава са циљем да се оствари право на рад, нађе запослење и започне квалитетнији живот.

Из ових и бројних других разлога кретања становништва (миграције) у свету су све веће, а нарочито су изражене у прошлом и на почетку овог века.

Мешање становништва које припада различитим варијететима (расама), културним срединама и има различите обрасце живота, ближе одређене неписаним нормама, општи је феномен нашег времена.

Желећи да призна и прихвати нову реалност, већина развијених држава света данас подржава политику стварања и коегзистенције мултиетничких друштава.

Америка, настала пре 250 година, представља прву мултиетничку заједницу и узор који је до данас непревазиђен. Непрегледна пространства умереног појаса, идеална за бављење пољопривредом и узгајањем стоке у почетку су насељавали малобројни домородци – народ црвене боје коже. Проналазачи Америке грешком су их назвали Индијанцима, убеђени да су открили Индију, земљу коју је у седмом веку открио Италијан Марко Поло. Америку су затим насељавали народи склони авантурама и морепловству: Енглези, Ирци, Холанђани, Грци, Мексиканци и, напоследку, црначко становништво, које је допремано бродовима из Африке да би радило као робље.

Етничке и расне групе створиле су на тим просторима јединствену америчку нацију.

Глобализација додатно, на вишем нивоу – подспешује политику мултиетничких друштава. Народи држава Источног блока постали су или постају део Европске Уније и могу слободно путовати тамо где је то до јуче било немогуће. Тражити посао, такође.

Свет се неравномерно развија, тако да су у неким деловима света међуетнички сукоби стални. Тензије постоје. На пример на Блиском Истоку – Јевреји и Палестинци. У Индији – Индуси и муслимани стално се гледају преко нишанских справа у провинцији Кашмир.

Неке мултиетничке државе су дезинтегрисане и вероватно ће бити дезинтегрисане без остатка – (Југославија као *добра идеја*).

## Модел етничке интеграције

**Асимилација.** Имигранти (трајни усељеници) напуштају обичаје и обрасце понашања својих предака, утапајући се у правила понашања већине. То значи да они најпре мењају језик, начин облачења, културу, да би се успешно уклопили у нови друштвени поредак.

Традиција као колективно памћење код придошлица се напушта ради асимилације, лакшег уклапања у преовлађујуће обрасце понашања већине становништва.

Типична земља асимилације јесте Америка. Досељеници су се одрекли свог језика и културе и постали су Американци. Ово се односи на Грке. Србе, Холанђане и друге народе који су у прошлим вековима, али и данас постали држављани Америке.

**Лонац за растапање.** Ради се о једном нарочитом обрасцу изградње мултиетничког друштва. Традиције и обичаји досељеничког становништва нису напуштени, већ обликују и дају допринос непрекидно променљивом друштвеном миљеу културе новог друштва. То је култура која се непрекидно ствара, као мешавина култура различитих етничких заједница које настају тај простор. Ово је типичан модел америчког културног развоја – досељеници имају своје обрасце понашања и културне црте, али су тим цртама створили америчку културу.

**Културни плурализам.** Услов за успешно развијање и функционирање мултиетничког друштва јесте постојање културног плурализма. Културним плурализмом називамо политику или мере чији је циљ - подстицање развоја плуралног друштва, у којем се вреднују и признају различите подкултуре.

Плуралистички приступ гледа на мањинске етничке групе као на равноправне учеснике у друштву, што значи да имају иста права као и већинско становништво. У таквом друштву етничке разлике поштују се као фактори ширег националног живота. САД су умногоме плуралистичке, при том су разлике везане за материјалне неједнакости.

Модел културног плурализма је по свему судећи најбољи модел, али он тешко крчи себи пут. Многи изједначавају права мањина, повезују их са њиховим већим правом на радно место (на пример, *Шта траже ови Црногорци у Београду, покупише сва слободна радна места; шта ће да раде наша деца*).

## Проблеми остварења мултиетничких друштава

Предрасуде дуго живе и тешко се искорењују. Овакво друштво, засновано на горе наведеним вредностима је идеал. Али још није у потпуности реализовано. Наилази на препреке у свакидашњем животу.

Докле год млади у Западној Европи буду делили предрасуде наслеђене од претходне генерације, етничке мањине у већини земаља и даље очекује стална дискриминација у клими пуној напетости. Свест друштва се најспорије мења.

## Етнички сукоби

Етнички сукоби су могући у мултиетничким друштвима (бивша Југославија). Верске, језичке и друге разлике могу постати камен спотицања ка одржању равнотеже мултиетничког друштва.

Југославија је настала на простору великих сеоба и мешања народа различитих култура и вера. Ову земљу држао је комунизам са својом идеологијом братства и јединства. Али пад комунизма означио је и пад те идеологије као кохезивног идејног фактора и земља је завршила у грађанском рату.

Хрватска настаје као независна моноетничка држава, после рата (најмање 14% Срба насељавало је њену територију). Срби, као најбројнија етничка група средином деведесетих година масовно напуштају своја вековна огњишта. Завршетком ратова на Балкану (1995) међународна заједница је учинила напор да поврати избеглице на своја огњишта. Статистика, међутим, показује да се само 30% избеглица враћа на своје огњиште.

Рат у Босни био је логички продужетак распада мултиетничког друштва (1992-95). Ратови у земљама организованим на мултиетничком принципу по правилу прати талас избеглица, који се прелива у суседне земље или у земље у којима се може наћи посао за солидну плату.

Рат Хрватској, Босни и доцније на Косову је интернационализован: Unprofor, Kfor - међународне мировне снаге за одржање примирја.

Ратови на Балкану се по својој суровости и промени људских судбина нису разликовали од грађанских ратова вођених у Европи или у другим деловима света. Етничко чишћење подразумева присилно измештање становништва путем употребе силе, узнемиравања и терора.

**Геноцид** је систематско уништавање једне етничке групе, са циљем да се она потпуно уништи.

Термин *геноцид* употребљен је први пут у време покоравања Јужне Америке од стране Шпанаца и Португалаца. Локално становништво је масовно ликвидирано. Домородци, који нису познавали барут нити технике вођења рата, систематски су уништавани (геноцидним радњама).

**Етнички инжењеринг** (чији је геноцид политика и идеологија истовремено) практикован је у XX веку масовно: најпре у периоду 1915 -1923 у Јерменији Турци су убили више од милион Јермена. Хитлер је убио више од 6 милиона Јевреја у другом светском рату. Новија историја нам показује стравичне податке геноцида на тлу Африке. У грађанском рату у Уганди године 1998. племе Хуту за 3 месеца побило је преко 800.000 људи мањинског племена Тутси.

Данас се само мали број ратова води између држава. Највећи број ратних жаришта у свету данас има етничку позадину. Последице етничких сукоба осећају се далеко од линија фронта (избеглички талас у случају распада Југославије кретао се до Аустралије, Канаде и САД, а о Немачкој да и не говоримо). Зато се међународни субјекти све више мешају у те односе, у обуздавање сукоба, као медијатори у

преговорима и више од тога – кроз оружану интервенцију (NATO савез у Југославији, 1999).

Ради упозорења и претње потенцијалним инспираторима ратова са несагледивим хуманитарним последицама, основани су међународни судови за процесирање злочина који се сматра кршењем међународног ратног права. Први такав суд основан је после завршетка Другог светског рата и судио је најближим сарадницима Адолфа Хитлера.

Средином деведесетих година прошлог века Генерална скупштина, као највиши орган Организације Уједињених Нација, основала је Међународни суд за процесирање ратних злочина почињених на подручју бивше Социјалистичке Федеративне Републике Југославије и Уганде, са седиштем у Хагу.

## Економске миграције

Освајачки походи у историји подстицали су велике миграције, после чега су настајала на одређеним просторима мултиетничка друштва.

Људи су масовно мигрирали шездесетих и седамдесетих година у неке европске земље, које су бележиле високу стопу раста националног дохотка (на пример, у Немачку, Француску, Швајцарску). Одлазак такозваних гастарбајтера са простора бивше Југославије и из Турске била је масовна појава седамдесетих година прошлог века. Са наших простора углавном је на рад у иностранство одлазила проста радна снага, ређе школовани људи.

