

Prof. dr. Ivan Turk

VPRAŠANJA ODLIČNOSTI LJUDI TER STOPNJE ZBLIŽEVANJA V SPLOŠNIH IN POSLOVNIH RAZMERJIH

Uvod

V vsakdanjem življenju, v službi, pri študiju, na cesti, pri razvredrilu itd. se posameznik srečuje z množico najrazličnejših ljudi; od teh so nekateri njegovi znanci, drugi njegovi tovariši, tretji njegovi prijatelji. Seveda je samo po sebi razumljivo, da mu večinoma ljudje, ki jih srečuje v svojem življenju, niso niti prvo, niti drugo in niti tretje. Velika večina ljudi posamezniku le slučajno prekriža pot, z njimi se le slučajno sreča, jih samo slučajno vidi ali celo ne vidi, zlasti pa ne napravijo nanj nikakega vtisa. V manjšini ljudi, o kateri je sedaj govor, je število njegovih znancev večje od števila njegovih tovarišev, najmanjše pa je število njegovih prijateljev. Obstajajo različne opredelitve pojmov znanec, tovariš in prijatelj. V nadaljevanju bomo razlikovali:

1. v okviru poznanstva: znanca in bližjega znanca,
2. v okviru tovarištva: tovariša in bližjega tovariša,
3. v okviru prijateljstva: prijatelja in bližjega prijatelja,

vse tako v splošnem kot v poslovnem pomenu. Pri tem bomo mislili tako na osebe moškega spola kot na osebe ženskega spola. Kakšne so njihove značilnosti in kako presojamo njihovo odličnost ter kako se sami obnašamo do njih, da bi to bilo skladno z načeli odličnosti? Kot znake odličnosti pri človeku sem od samega začetka upošteval izobraženost, olikanost, preudarnost, prizadevnost, izvirnost, zanesljivost, podjetnost, voditeljskost, pravičnost, resnicoljubnost, poštenost, plemenitost in samozavednost. Očitno je sedaj odličnost na različnih stopnjah zbliževanja ljudi treba presojati na različne načine. To je pa naloga, ki jo nameravam osvetliti v tej razpravi in popestriti z nekaj ljudskimi pregovori in drugimi navedki. Hkrati pa opozoriti še na to, da odličnost pri poslovnih razmerjih ni nujno istovetna z odličnostjo pri medosebnih razmerjih in da višja stopnja medosebnih razmerij lahko celo škoduje neoporečnosti pri poslovnih razmerjih.

1. Poznanstvo in vprašanje odličnosti

Poznanstvo je razmerje med ljudmi, ki se poznajo. Poznati pa pomeni vedeti za obstajanje ter vsaj delno za lastnosti in značilnosti koga. Ker je poznanstvo šele prva stopnja medsebojnega zbliževanja ljudi, je tudi možnosti za vedenje o drugem sorazmerno omejena. Razlikovati pa je treba (slučajnega) znanca in bližjega znanca.

Znanec je človek, ki smo ga ob kaki priložnosti videli in se nam je vtisnil v spomin ali se vsaj spomin na to srečanje zbudi, ko ga srečamo ponovno. Pri tem ni nujno, da nam je predstavljen ter da ga poznamo po imenu. Takšne znance praviloma ne pozdravljamo in z njimi ne govorimo. Med nje spadajo slučajni znanci iz ceste, avtobusa, železnice, trgovine itd. Poslovni znanci so pa tisti, s katerimi smo že bili v stiku pri poslovanju, npr., ko smo kaj kupili ali prodali ali se vsaj pozanimali o takšnem poslu, vendar nismo z njimi vzpostavili nikakih trajnejših poslovnih stikov.