Према подацима Уједињених Нација, процењује се да је у свету 1990. године било око 80 милиона миграната – за радним местом, а од тога броја је око 20 милиона избеглица. Број миграната се значајно увећава са отварањем земаља Источне Европе и њиховим прикључењем Европској Унији (2004).

Европска унија означила је крај границама у делу Европе у којем живи 500 милиона људи. То је отворило путеве новим миграцијама. Грађани земаља Европске Уније имају право запошљавања у било којој земљи Уније. Земље Уније одбијају да приме радну снагу и имигранте изван Уније, осим у случају спајања породица. Из тих разлога многи који живе изван Уније настоје да се докопају тог тржишта радне снаге на сваки начин – преко привремених туристичких виза, као слепи путници и сл. Трговина људима, који су спремни да плате целокупним својим скромним иметком улазак у обећану земљу – постала је уносан посао и пракса многих појединаца и група које се баве организованим криминалом.

Треба правити разлику између миграната и имиграната. Мигранти су људи који трајно напуштају своју земљу, са циљем и надом да ће у новој домовини квалитетније живети. Имигранти су људи у радној доби који повремено напуштају своју земљу, због незапослености, ниских најамнина и опште бесперспективности. Разлог напуштања земље је потрага за боље плаћеним послом и квалитетнијим животом.

Миграцијска кретања доприносе етничкој и културној разноликости у многим друштвима и помажу обликовању демографских, економских и друштвених промена.

### **Модел миграције:**

- ❖ Класичан модел миграције – Држава својом политиком овде подстиче миграције, дајући држављанство мигрантима без већих проблема. Тако су настале САД, Канада и Аустралија. Ове земље су настале као усељеничке државе.
- ❖ Колонијални модел миграција карактеристичан је за некадашње велике колонијалне силе: Британију и Француску. Ове земље спроводе политику усељавања становништва из бивших колонија, које већ има неке елементе француске/енглеске културе (језик). Усељеници из Комонвелта (земаља које су биле енглеске колоније) и Алжира и земаља Западне Сахаре (земље Магреба).
- ❖ Немачка, Швајцарска, скандинавске земље примењују модел гас-тарбајтера, радника на привременом раду. Имигранти улазе привремено у земљу, где их по правилу чекају радна места, добијају радне визе да би испунили потребе за простом радном снагом. Некад се ради о сезонским пословима (Швајцарска и Аустрија). Миграција у ове земље осетно је успорена пре две деценије, јер је економски развој прешао у рецесију – кризу, па је смањена потреба за страном радном снагом.
- ❖ Илегални имигранти. Последњих деценија река имиграната се увећава. Земље према којима се имигранти крећу пооштравају имиграциону политику. Имигранти траже алтернативна решења. На нове изазове одговарају улазећи у земљу на основу туристичких виза (краткотрајни боравак) или користе друге алибије. Углавном немају дозволу имигрантских власти. Последњих година река имиграната настоји напустити Албанију (бродови према Италији) и Југоисточну Азију. Исти је случај са имигрантима из Мексика, који долазе у САД.

## Савремене тенденције у глобалној миграцији

Миграције се дешавају у већем броју него икад у историји. Штавише, миграције се догађају између већег броја земаља истовремено и не настају једино као последица звецкања оружјем на неуралгичним тачкама на планети. Можда су најбољи пример велике миграције кинеских имиграната, који су просто својим приватним бизнисом у улози предузетника преплавили Европу. Миграције тако постају глобални феномен.

Већина земаља према којима се таласи имиграната крећу опрезно прима имигранте из различитих земаља. Сједињене Америчке Државе сваке године организују усељеничку лутрију за добијање тзв. зелене карте. Годишње се по овој основи на организован начин прими педесет хиљада углавном младих људи, стручњака који желе даље стручно усавршавање и запослење.

Статистике показују да су жене све више присутне у имигрантској популацији. Ово је и разумљиво, обзиром да живимо у времену ослобођења жене. Део жена емигрира ради потраге за боље плаћеним радним местом и квалитетнијим животом, какав постоји у развијеним земљама. Део жена постаје жртва тзв. трговаца белим робљем, а један део напушта домовину у потрази за мужем.

## Дијаспоре

Захваљујући миграцијама које трају вековима и имају за последицу стварање територија се етнички мешовитим становништвом, као и либерализацији усељавања од стране неких држава, имамо за последицу да етницитет (етничка група која у савременом добу постоји као нација) не егзистира једино на компактном простору који је омеђен државним границама, него га сачињавају и делови заједнице у статусу имиграната негде у расељењу. То су дијаспоре.

Другим речима, дијаспору сачињава становништво једне етничке групе које се налази делимично у расељењу, у једној или у више држава. Дијаспора се састоји од миграната и имиграната, у Европи, Америци и Аустралији. Чланови дијаспоре су распршени по целом свету, али елементи кохезије, колективне свести који их уједињују јесу језик, религија, историја. Такође, оно што их уједињује јесте веровање у могућност повратка у земљу матицу. Осећај солидарности са члановима који живе у матици, осећај солидарности са члановима

исте заједнице (нпр. демонстрације наших људи у Лондону и Паризу за време рата 1999).

Већина савремених држава има своју дијаспору. Око милион и осамсто хиљада Мађара живи у румунској провинцији Ердељ. Велику дијаспору има и Грчка. Наша дијаспора настањује земље Европске Уније – Немачку, Француску, Аустрију. Део дијаспоре налази се у Америци и Јужној Америци, а један део је стигао чак до Аустралије.

Свет у епохи глобализације постао је први пут један; целина. Захваљујући томе, идеје и људи прелазе границе лакше и брже него ли икад до сад у историји. Миграције добијају на интензитету и постају феномен свих друштава и свих континената (па према томе имају глобални карактер), из темеља мењају друштво у којем живимо. Последица масовних глобалних миграција јест да бројна друштва постају етнички разнолика (мултикултурална).

Последица ових процеса је да људи долазе у додир са другим људима који размишљају другачије, изгледају другачије и мисле другачије.

## VIII ПОРОДИЦА И БРАК

**Д**а породица игра изузетно важну улогу у друштву знало се још у старом веку. Антички великани друштвене мисли Платон и Аристотел уочили су значај који за друштво има породица, а Огист Конт, оснивач социологије, писао је о породици као основној ћелији друштва. Са Контовим схватањем данас се сви слажу, јер је питање како би се репродуковала људска врста да није ове толико значајне парцијалне друштвене групе.

Социологија усмерава пажњу у наше време на теме као што су: узроци пропасти бројних брачних заједница, појава нових бракова, све у контексту дубоких друштвених промена изазваних глобализацијом.

У социологији се разликују категорија брака и категорија породице. Брак је ужа категорија. У принципу то је веза између мушкарца и жене која је регулисана моралним и правним нормама. Брак има толико велики значај за друштво да га све савремене државе уређују законодавством. У нашој земљи закон о браку и породици био је један од првих закона који је нова власт већ у току 1946. године изгласала у Савезној народној скупштини. Породица је шира социолошка категорија. То је, најчешће, заједница између мушкарца и жене и њихове новорођене или усвојене деце заснована, такође, на моралним и правним нормама. Мушкарац и жена, по правилу, склапају цивилни брак, пред органима државне власти. Закон не забрањује склапање црквеног брака, мада овај брак не ужива правну заштиту. Супружници не могу бити у крвном сродству.

Кад двоје људи ступи у брак – они постају сродници једни другом. Такође, њихове фамилије се зближавају.

Породица спада у ред најкомплекснијих парцијалних друштвених група. Дакле, у њој се не одвија један друштвени процес, већ читав комплекс друштвених процеса. Зато се и не може пронаћи нека друга парцијална друштвена група у којој се одвија тако велики број друштвених процеса као што је то случај са породицом. Породица је група у којој се одвијају основни животни процеси, повезана је снажним

нитима са животом сваког појединца тако да оставља врло снажан утицај на његов целокупан живот. Познато је да људи одрасли у породицама са много конфликта пате од разних неуроza и често постају друштвено девијантне личности.