Z **bližjimi znanci** smo bodisi že nekaj skupaj preživeli ali skupaj preživljamo. Z njimi smo se že pogovarjali in praviloma vemo, kdo so. Kadar jih ponovno srečamo, se pozdravljamo, in če je le primerna priložnost, tudi kaj na kratko spregovorimo. Takšni so znanci iz stanovanjskega bloka, v katerem skupaj stanujemo, znanci iz skupaj preživelega dopusta na morju itd. Ne moremo jih uvrstiti niti v skupino slučajnih znancev v preje pojasnjenem pomenu, niti v skupino tovarišev. Nam se niso zgolj vtisnili v spomin in nam se ne zdijo zgolj znani, da bi jih prištevali v skupino slučajnih znancev. Z njimi pa tudi nismo v enakem poklicnem položaju ali ne pripadamo isti skupnosti, da bi jih lahko prištevali med tovariše. Bližji poslovni znanci so končno tisti, s katerimi imamo večkrat stike pri poslovanju, vendar vsakokrat zgolj v obsegu tedanjih potreb, ne da bi računali s trajnejšimi poslovnimi stiki tudi v prihodnosti.

Odličnost slučajnih znancev lahko povezujemo zgolj z njihovim videzom, vezanim na obleko, obutev, osebno urejenost, a tudi na obnašanje. To pomeni, da se kot znak odličnosti lahko pojavi le njihova **olikanost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki se vedno lepo vede in tudi lepo govori. V tej zvezi je koristno spomniti na to, da smehljaj tudi pri slučajnih srečanjih nič ne stane, a napravi življenje takoj prijetnejše. Najbolj moteče pa že pri znancih izstopa tisto nasprotje olikanosti, ki ga označujemo kot *nevljudnost*, tj. lastnost, značilnost človeka, ki se ne vede, ravna v skladu z družbenimi pravili. Seveda pa je že na tej stopnji mogoče zapaziti, da vsakdo presoja vljudnost in nevljudnost s svojega zornega kota, pogojenega z njegovo lastno kulturno razvitostjo. Pri bližjih znancih začnemo poleg olikanosti paziti še na druge znake njihove odličnosti, npr. na **poštenost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki obvladuje moralno slaba nagnjenja in teži k dobremu, pa tudi človeka, ki se ne okorišča z oškodovanjem drugega. Prav tako začnemo paziti še npr. na **resnicoljubnost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki upošteva le tisto, kar je skladno z dejstvi, kar se dogaja in kar ni posledek izmišljanja. Končno tudi na **pravičnost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki pri presojanju in vrednotenju upošteva dejstva ter ravna v skladu z moralnimi

in drugimi načeli, in ne po osebnih nagnjenjih ali interesih. Seveda je vprašljivo, v kolikšni meri utegnemo zaznavati takšne znake odličnosti. Spet pa je tudi sedaj mogoče zapaziti razlike v sodilih, ki izhajajo iz lastne kulturne razvitosti. Če v nadaljevanju izhajamo iz sodil človeka, ki si prizadeva biti odličen, nas očitno iz sklopa poštenosti utegne med njenimi nasprotji motiti zlasti *prevarantstvo*, tj. lastnost, značilnost človeka, ki z namenom okoriščanja zavaja koga v zmoto. Iz okvira resnicoljubnosti nas utegne med njenimi nasprotji motiti zlasti *hinavščina*, tj. takšno vedenje ali govorjenje, ki se kaže drugačno, navadno boljše kot je v resnici. Iz okvira pravičnosti pa nas utegne med njenimi nasprotji motiti zlasti *zavistnost*, tj. lastnost, značilnost človeka, ki čuti veliko nezadovoljstvo, da kdo ima ali je deležen česa, kar si sam želi. Takšne negativne znake človeka lahko dosti hitreje zapazimo kot pa pozitivne znake, nakar vplivajo na našo oceno tistega, ki se pojavlja kot bližji znanec. O drugih znakih odličnosti in njihovih nasprotjih pri znancih in bližjih znancih še ni govor, ker je naše medsebojno zблиžanje in s tem spoznavanje še na prenizki stopnji. Vendar nas vse to pri slučajnih poslovnih stikih niti ne moti.