За разлику од неких других друштвених група (као што су, на пример, политичке странке), које су настале организованом акцијом појединаца или друштвених група, породица је тип друштвене групе настао спонтано, природно, као резултат потребе друштва. Баш због тога је породица заједница у којој се појединац у потпуности идентификује са собом, својим интересима и егзистенцијом уопште.

Све напред речено о породици доводи до тога да је тешко према породици успоставити однос објективног научног посматрања. Такође, треба истаћи да је породица, баш због великог броја друштвених процеса који се у њој одвијају, предмет интересовања великог броја друштвених и других наука. За породицу се, осим социологије (у оквиру које интензивни развитак бележи посебна научна дисциплина - социологија породице), активно занимају правне науке и психологија.

У социологији данас је општеприхваћено становиште да се у савременој породици могу идентификовати четири најважније функције.

**1. Биолошко-репродуктивна функција** породице је њена најважнија функција. Због вршења репродуктивне улоге у друштву породицу су социолози и одредили као основну ћелију друштва. Породица је идеална друштвена група за обављање ове животне функције за друштво јер је по својој природи спонтана људска заједница. У породици се рађају и подижу поколења и тако се омогућава продужење људске врсте.

**2. Васпитно-образовна функција** породице такође има велики значај. У оквирима породице (вишечлане друштвене заједнице) одвија се спонтано процес васпитања младог поколења, то јест процес преношења моралних норми. Образовањем се преносе знања и искуства претходних генерација на нове генерације. Усвајањем моралних норми млад човек се понаша у њиховом духу, то јест прихвата их и поштује; понаша се конформистички и избегава преступе. Образовањем, стиче више или мање објективну слику о свету који га окружује, о природи и њеним законима.

Сматра се да највећи фонд елементарних знања о свету дете стекне до пете године живота. А то је онај временски период који дете проводи по правилу у породици. Процес васпитања и образовања се не

завршава у детињству нити у младости; напротив, то је процес који траје читавог живота. Како би се друкчије могло објаснити понашање људи који временом мењају радикално своја уверења о неким важним животним питањима. А како човек цео свој век проводи у породици, јасно је да се процес васпитања и образовања према члановима породице не одвија само у детињству и у младости, него и касније, у зрелом добу.

**3. Друштвено-економска функција** огледа се у томе што се породица јавља као произвођачка друштвена заједница. Функција породице као произвођачке заједнице карактеристична је нарочито за један од историјски превазиђених типова породице који је у социологији познат као *велика фамилија*. Ова породица, која је била карактеристична и за наше крајеве и коју је у литератури прегнантно осликао Бора Станковић, карактерише се великим бројем чланова и значајним имовинским богатством израженим у земљи. Породица броји до 150 чланова. Сви чланови су у крвном сродству. Произвођачко-потрошачки карактер заједнице огледа се у томе што сви способни за рад обављају неки посао на имовинском поседу. Највећи део материјалних потреба задовољава се унутар породице. Односи у овом типу породице уређени су на строго хијерархијској основи. На њеном челу налази се најстарији члан, мушкарац, *pater familias*, са деспотским овлашћењима. Овакав тип породице углавном је ишчезао из наших крајева, али се задржао у другим, најчешће неразвијеним ваневропским државама.

**4. Психолошка функција** породице природна је последица карактера породице као природне и присне људске заједнице. Породица је, као таква, идеалан оквир за одвијање психичког живота човековог, за његову психичку релаксацију. У породици, нарочито ако се у њој односи између чланова заснивају на складу, хармонији и љубави, појединац налази свој психички мир.

## Обележја савремене породице

Под утицајем друштвених промена, изазваних процесом глобализације, мењају се односи у браку и породици. Породица је објективно у дубокој кризи, као веома значајна друштвена група. Разлог лежи у чињеници што су промене изазване глобализацијом динамичније од свега што је познато у историји. Односи у породици у великој мери

засновани су на традицији и обичајима, дакле на друштвеним вредностима и нормама које се споро мењају.

Људи са све већим опрезом ступају у брак. Граница ступања у брачне односе стално се помера према горе. Према статистичким подацима из 2005. године, мушкарци код нас ступају у брак просечно са 27,7 година старости, а жене са 24 године. Ако се сетимо да су некад младенци у брачне односе ступали у петнаестој години, па и раније, а да је тек у двадесетом веку установљена категорија пунолетства, која код људи који припадају западним културама износи осамнаест година, јасно је да се млади људи све теже одлучују на склапање брака. Разлози су бројни. Један од најважнијих разлога је свакако несигурност појединца коју ново време носи.

Велика разноликост породичних модела постала је свакодневна црта нашег времена.

Брачни односи и даље у великој мери зависе од традиције и обичаја. У многим деловима света, а вероватно и у нашој средини. Наиме, ступање у брак није понекад ствар избора појединца него резултат нагодбе њихових родитеља.

Брак је замишљен као значајна и стабилна друштвена институција. Католичка црква све до краја прошлог века није дозвољавала развод брака, осим у ретким случајевима, као што су: не испуњавање брачних обавеза или прељуба брачног партнера. Први закони који дозвољавају развод брака појављују се шездесетих година у развијеним земљама Запада.

Стабилност брачних заједница дуго је у историји цивилизације била обезбеђена прагматичним разлозима: да се сачува иметак претходних генерација – супружника. У прошлости се богатство и иметак уопште стицало споро, а од пресудне важности је било да се исти очува и по могућности увећа за наредне генерације. Данас, међутим, у време великих изазова али и ризика, када је на делу животна филозофија *Self made man*, богатство је постало за већину обичних људи врло релативна категорија.

## Развод брака

У друштвима која припадају западним и источним културама брак се сматра светињом и као такав је заштићен моралним, обичајним и правним нормама. Све до пре неколико деценија нико није смео ни помислити да би могао добити дозволу за развод брака, ма којој култури да припада. Ситуација се временом променила, будући да је дошло до суштинске промене друштвених односа.

Развод брака најбоље показује колико је породица као основна ћелија друштва данас у дубокој кризи. Стопа развода бракова је различита и далеко је већа у најразвијенијим друштвима од друштава у којима се односи и даље у великој мери заснивају на моралним и обичајним нормама.

Стопа развода бракова у најразвијенијим земљама – Сједињеним Америчким Државама и Великој Британији износи драматичних 60%. То значи да се на 100 склопљених бракова више од половине разведе. Стопа развода код нас износи око 15 процената. У друштвима која су под великим утицајем религије, као што су земље у којима се исповеда ислам, развод брака као институција и не постоји.

## Савремени облици брачних заједница

**Веридба** је предбрачно стање. Практикује се у западним културама. Познато је и код нас. Веридбом називамо предбрачне односе будућих супружника који одлучују да живе извесно време пре формалног склапања брака, ради бољег упознавања. Чин веридбе регулисан је обичајним и моралним нормама, као што је даривање вереника, весеље и сл. Веридба је процес прилагођавања супружника и обично не траје дуго: неколико месеци или годину дана. У случају да се покаже да су нарави супружника неспојиве, веридба се раскида. У супротном, веридба је фаза у процесу брачних односа која води ка склапању брака.

**Кохабитација** је ванбрачна заједница двоје партнера без формалног закључења брака пред надлежним државним органом (матичарем). Ради се о институцији новијег времена, каква није била замислива у прошлим вековима. У свакидашњем животу овај облик заједнице назива се неформалним или дивљим браком. Како овакви односи партнера могу потрајати, не ретко се догађа да се из оваквог

типа односа оствари потомство. Статистике показују да је кохабитација нестабилна друштвена заједница и да се у просеку три до четири пута брже распада од класичног брака.

**Домаћинства са једним родитељем.** То су остаци некадашњих бракова-породица. Статистика показује да приликом раскида брачних заједница деца у 90% случајева остају мајци. Таква домаћинства спадају међу најсиромашније групе у савременом друштву. Домаћинство чине деца и тзв. самохрана мајка.

Овој категорији домаћинстава прибранају се и **домаћинства без оца**. Учестали разводи бракова има за последицу да је све већи број породица без оца. Ово има врло негативне последице у процесу социјализације потомства – мушке, женске деце која проистичу из пропалих бракова и припадају мајци. Отац је у породици обично врховни ауторитет и арбитар, који усмерава процес социјализације, награђује и кажњава. Одсуство оца, нарочито у фази социјализације коју називамо родитељством, представља кључни фактор за појаву бројних проблема код адолесцената: појава криминала, конзумирање дроге, итд. Деца одрасла без оца имаће проблема да и сами буду једног дана родитељи.

Брак и очинство у друштву (породици) јесу начин да се стави под контролу агресивност код мушкараца (деце). Без оца – ова енергија може да се трансформише у криминал и деликвенцију младих. Овде је битно колико је отац као *pater familias* по традицији укључен у породични живот и родитељство.

**Реконструисане породице.** Раскиди брачних заједница ослобађају дојучерашње брачне партнере брачних обавеза и омогућавају им да уђу у нову брачну заједницу. Реконструисаним породицама називамо оне брачне заједнице које чине супружници од којих је бар један већ имао брачно искуство, односно неуспешан брак. Овакве породице поред супружника обухватају и њихову децу из претходних бракова, као и децу рођену у новом браку. Тако сложена породична заједница је потенцијално конфликтна, јер се ради о великом броју чланова и о преплитању различитих личних и групних интереса.

## Значај емоционалне везе

Односи у браку зависе од сарадње и комуникације међу учесницима. Емоционална комуникација јесте централна како за односе унутар породице – родитељи и деца, тако и за односе између супружника.

Време у којем живимо карактерише се великом борбом полова. Израз тога стања је: пораст броја брачних саветовалишта, група за самопомоћ, итд. Борба полова, која је извор и утока кризе савремене породице, настаје као последица борбе за љубављу. Брак је данас добровољна заједница која по правилу из љубави настаје и због љубави се раскида. Логички се намеће питање: зашто данас имамо тако снажан акценат на љубави. Зато што је свет око нас безличан, апстрактан, виртуелан и брзо се мења. Појединцу као једино прибежиште остаје љубав. У свету у којем су многе ствари виртуелност, привид, а врло често и обмана, свету у којем је ризик и неизвесност природно стање ствари – изгледа да је једино љубав стварна и могућа.

Сама по себи, као категорија, љубав је контроверзна одувек: она је и очај и утеха, намирење душе.

## Злостављање у породици

Злостављање у породици познају сва друштва у којима постоји моногамни брак. Идеја о неједнакости између полова врло је стара. Већ смо на почетку ове књиге, у делу о заједничким одликама друштва, истакли како је идеја о неједнакости полова, односно о супрематији мушкарца над женом, присутна још у миту о настанку човека.

Злостављање у породици подразумева физичко злостављање члана породице усмерено према другом члану или члановима. Отац у алкохолисаном стању често зна да туче супругу, али и децу.

Кад се говори о злостављању у породици онда се пре свега мисли о злостављању деце. Многе древне културе полазиле су од премисе да је "батина из раја изашла". Колико у прошлом веку учитељи су имали право да ишибају ученике који нису научили прописано градиво или су на други начин недисциплиновани у односу на владајући школски морал.

Родитељи, такође, често прибегавају физичком злостављању деце у процесу васпитања и социјализације. Овде се ради да физичко злостављање над децом подједнако практикују и отац и мајка. Циљ злостављања је обично да се оставе лошег друштва, да се лате књиге, да поштују родитеље и учитеље, да престану да упражњавају пороке, као што су: уживање дроге, конзумирање алкохола, употреба цигарета и слично.

Насиље у породици, у форми физичког злостављања (туче члана породице или чланова) врло је честа појава и данас, на почетку трећег миленијума. Израчунато је да појединац има већих шанси да буде физички злостављан у породици него на улици. Штавише, све до недавно сматрало се нормалним кад један члан породице туче супругу или децу. Ово се сматрало његовом приватном ствари. Органи реда и репресије државе на то нису обраћали пажњу. У најбољем случају прекинули би тучу и на томе би се све завршило.

Жена је најчешћа друга мета физичког злостављања у породици. Ретки су случајеви да је мушкарац изложен физичком злостављању од стране жене или своје деце. Тек на почетку овог миленијума друштво на Западу предузима организоване мере да спречи насиље и злостављање у породици. Године 2005. по узору на законодавство Европске Уније, наша земља је донела Закон о браку и породици, који оштро санкционише злостављање у породици. Нарочито се то односи на злостављање жене. Злостављање више није "приватна ствар" најснажнијег члана породице. Обавеза је државе да свако злостављање спречи.

Поставља се питање – зашто је насиље у породици стекло право грађанства и постало тако уобичајена појава да је држава морала да га санкционише, у настојању да смањи тензије у тој најзначајнијој друштвеној групи и смањи стопу раскида брачних веза и односа.

Жена као "слабији пол" злостављена је и изван породице. Појава женског робља не тако давно имала је право грађанства и на нашим просторима. Неудате младе жене из Русије, Румуније, Украјине и других држава источне Европе често су продаване послодавцима на нашим просторима, принуђене да се доцније баве проституцијом.

## Утицај индустријализације и глобализације на породични живот

Брак и породица у савременом друштву доживљавају дубоке промене. Обе ове друштвене установе су у кризи, која је једна од општих одлика савременог друштва. Но то не значи да ће брак и породица као установе нестати у вртлогу промена које су захватиле сва подручја друштвеног живота.

Савремени брак је у кризи због тога што савремени друштвени процеси доводе до разбијања породичног јединства. Развој индустрије и услужних делатности карактерише се све већом потражњом за женском радном снагом. У ранијим етапама друштва жена је упућена само на послове у кући и на васпитање потомства. Савремена епоха је, између осталог, епоха еманципације жене у циновским размерама. Сада и жена, попут мушкарца, ради ван куће и на тај начин зарађује део средстава неопходних за живот породице. Супружници, осим у ретким приликама, раде у одвојеним институцијама, а често се догађа да раде и у различитим местима. Ова раздвојеност на послу нужно доводи до сусрета са другим људима, а ово опет често до прељуба и следствено томе до развода бракова.

Даље, савремен човек је толико развијено и свестрано биће да је тешко да у свом партнеру нађе све оне особине које су му потребне. Због тога се појединац врло често обраћа особама или друштвеним групама ван породице, да би задовољио неке своје потребе. Коначно, брак је у савременом друштву у кризи јер се све мање реализује као установа која заснива породицу. Брак се у све већој мери у савременом индустријском друштву манифестује као заједница у којој се односи супружника заснивају искључиво на љубави, а не и на породичним везама и односима. Како је љубав релативно осећање, подложно честим променама, кад у браку дође до осеке у љубави између партнера, брак се брзо растура, јер не постоји редовно породична заједница која би га сачувала од пропадања.

Савремена породица значајно је измењена под утицајем глобализације и новог стила живота. Оно што се може видети на први поглед, то је смањење броја чланова породице. Не тако давно неки типови породица бројали и до 150 чланова (Велике фамилије у Србији почетком прошлог века). Савремена породица данас се своди на брачне partnere и на њихову малолетну децу.

Промене у савременом друштву су тако интензивне да утичу на све класичне функције породице.

**Биолошко-репродуктивна функција** пролази кроз снажну трансформацију на тај начин што друштво настоји да утиче на ову најзначајнију функцију породице. Брачни парови који имају проблема са рађањем деце данас се подвргавају најсавременијим медицинским третманима, тако да се значајно смањује број породица које желе потомство, а имају неке урођене или стечене телесне мане, па ту жељу не могу да остваре. У државама са врло високим наталитетом, као што су неке државе Азије и Блиског Истока, где је због тога и стопа раста националног дохотка врло ниска, држава се јавља као фактор који стимулише рађање једног детета у породици. Савременој породици стоји на располагању читав низ медицинских достигнућа која су у функцији планирања породице и спречавања зачећа, као што су анти-беби пилуле и др.