Z znanci nas ničesar tesneje ne povezuje, zato zanje navsezadnje velja hudomušna pripomba Ambrose Bierce-ja: »Znanec je nekdo, ki ga zadosti poznaš, da si denar od njega izposodiš, a ga premalo poznaš, da bi mu mogel denar posoditi«. Ker smo pri označevanju znancev in tudi bližjih znancev bolj vezani na presojo odklonitvenih oznak in ne pritrditvenih oznak njihove odličnosti, najdemo tudi pri ljudskih pregovorih takšno usmeritev. Če se olikanost najprej pojavlja kot *vljudnost*, je koristno spomniti na istrski pregovor: »Pozdraviti je vljudnost, odzdraviti dolžnost«. Angleški pregovor opozarja: »Vljudnost z ene same strani nikoli ne traja dolgo«. Obstaja pa tudi splošna ugotovitev, ki je ne smemo pozabiti: »Neprijaznost, na katero naletimo, je pogosto samo odmev«. O *prevari* in goljufiji kot znakih, ki jih pri znancih utegnemo dosti preje ugotoviti kot dokaze nasprotja njihove poštenosti, govore spet številni ljudski pregovori. Nemški pregovor opozarja: »Več je gladkih goljufov kakor robotih«. Drugi nemški

pregovor pravi: »Kdor hoče goljufati, dela kup sladkih uvodov«. Vzhodnjaški pregovor opozarja: »Kadar te goljuf objame in poljubi, si takoj zobe preštej«. Arabski pregovor pa ugotavlja: »Če me enkrat prevaraš, si ti kriv, če me dvakrat, sem sam«. O *hinaščini* pravi arabski pregovor: »Besede hinaštva so med, dejanja pa puščice«. Podobno dva slovenska pregovora: »Na jeziku med, v srcu led« in »Od zunaj meden, od znotraj strupen«. Ruski pregovor svari: »Hudič je manj nevaren, kadar se prikaže kot rjoveči lev, kakor kadar nastopi kot pes, ki z repom maha«. Nemški pregovor ugotavlja tudi: »Ko volk zavija, obrne glavo proti nebu«. Poljski pregovor pa nadaljuje: »Najhujši vrug je tisti, ki moli«. V zvezi z *zavistnostjo* ali *nevoščljivostjo* naj najprej opozorimo na izrek Plinija mlajšega: »Kdor je zavisten, dokazuje, da je manj vreden«. William Shakespeare pravi: »Kako bridko je gledati srčno skozi tuje oči«. Goethe ugotavlja: »Sovraštvo je aktivno nezadovoljstvo, zavist pa pasivno; zato se ne smemo čuditi, če zavist tako hitro prehaja v sovraštvo«. Neznane izvora je spoznanje: »Velikaši bi želeli, da ne bi bil nihče velikaš, revež bi rad videl, da bi bili vsi reveži«. Ruski pregovor pravi: »Ne žalosti toliko lastna izguba kot tuj dobiček«. Drugi ruski pregovor pa: »Zavist vidi vrtnico in ne tudi trnja«. Vendar je treba spoznati še drug način razmišljanja, ki ga predstavlja napis na neki nemški hiši: »Siromak je tisti človek, ki nima nobenega nevoščljivca«. Od tod ni daleč do pregovora: »Čim višji je stan, tem večja nevoščljivost«. Podobno pravi istrski pregovor: »Ni slave brez zavisti«. Velja pa tudi opozorilo iz nemškega pregovora: »Kolikor več dobrega narediš nevoščljivcu, toliko slabši bo«. Ker pri znancih in bližjih znancih ne gre za kakšne tesnejše stike, spoznani nasprotni znaki od njihove odličnosti napotujejo le k temu, koga se je koristno izogibati.