**Васпитно-образовна функција** породице подлеже такође крупним променама. Породица више није искључива друштвена установа која васпитава и образује децу предшколског узраста. Друштво оснива специјализоване установе које замењују породицу у овом значајном послу. То су дечји вртићи, јаслице и обданишта у којима смештај налазе деца од једне године до предшколског узраста. И док је некад школа била привилегија за децу имућнијих родитеља која су живела у граду, данас је основном школом обухваћена читава популација. Данашње генерације се тиме не задовољавају. У настојању да прошире своје духовне хоризонте и изграде се као целовите и свестране личности, млади људи данас масовно похађају средње школе, после којих уписују више школе (колеџе) или факултете. Тако се процес образовања и васпитања готово у целини одвија ван породице, под будном контролом друштва.

Промене у **економској функцији** породице огледају се у трансформацији породице из претежно произвођачке у потрошачку друштвену заједницу. У условима високо развијене друштвене поделе рада породица престаје да егзистира као произвођачка друштвена група. Супружници су укључени у произвођачке друштвене процесе, али се они не обављају у породици, него изван породице - у фабрици, канцеларији и сл. Средствима стеченим ангажовањем своје радне снаге (новцем) супружници купују на тржишту све што им је потребно у домаћинству. Отуд економска функција породице има данас претежно потрошачки карактер.

Напоследку, данак савременој цивилизацији плаћа и **психолошка функција** породице. У трци са временом (и за временом) човеку остаје све мање времена за породицу. Чланови породице данас су на окупу кад су на - спавању. Некад је све време човек проводио у породичном амбијенту. Ово слаби породичну солидарност, дисциплину и присност, љубав и друге чари породичног живота. Ова функција породице ослабљена је већ и тиме што су њене класичне функције у великој мери редуковане. Као последица свих тих промена и процеса, у друштву се појачава асоцијално понашање. Оно се изражава пре свега у алкохолизму, наркоманији и у повећаном криминалитету.

Два су основна друштвена процеса релевантна кад је реч о мутацијама које се одигравају у функцијама породице под утицајем научно-технолошке револуције. Прво, то је *драстично редуковање породичних функција* и њихово преношење са породице на специјализоване друштвене установе. Друго, то је *процес ослобађања жене* у планетарним размерама. Жена више није "робиња мужа". Она не само да постаје економски независна, него друштво на организован начин преузима послове жене, као што су послови васпитања и образовања деце. Глобализација даље јој олакшава живот нудећи јој веш машине, машине за прање посуђа, машине за пеглање, итд. Резултат: неслућена количина слободног времена којим жена по први пут у историји располаже и који може да троши према својим афинитетима - да се даље образује, да се рекреира, да се политички ангажује.



# IX УПРАВЉАЊЕ ДРУШТВОМ

## ВЛАДАВИНА И ПОЛИТИКА

### Оквир појма

**П**олитика је реч у врло честој употреби у свакидашњем животу, од Аристотела до данас. Аристотел је у својој књизи "Политика" на самом почетку истакао став да је човек у својој бити *zoon politikon*, или политичка животиња. Ако није то, човек је или Ђаво или Бог. Аристотел је, тако, први судбину човека везао за политику и за односе у друштву који се воде око власти и за одржање или освајање власти.

Извесно је да је политика као сфера освајања и одржавања власти била итекако присутна у преиндустријским цивилизацијама пре Аристотела. У древној Кини, Индији, Персији и Египту. Осим тога, о политици се говори у вези разних нивоа организације друштва: у колективу (компанији), у територијално-политичкој заједници (општини), у спортском клубу, у Организацији Уједињених Нација.

Сфера политике је широка и политика може да се простира изван институција везаних за државу и управљање државом. Свако има "своју политику" - зато је термин *политика* тешко дефинисати.

Немачки теоретичар Карл Шмит најближи је прецизном одређењу – дефиницији политике: Политика је делатност која је усмерена ка организацији, одржању и продужењу људских заједница.

То је за сваку политику битно.

У ужем смислу речи, политика је један конзистентан програм, скуп намера шта треба да се уради у односу на услове живота у конкретној друштвеној заједници.

**Владавина** се односи на **спровођење политике**, доношење одлука од ширег значаја од стране изабраних органа – функционера. Владавина је спровођење политике од стране политичара који су на демократским и отвореним изборима стекли право да врше власт. Владавина је широк појам и односи се на спровођење власти конкретним радњама не само на нивоу највиших органа државне власти него и у микро заједницама, као што су економске организације (предузећа), невладине организације, спортска удружења и породица. На свим тим нивоима друштвене организације друштвене групе чија политика изађе као победник у јавном сучељавању са конкуренцијом у изборном процесу – стиче легитимитет или

право да влада. А то значи да у оквиру датог поретка спроводи своју политику.

Кад је октобра 2005. године дошло до радикалне промене власти, као резултат изборног процеса код нас, у релативно кратком временском року успостављен је нови облик владавине и на један посве различит начин је стала да се води државне политика од стране легитимно изабраних државних органа. Ово се пре свега односи на политику према окружењу. Такође, дошло је до персоналних промена носилаца јавних функција на нижим нивоима организовања друштва, које су биле у складу са израженом вољом грађана на изборима.

**Моћ** је способност групе или појединца да остваре сопствене интересе, чак и ако се неки тим средствима (као што је употреба силе) противе јавно. Моћ је суштина свих друштвених односа – не само односа у сфери политике и државе, него и у сфери породице, економске организације и других облика друштвених организација. Владавина се материјализује кроз демонстрацију моћи и снаге. То се лепо види код странака које чине коалицију у скупштини Србије. Кад се одлучује о питањима на дневном реду Скупштине – заједнички интерес се лако налази.

**Интерес** је активан однос појединца према сопственој стварности. Имати интерес, значи имати потребу да се нешто ради нечега оствари, материјализује. Остварење интереса је повезано са дугорочним циљевима, који у политици нису на први поглед видљиви. Бројни појединци имају интерес да постану посланици. Услов да се кандидују јесте чланство у некој од парламентарних странака. Иза тако оствареног циља може стајати интерес појединца да прима посланичку плату, која је три пута већа од просечне плате запослених у Републици, али и да учествује као члан радних тела Скупштине и повремено да буде део разних група за лобирање, тако да по том основу може да оствари и неке друге интересе.

**Власт** је легално или легитимно **коришћење моћи** у свим облицима организације друштва. Неко има власт и манифестује је већ на основу чињенице да је моћан, да има високо место у хијерархијској организацији друштва. Феномен власти је сложен. Можемо говорити о власти најстаријег члана породице, мушкарца, у патријархалним породицама какве су постојале на нашим просторима почетком двадесетог века. У економским организацијама власт се стиче на основу уложеног капитала у ту организацију и сразмерна је висини уложеног капитала. Државна власт се разликује од свих других облика власти у друштву, јер држава располаже монополом за физичку принуду: полицијом и војском. Тако да држава има капацитете да стави под своју контролу све друге облике власти. А да је државна власт, која се још назива суверенитетом, најпоптунија на државној територији, то се види већ и из чињенице да држава једина прописује друштвена правила у облику правних норми за све субјекте, прокламовањем одређеног правног поретка.

Држава је најважнија политичка организација у савременом друштву.

Држава је политичка организација која игра изузетно значајну улогу у савременом друштву, било да убрзава било да спутава друштвени развитац. Баш због тако велике улоге - која је одавно запажена - држава је предмет истраживања мислилаца од њеног настанка па до данашњих дана. Држава је била предмет филозофије, а данас је предмет социологије, социологије права, политичке социологије и политичких наука.

Дуго времена је људска мисао изједначавала државу са друштвом. Идентификација државе са друштвом учињена је, колико се зна, први пут у радовима античких мудраца, о чијем је мисаоном опусу у овом раду већ било речи. Ове теорије не могу се прихватити као научно валидне јер постоји велика разлика између друштва и државе. Јер, као што је познато, друштво постоји пре државе. Осим тога, друштвени живот је кудикамо разноврснији и сложенији, тако да он није ни у ком случају обухваћен државом. Држава је заправо друштвена организација која настаје у друштву у процесу његовог развитака, као израз и последица усложњавања друштвених односа и све сложеније структуре друштва.