Sedaj povežimo v večji meri vprašanja poznanstva z vprašanji poslovnih razmerij! Poslovna razmerja so razmerja, ki se pojavljajo med posamezniki in organizacijami pri njihovem medsebojnem poslovanju, a tudi v okviru posamezne organizacije, ki je vključena v poslovanje, in so povezana ravno z ljudmi, ki sestavljajo te organizacije ali jih navzven predstavljajo in zastopajo. Iz tega izhaja spoznanje, da

lahko govorimo tudi o zunanjih poslovnih razmerjih, kadar imamo v mislih razmerja med organizacijami, ki izvajajo medsebojne posle, in o notranjih poslovnih razmerjih, kadar imamo v mislih razmerja v okviru posamezne organizacije, ki sicer vstopa v zunanje posle. Glede na opredelitev poznanstva v nasprotju z opredelitvijo tovarištva so sedaj zanimiva predvsem zunanja poslovna razmerja. Poznanstvo lahko mnogokrat olajša vzpostavitev takega poslovnega razmerja. Čim bolj koga poznamo po njegovih pozitivnih lastnostih, tem bolj mu lahko zaupamo pri poslovnih razmerjih. Tako je spoznana odličnost znancev in bližjih znancev lahko pomembna sestavina vzpostavljanja in ohranjanja dobrih poslovnih razmerij med organizacijami. Pri njih praviloma ne obstajajo še kaki drugi interesi mimo tistih, da svoje poznanstvo izrabijo v prid svoji organizaciji, ki jo v poslovnih razmerjih predstavljajo in zastopajo; če pa bi že obstajali, se ne morejo zaradi premajhnega zblizanja med ljudmi tudi močneje uveljaviti. Odličnost znancev in ožjih znancev je večinoma znak njihove visoke poslovne morale. Iz takšnih spoznanj praviloma ne izstopa niti tista skupina znancev in bližjih znancev, ki jo sestavljajo daljni sorodniki. Zato se ne pojavljajo kaki posebni moralni pomisleki, kadar se ti pojavljajo v poslovnih razmerjih na nasprotnih poslovnih straneh.

2. Tovarištvo in vprašanje odličnosti

Tovarištvo je razmerje med tovariši, ki lahko preraste v zavest o povezanosti z njimi in v pripravljenost pomagati jim. Spet pa je treba razlikovati (običajnega) tovariša od bližjega tovariša.

Tovariš je človek, s katerim nas povezuje enak poklicni položaj ali pripadnost isti skupnosti. Imamo lahko tovariša iz šole, iz vojske, iz službe, iz poslovnih razmerij. Tovariš iz naših mladih let je človek, s katerim smo tedaj preživeli marsikaj skupnega, se skupaj igrali in skupaj zabavali, s katerim smo si bili tedaj enaki, pripadali smo isti skupnosti in imeli enak položaj. Tovariš iz službe je človek, s katerim smo

zaposleni v isti organizaciji in potemtakem pripadamo isti skupnosti. Seveda s tem še ni rečeno, da od samega začetka obravnavamo vsakega zaposlenca v naši organizaciji kot tovariša. Da lahko začnemo govoriti o tovarišu, je potrebno medsebojno poznanstvo. Šele načelno in posredno je naš tovariš tudi tisti zaposlenec v organizaciji, ki ji pripadamo, katerega še nismo utegnili spoznati. Takšno razširjeno razumevanje tovarišev nam lahko služi kot podlaga za pojasnitev običaja, da šteje v socialistični družbi vsak človek kot naš tovariš, čeprav nam je ob začetku povsem nepoznan. Izraz tovariš, ki se je v takšnih okoliščinah pri nas nekoč uveljavil, velja za nam znanega ali neznanega človeka. Ker se pa bomo v nadaljevanju omejili na bolj oprijemljive pojme, bomo govorili o tovarišu le kot o tistem znanem človeku, za katerega vemo, da nas z njim povezuje enak poklicni položaj ali pripadnost isti skupnosti. Razlika med pojmom tovariš in znanec je torej očitna. Stanovalci v istem stanovanjskem bloku niso naši tovariši, temveč le naši znanci ali bližji znanci. Podobno velja za ljudi, s katerimi smo slučajno preživeli počitnice v istem hotelu ali se srečali v planinah. Tudi sedaj gre zgolj za znance, lahko celo bližje znance iz dopusta. Z njimi nas veže le slučajno skupno prebivanje. Drugače je, če namenoma oblikujemo posebno skupino, s katero se bomo lotili skupnih podvigov v kakem letovišču ali sprehodov po planinah. V takšnem primeru že začnemo govoriti o počitniških tovariših in planinskih tovariših in ne zgolj o znancih in bližjih znancih. Najpogosteje se pa pojavlja tovarištvo ravno v povezavi s poslovnimi razmerji, bodisi v okviru iste organizacije ali med organizacijami, ki so vpletene v posle, oziroma med posamezniki, ki izvajajo kake naloge v okviru iste organizacije. Za dober potek poslov je celo zelo pomembna zavest o tovarištvu.