Настанак државе везан је за два низа узрока који истовремено делују и међусобно се преплићу. Развијенија производња и подела рада доносе неминовно сложеније друштвене односе, све дубљу диференцијацију друштва. Ствара се низ нових друштвених потреба које се морају задовољити да би друштво даље напредовало. Са развијањем институције приватне својине, трговине и робног промета умножавају се сукоби различитих интереса, тако да за организовано, регуларно пресуђивање имовинских и других спорова постаје нужна посебна ауторитативна друштвена институција. Даљи развитац земљорадње као основне привредне гране био је у неким цивилизацијама условљен појавом једне ауторитарне институције која ће организовати јавне радове, као што је изградња великих иригационих система. Прва позната велика царства у историји старог века у Египту, Месопотамији и Кини била су, између осталог, и организације за изградњу и одржавање иригационих система. Развијена подела рада у области материјалне производње рађала је потребу да управљање општим пословима друштва постане једна посебна делатност. Тако се ствара посебна организација у друштву - држава.

Оно што још од настанка карактерише ту политичку организацију јесте, најпре, тежња људи који је сачињавају да је учине независном и одвојеном у односу на друштво коме треба да служи. Држава претендује да се од једне услужне институције претвори у господара над друштвом. Даље, држава располаже средствима принуде помоћу којих може да натера сваког појединца или друштвену групу који су под њеном влашћу да поштује њене одлуке. Коначно, у друштву у коме се глобалне друштвене групе не конституишу више на крвно-сродничкој основи, него је територијална веза основа њиховог груписања, основу јединства друштвених заједница

(народа, нације) чини монопол вршења власти и принуде над становништвом на одређеној територији. Држава је настала кад посебни органи изабрани од стране релативно развијеног друштва поприме претходно набројане карактеристике. Према томе, држава је настала као друштвена - *или још прецизније* - као политичка организација са циљем заштите одређеног друштвеног поретка свим средствима која јој стоје на располагању.

Савремене државе организоване су као националне или грађанске државе – а стварају се у овом облику после пада феудализма.

Битне одлике државне власти:

**Суверенитет** – највиша власт на одређеној територији. Може сваког да принуди да се понаша у складу са правним поретком који је држава успоставила. Суверенитет је дефинисан међународно признатим границама и односи се на територију, копно, море (6 миља) и ваздушни простор (који држава може да контролише – до 20 км).

**Грађани** – људи са политичким правима – активним и пасивним бирачким правом. Грађани имају према постојећем правном поретку одређена права, али и одређене обавезе (плаћање пореза, одбрана земље, итд). Шири појам је човек. Односи се на појединце, стране држављане, који су се затекли у другој земљи. Ови људи имају мања права, али и мање обавезе од грађана. Човеку су обезбеђена најважнија људска права у свакој савременој држави.

**Национализам** јесу симболи и веровања, нешто што представља колективну свест, насталу на основу заједничке историјске судбине – да су сви припадници једне нације један те исти народ.

Национализам јесте идентификација појединаца са сопственом нацијом.

## Основни типови политичке власти

Већина држава данас се декларише као демократска – а то значи да у тим државама постоји "владавина народа". Данас се јасно, према облику политичког уређења, могу уочити три облика политичке власти:

- ❖ Монархија
- ❖ либерална демократија
- ❖ Ауторитарни системи

**Монархија** – државни поглавар (шеф државе) није дошао на власт путем избора него наследним правом и на основу обичаја и традиције. Такође, монарх влада неограничено. Монархија је карактеристична за нека ранија времена – феудално друштво и рани капитализам. Посебан облик монархије јесте уставна монархија. Тежиште власти налази се у парламенту и влади (нпр. Данас Енглеска, Белгија, Јапан). Монарх влада на основу обичаја, а не на основу изборне победе.

Већина савремених држава су републике – шеф државе бира се на одређен временски период (4 године) и може бити биран још једанпут. Ко га бира – представничко тело или народ непосредно. То је питање које значи – колика ће бити његова стварна власт и утицај у систему државне власти.

## Демократија

Демократија се може одредити као облик политичке власти који се најтеже ствара и најтеже одржава. Многи државни системи ките се демократијом као перјем, а да демократије уопште у њима и нема. Данас је популарно прокламовати демократске принципе владања државом и свој систем владања називати демократским. Недемократски системи су изложени организованом притиску међународне заједнице да се демократизују. Против таквих система, често називаних режимима, где се на власти налази појединац и група његових следбеника, најчешће рођака (тзв. камарила) врши се снажан притисак међународне заједнице да се демократски отворе и да организују слободне вишестраначке изборе за све нивое државне власти.

Демократија је, као и политика, контроверзан појам. Има различита значења и различито се схвата. Типични атрибути – обележја демократије:

- ❖ Народна власт – изабрана "вољом народа" или већином на редовним јавним и слободним општим изборима;
- ❖ Постојање политичких слобода и права грађана;
- ❖ Етничка толеранција и мултикултуралност. Гаранција основних слобода и права грађана.

## Облици демократије:

**Партиципативна демократија** – јесте демократија за одређене друштвене слојеве, а не за цело друштво. Таква је на пример била демократија у античкој Грчкој. Демократија је важила за људе који су имали статус грађанина. То су, с једне стране, били богаташи који су на својим поседима имали робље и велике површине под зиратном земљом, а прибрајао им се и тзв. средњи друштвени слој: слободни грађани. Живели су од свог иметка, нису поседовали робове и чинили су висок проценат у социјалној структури античког друштва.

Уопште, још од античког друштва до данас постоји схватање да је за несметан развој демократије у једној глобалној заједници нужно постојање бројног и политички утицајног средњег друштвеног слоја.

Под партиципативном демократијом подразумева се демократија за све грађане на које се то право односи. Спровођење референдума о некој битној ствари за живот једне друштвене заједнице данас се сматра обликом партиципативне демократије.

**Представничка демократија** – у доношењу одлука не учествује цело друштво, него учествују народни представници, изабрани на изборима (посланици). Овде се, дакле, полази од претпоставке да је технички неизводљиво и економски нерационално омогућити сваком грађанину с правом гласа да одлучује непосредно о државним питањима. Државних питања је много, што би значило да се грађани морају стално лично изјашњавати за и против. Послови, њихове економске активности били би потиснути у други план. Представничка демократија решава проблем: власт се преноси на изабране представнике, политичке опуномоћенике, који у име групе грађана с правом гласа, који живе на одређеној територији, врше власт. Данас представничка демократија функционише у оквиру избора за представничка тела државне власти, као и за представничка тела локалне самоуправе (градова).

**Либералном демократијом** називамо земље са вишепартијским системом и општим правом гласа за све пунолетне грађане. Везује се за системе и државе настале у осамнаестом и деветнаестом веку, махом грађанским револуцијама. У тим државама доминира тржишна привреда и правна држава. Либерална демократија се шири незадрживо после пада комунизма.

**Ауторитарни режими** – учешће грађана у политичком животу је ограничено. На пример, Иран, затим Саудијска Арабија, Северна Кореја, Камбоџа. Ради се о политичким системима где грађанима није омогућено да се слободно изјашњавају о избору државне власти, јер се избор најчешће не своди између две или више понуђених политичких опозиција, него се гласа за једну једину предложену политичку опцију. Битна ствар јесте контрола електронских медија, а пре свега телевизије, као најутицајнијег медија.

Средином седамдесетих година прошлог века око две трећине човечанства живело је под ауторитарним режимима, а данас је тај проценат значајно смањен и износи око једну трећину. Разлог: у међувремену је дошло до ерозије и нестанка комунистичког друштвеног система у којем је живела трећина човечанства.

Комунистичка власт је слика и прилика, оличење ауторитарне ничим контролисане државне власти. Ова констатација углавном се односи на земље тзв. источног лагера, које су биле привржене политички, војно и економски некадашњем Совјетском Савезу. Друштвом стварно не управља држава, него комунистичка партија, која је представљена као авангарда или визионар друштва. Под утицајем процеса глобализације и под незадрживим ширењем закона тржишне економије, ауторитарни режими се урушавају сами од себе. Најбољи пример пружају нам земље које су припадале тзв. источном свету, које су у врло кратком времену рашчистиле са својом седамдесетогодишњом историјом и праксом и започеле пут изградње либерално демократских друштава.