Do sedaj smo govorili o pojmu tovariša nasploh. Ta pojem ne predpostavlja samo enak poklicni položaj ali pripadnost isti skupini, temveč tudi določena razmerja medsebojne pomoči. Biti tovariški pomeni ne gledati samo nase, temveč poznati tudi obveze do drugih, čeprav niso zapisane s pravnimi, temveč zgolj z moralnimi pravili. Do znancev takšnih obvez skorajda ni; zmanjšane so na tisto najmanjšo

mero, ki jo določa sam obstoj človeka kot družbenega bitja. Med tovariši so nasprotno te obveze dosti večje. Tovarištvo se izkaže v pomoči, ki jo daje boljši slabšemu, močnejši slabotnejšemu, v izkazovanju raznih uslug itd. Tu se že mora spremeniti splošnočloveško geslo: »Kar ne želiš, da bi storili drugi tebi, ne stori ti drugim« v novo geslo: »To, kar bi želel, da bi ti storili drugi, to stori tudi ti drugim«. V še dosti večji meri to velja za **bližjega tovariša**. Z navadnim tovarišem nas nekaj povezuje iz objektivnih razlogov. Razgovori se dotikajo splošnih zadev in ne osebnih zaupnosti. Zato ima še vedno rahel pečat službenosti. Z bližjim tovarišem nas ne povezujejo zgolj objektivni razlogi skupnega položaja, temveč tudi razlogi, vezani na naklonjenost. Naklonjenost je lahko tudi zgolj enostranska, po čemer je bližjega tovariša treba razlikovati od prijatelja. Kot prijatelja namreč ne moremo šteti tistega, ki mu sami nismo prijatelj. Nasprotno lahko štejemo kot bližjega tovariša tudi tistega, ki mu morda sami nismo bližji tovariš. Seveda velja takšno razmerje le toliko časa, dokler posameznik z neprimernim vedenjem ne zapravi naklonjenosti drugega. Pri tistem, ki ga štejemo kot bližjega tovariša se nam širi med drugim vsebina razgovorov preko tiste, ki je običajna med navadnimi tovariši. Seveda pa tudi bližjemu tovarišu ne odkrivamo celote našega razmišljanja, zlasti ne razkrivamo svojih čustev. Kot vidimo, je bližji tovariš kakovostno nov pojem v medsebojnem zblizevanju in ga postavljamo na višjo raven kot navadnega tovariša. Tovarištvo je zavest povezanosti s tovariši in pripravljenost pomagati jim. Če sedaj govorimo o poslovnih tovariših, mislimo na tiste, s katerimi smo poslovno povezani in si medsebojno pomagamo, torej ravnamo več kot zgolj opravimo vsakokratni posel; mnogokrat so napačno označeni kot »poslovni prijatelji«, saj gre pri prijateljstvu dejansko za povsem drugačno kakovostno razmerje. Ravno na takšnem tovarištvu pa je zasnovana tudi odličnost pri normalnih poslovnih razmerjih.

Če presojava odličnost tovarišev, imamo bolj zahtevna sodila kot pri znancih in bližjih znancih. Predvsem se ne zadovoljujemo več zgolj z **olikanostjo, poštenostjo, resnicoljubnostjo in pravičnostjo**. Vendar se že pri olikanosti sedaj pojavljajo novi poudarki. Gre predvsem za poudarek