## Фатори који су допринели успону либералне демократије

Дефинитивна превага тржишне економије над планском, диригованом економијом. Показало се да прва има неслућене предности. Са успоном тржишне економије и либерална демократија је остварила зенит у свом развоју, јер тржишна економија као економска филозофија привреде и либерална демократија као политичка филозофија друштвених односа и процеса имају доста додирних тачака.

Глобализација је процес ширења идеја и праксе који продире незадрживо и не познаје границе. Тако је и са ширењем либералне демократије. Институције либералне демократије. Парламентарни систем, вишепартијски систем, слобода говора, слобода медија, прихватају се свуда у свету као стандарди.

Напоследку, следећи фактор који у великој мери доприноси популарности и ширењу либералне демократије јесу електронски медији. Утицај медија за пренос информација – телевизије, радија и Интернета све је већи. Године 2004. Интернет је у свету избио на треће место по мери употребе и постао трећи најчешће коришћени електронски медиј у свету. Иза Интернета је остала штампа, на четвртм месту. Интернет је први глобални електронски медиј уопште. Ауторитарни системи нису више у стању да контролишу оно што њени грађани гледају (а што би из неких разлога можда желела да сакрије).

## ПОЛИТИЧКЕ СТРАНКЕ

Политички живот у савременом друштву не може се замислити без постојања и функционисања политичких странака.

Парадокс је да у већини развијених западних демократија политичке странке постоје као тзв. *екстрауставне институције*, односно њихово постојање није утврђено уставом земље.

Данас у свету постоји велики број политичких странака, а од 1990. године има их и у нашој земљи. У Србији је уочи првих вишестраначких избора (1990) регистровано педесет политичких странака. Године 2006. број регистрованих политичких странака попео се на 320, али политички утицај стварно имају фактички странке које врше власт или су у опозицији у Парламенту Србије (парламентарне странке). Крајем 2014. године десетак странака има статус парламентарних, све остале су ванпарламентарне. На последњим парламентарним изборима у Србији (2013) статус парламентарних странака изгубиле су Српска радикална странка, Српска демократска странка и Либерално-демократска партија.

Политичка странка је политичка организација која окупља људе са истом идеологијом, који су се удружили да би ту идеологију ширили у друштву и да би на тај начин стекли нове чланове или бар присталице, што би им омогућило да на изборима освоје државну власт.

То је за политичку странку битно.

Странка је релативно трајна и стабилна политичка организација. Она траје док има политички утицај у друштву, а стабилност и унутрашњи ред обезбеђује двома документима - *програмом и статутом*.

**Програм** је у начелу идеолошки документ који садржи концепт друштва какво странка жели да оствари, кад једног дана дође на власт. У том смислу за програм се може рећи да представља идеолошку потку за окупљање чланства.

**Статут** је, пак, такав страначки документ у коме су регулисани односи унутар саме странке. Статутом се уређују питања као што су: права и обавезе члана странке (обично је обавеза чланова свих странака да плаћају чланарину и да учествују у раду своје страначке организације, која се формира на територијалном принципу), однос виших и нижих страначких органа, начин избора и опозива страначког вођства, итд.

Према томе, статут је нека врста страначког законика интерног карактера којим се уводи ред унутар страначке организације. Партија, ако жели да ради на остварењу циља који је себи поставила, мора да има организациону структуру, мора да има један систем органа преко којих политички делује и врши своје функције.

**Организација** је политичкој странци неопходна и из разлога да би помоћу ње могла успешно да пропагира свој програм у друштву и да би, ако освоји државну власт, могла и да је преузме и преко својих кадрова да усмери државну власт у правцу остварења својих програмских циљева.

## Настанак политичких странака

Политичке странке су се јавиле доста касно у друштву. Оне су резултат грађанске демократије и може се слободно рећи да представљају конституитивне елементе овог типа демократије. Социолози се слажу с тим да су два процеса погодовала појави политичких странака на друштвеној позорници.

Прво, то је демократизација друштвеног живота. И то такав квалитет демократизације друштвеног живота који је омогућавао да се критикује државна власт, чак и преко посебних политичких институција које би се и тим послом бавиле.

Друго, било је потребно да се држава издвоји из друштва, па и од саме владајуће друштвене класе, да се толико осамостали у односу на класе и класне односе у друштву тако да се, без обзира на материјални положај, све друштвене снаге могу борити за државну власт, која је привремена (јер се општи избори одржавају сваке четврте године). Сада је између државе и друштва требало успоставити некакве институционалне везе и односе. Политичке партије јављају се као фактори који ту функцију (споне, везе) успешно обављају.

Сматра се да је колевка политичких странака Енглеска. Прва политичка странка настала је 1769. године; то је била странка *торијеваца*, данашња Конзервативна странка.

Основ страначког организовања врло је различит, а то нам најбоље илуструје пример са идејним шаренилом странака које су се појавиле на политичкој позорници Србије у току 1990. године. Један део политичких странака имао је строго класно идеолошко обележје (Радничка партија Југославије, Нови комунистички покрет Југославије), неке партије имале су регионална обележја (Лига слободних демократа Војводине), неке су формиране на верској основи (Светосавска странка), док су се неке истицале својим националним предзнаком (Савез свих Срба света, Српски покрет обнове, Српска народна обнова, Српска радикална странка и др).

## Чланство и активности политичких странака

На почетку смо истакли како у савременим демократијама странке представљају организаторе и основне субјекте политичких процеса у једној држави. Па ипак, иако у држави делује неколико јаких политичких странака, број чланова које оне скупа имају не прелази двадесет посто од укупног бирачког тела. То је неким послужило да извуку погрешан закључак како се политички живот у једној земљи само делимично (са двадесет процената) одвија под утицајем странака, а остали део израз је непосредног утицаја грађана на политичке процесе и односе.

При оваквој констатацији заборавља се чињеница да су странке типичне идеолошке организације, чији искључиви задатак није да окупљају чланове и на тај начин да омасовљавају своје редове. Напротив. Познато је да чланство у политичкој партији носи одређене обавезе као што је, на пример, плаћање чланарине, обавезно учешће у раду партијских организација и низ других задатака које је члан странке обавезан да врши.

Партије имају и своје *симпатизере* или *присталице*. Штавише, број присталица далеко надмашује број чланова, а странке се у свакодневној активности стално залажу да тај број буде што већи.

Према томе, симпатије према актуелним политичким странкама у једној држави не исказују само њихови чланови (20%) него и њихове присталице - још бар 40% становништва. Како би, међутим, могли објаснити чињеницу да партија која има сто хиљада чланова (што у једној мањој земљи значи, рецимо, пет процената бирачког тела), на изборима освоји 20% гласова.

Пажљивом анализом до сад реченог не види се шта је са гласовима популације од 40% гласача који нису ни чланови нити присталице неке од политичких партија, а ипак се појављују на изборима? Ради се о *присталицама другог реда* - људима које у принципу не интересује политика, који не прате унутарполитичке борбе и који су неупућени у програмске циљеве странака које се боре за власт.

Они немају "своју" странку, него на изборима гласају насумице. У штабовима политичких странака знају за ову категорију "неопредељених" (према неким истраживањима неопредељених гласача је десетак дана уочи првих вишестранаких избора у нашој републици било око 40 %), тако да највећи део своје активности странке усмеравају према овој категорији грађана, јер од тога којој ће се странци неопредељени приклонити, често зависи и исход парламентарних избора.

Кад смо већ код страначке активности, поменимо да она може бити двојака. *Пропаганда* је страначка активност којом се жели утицати на свест људи с циљем да формирају или да промене мишљење о некој друштвеној ствари. *Агитација* је, пак, таква страначка активност којом се чланови и присталице, а и шире (цела заједница) позива на вршење неких конкретних радњи: "*Сви у штрајк!*", "*Гласајте за Петра Петровића,*" и слично.

## Функције политичких странака

Функције политичких странака су бројне. Навешћемо оне најважније.

Странке *врше власт*, учествују у вршењу власти или утичу на власт.

Освајање политичке власти највиши је циљ сваке политичке странке. Уосталом, странка се с тим циљем и оснива. Странка осваја државну власт кад добије већину посланичких места у представничком телу на општим изборима. Странка тада стиче право да формира владу и да врши власт у земљи до наредних општих избора, који се најчешће одржавају сваке четврте године. Међутим, како се у политичком простору борба за власт води између већег броја политичких странака, дешава се да ниједна странка не освоји апсолутну већину посланичких места, због чега странке прибегавају сарадњи. Странке са сродним политичким концепцијама о уређењу друштва ступају у коалицију, тако да свака странка из коалиције заправо учествује у вршењу власти. Наравно, странка која има већи број посланика у парламенту има и већи број министарских портфеља у влади.

За разлику од странака које су на власти, странке у опозицији не врше државну власт, али на њу мање или више утичу. Својом пропагандом и агитацијом, својим критикама владине политике, разноврсним активностима у представничком телу, као и непосредном делатношћу својих присталица ван државних органа (зборови, демонстрације, петиције), у опозицији утичу на вршење државне власти. Понекад овај утицај може да буде и врло јак.

Странке *политизују* друштво, односно оне утичу на ширење политичке културе. Странке то обављају у оквиру редовне делатности - пропагирања

својих погледа на горуће проблеме друштва. Странка има идеју како да се одређени проблеми у друштву реше. Преко средстава јавног информисања, као и преко сопствене штампе коју странке издају, странке настоје упознати јавност са својим становиштима.

Грађани се приклањају једном становишту, оном које им највише одговара и постају тако присталице једне од политичких странака.

Странке коначно организују и спроводе изборе. Оне истичу своје кандидате за посланике у изборним јединицама, а исто тако обављају процесе непосредног спровођења избора (дежурство на гласачким местима, пребројавање гласова). Држава им у овом послу помаже на тај начин што им обезбеђује материјалне услове (просторије, новац за штампање изборног материјала).

Први теоретичари политичких странака (као што је, на пример, Острогорски) сматрали су да су странке искључиво репрезентанти грађана, класификованих по различитим критеријумима. најчешће се ради о класификацији по социјалном статусу. у том смислу имамо странке које се залажу за веће бенефите нижих друштвених слојева, које чине највећи део популације свих савремених држава. Такве странке декларативно се залажу за социјалну правду, пуну запосленост, борну против корупције, бесплатну здравствену заштиту, бесплатно школовање и др.

Кад дођу на власт. странке заборављају врло брзо своја обећања. Осим тога, највећи део ових обећања не може се реализовати у вршењу политичке власти из више разлога. Најпре, мало је странака које показују тако велику снагу и капацитет у бирачком телу да могу однети победу апсолутном већином на изборима. Зато се после избора удружују у коалиције, са другим странкама, често са потпуно опречним погледима на решавање горућих друштвених проблема. И то је за јавно мњење већ довољан разлог да странка због одржавања односа са својим партнером у вршењу власти, не може да испуни сва обећања дата бирачком телу у предизборној кампањи.

Следећи разлог садржан је у чињеници да странке не могу да испуне обећања јер су обавезе државе према директним или индиректним корисницима буџета све веће, а приходи државне касе су све мањи. Ради тога државе прибегавају једном или чак два пута годишње ревизији буџета, пројекције државних прихода у текућој години. Често се испостави да и то није довољно и да се државе морају задуживати код банака, издавањем вредносних папира, ради покрића свих доспелих обавеза. Ово води губљењу утицаја и угледа државе, као стабилне социјалне установе, која одређује правила игре на тржишту и представља значајан економски фактор, јер располаже имовином у јавном власништву.



## БИБЛИОГРАФИЈА

Андреј Грубачић (2003): *Глобализација непристајања*, "Светови", Нови Сад

Allan Pease (1988): *Body language*, „Sheldon Press“, London, tenth impresion,

Alen i Barbara Ilić (2008): *Definitivni vodič kroz govor tela*, друго издање, „Mono & Manjona“, Beograd, 2008.

Antony Giddens (1998): *The Third way*, "Polity Press", London

Bauman Z (1998): *Globalization. The human consequences*, "Columbia University Press", New York

Biserka Cvijetićanin (2004): *Paradoksi globalizacije*, "Zarez", broj: 124, Zagreb

[www.globalizacija.com](http://www.globalizacija.com) – Интернет часопис за политичку теорију и истраживања глобализације

Владимир Вулетић (2003): *Глобализација – процес или пројекат*, "Новија српска политичка мисао", Београд

David Givens (2002): *Dictionary of Gestures, Signs & Body Language*, by David Givens, New York

Драгослав Јокић (2004): "Предузетништво", НИЦ, Ужице

Душан Бјелић (2003): *Глобализација и отпори*, "Новија српска политичка мисао", Београд

David Lieberman (1998): *How to get Truth of Anyone*, New York

David Held & Anthony McGrew (2002): *Globalization/Anti-Globalization*, "Polity Press", Cambridge, UK

Jerry Silver (2008): *Global Warming and Climate Change Demystified*, Mc Graw Hill

Дејан Петровић (2006): *Филозофске импликације глобализма и антиглобализма*, [www.globalizacija.com](http://www.globalizacija.com)

Dr Vojislav Mićović (2002): *Globalizacija i novi svetski poredak*, "Čigoja štampa", Beograd

Elizabeth Kuhnake (2007): *Body Language for Dummies*, „John Wiley & Sons, Ltd“.

Edvard Kamings: *Sve o simbolima* (2000): „Narodna knjiga“, Beograd. 250

Enciklopedija Wikipedia (na Internetu) – [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

*Encyclopedia Britanica (2011), Book of The Year*, Encyclopedia Britanica, Inc,

Encyclopedia of Sociology, second edition, Edgar F. Borgatta, Rhonda Montgomery, Macmilan reference, USA

Ентони Гиденс (2003): *Социологија*, Економски Факултет, Београд

Ентони Гиденс (2010): *Климатске промене*, „Клио“, Београд

G. Tyler Miller, Jr. and Scott E. Spoolman, *Essentials of Ecology*, 5eBrooks/Cole 10 Davis Drive, Belmont, USA

Ken Langdon (2003): *100 Greatest Ideas for Building your Career*, Capstone Publishing

Leil Loudes (2003): *How to talk to Anyone, 92 little trucks for Big Success in Relationships*, „Mc Graw Hill“, USA

John J. Macionis (2012): *Sociology*, fourteen edition, Pearson

Лукић Радомир (1975): *Социологија морала*, САНУ, Београд

Mark Bowden (2010): *Winning Body language*, „Mc Graw Hill“, USA

Мирослав Печујлић (2003): *Планетарни кентауер – два лика глобализације*, „Новија српска политичка мисао“, Београд

Мирослав Печујлић и Војин Милић (2005): *Социологија*, "Службени гласник", Београд

Миша Ђукановић (2002): *Диктатура, нација, глобализација*, НЕС, Београд

Милошевић Божо (2004): *Глобализација на Балкану: зона слободне трговине и перспективе привлачења крајњих институционализованих инвеститора на домаће тржиште капитала*, "Социологија", часопис, 2/2004, Београд

Милан Поповић (2005): *Динаика ништавила. Социологија неслободе*, Загреб

Милан Поповић: *Глобална прашина*, „Daily Press Vijesti“, Подгорица, 2000.

Наоми Клеин (2003): *Не лого*, "Самиздат", Б92, Београд

*Политичка енциклопедија*, "Савремена администрација", Београд, 1975.

Предраг Крстић (2003): *Мисли глобално – делуј антиглобалистички*, „Новија српска политичка мисао“, Београд

Stiven Kavi (1989): *7 navika uspešnih ljudi*, (e-book)

Џозеф Штиглиц (2002): *Противречности глобализације*, SMB-х, Београд

Zbigniew Bzezinsky (2004): *Američki izbor. Globalna dominacija ili globalno vodstvo*, CID, Podgorica