tega, da imamo opravka s *sodelavcem*, tj. z osebo v razmerju do druge osebe, kateri pomaga pri kaki dejavnosti, nalogi. Čeprav imamo tu lahko že nadrejene in podrejene, se pri nadrejenih olikanost kaže v odsotnosti *grobosti*, tj. žaljivega nastopa do drugih ljudi, a tudi v odsotnosti *nedostopnosti*, tj. pomanjkanja dobrohotnosti v občevanju s podrejenimi. V razmerjih med povsem enakimi se olikanost kaže tudi v odsotnosti *nadležnosti*, tj. značilnosti koga, da se pojavlja s časom ali položajem neprimernimi zahtevami, dejanji, ter s tem povzroča komu neprijetnosti ali slabo voljo. Kot dodatno sodilo odličnosti tovarišev vpeljujemo **zanesljivost**, tj. lastnost, značilnost človeka, na katerega se je mogoče zanesti in ki ne zbuja nobenega dvoma o tem, da bo uresničil tisto, kar je obljubil ali kar se od njega pričakuje. Prav tako dodatno vpeljujemo še **preudarnost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki s podrobnim razčlenjevanjem dejstev, podatkov prihaja do zaključkov. Medtem ko se pri prvih štirih znakih odličnosti, ki so pomembni že pri znancih in bližjih znancih, sedaj ne zadovoljujemo več zgolj s spoznavanjem, da ne prihaja do njihovega nasprotja, temveč želimo njihovo potrjevanje, nas pri novih dveh znakih vsaj pri navadnih tovariših zanima najmanj to, da ne zaznamo kakih njim nasprotnih znakov. Očitno nas sedaj iz sklopa zanesljivosti kot njeno nasprotje najbolj moti *malomarnost*, tj. lastnost, značilnost človeka, da dela kaj brez prave volje, pazljivosti, zanimanja. Iz sklopa preudarnosti nas kot njeno nasprotje najbolj moti *neumnost*, tj. lastnost, značilnost človeka, da ni sposoben hitro dojemati in prodorno misliti oziroma da ne ravna v skladu z razumom, pametjo. Pri bližjih znancih začnemo poleg zanesljivosti in preudarnosti dodatno paziti še na njihovo **prizadevnost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki je dejaven, da bi kaj dosegel, uresničil; prav tako tudi na **voditeljskost**, tj. lastnost, značilnost človeka, da zna voditi druge ljudi in uresničevanje česa ter organizirati in uskladiti delovanje pa tudi spodbuditi sodelavce k doseganju postavljenih ciljev. Očitno nas sedaj iz sklopa prizadevnosti kot njeno nasprotje najbolj moti *lenoba* in iz sklopa voditeljskosti kot njeno nasprotje *nered*.

S tovariši nas povezuje enak poklicni položaj ali pripadnost isti skupnosti, možnost za večje medsebojno zблиžanje in s tem spoznavanje

pa ustvarja potrebo večjega prehoda od ugotavljanja zgolj negativnih znakov k spremljanju pozitivnih znakov. Najprej gre za vzpostavljanje posebnih medsebojnih razmerij, ki pri znancih še niso bila potrebna. Odtod tudi ugotovitev v arabskem pregovoru: »Navada ustvarja vez med tovarišema, celo med železom in pilo«. Kljub temu še vedno pravi italijanski pregovor: »Najbližji tovariš je človek sam sebi«. Potrebo po tovarštvu nakazuje indijski predgovor, ki pravi: »Tudi hudič potrebuje tovariša«. Za izbiranje tovarišev je pri roki srbski pregovor, ki pravi: »Dajte mi tovariša za grenke ure, za pitje ga bom našel sam«. To, kar poslabšuje tovariška razmerja, je gotovo pojav nasprotij od zahtev, ki jih pričakujemo že pri znancih in bližjih znancih, naj navedemo ponovno *nevljudnost*, *prevarantstvo*, *hinavščino* in *zavistnost*. V zvezi s tovariši in bližjimi tovariši se pa kot dodatni negativni znak pojavlja *nezanesljivost*. Zaradi nje imamo ljudski pregovor: »Zaupanje je dobro, kontrola je še boljša«. Angleški pregovor pravi tudi: »Računaj z najslabšim, upaj na najboljši«. O *neumnosti* kot enem izmed nasprotij preudarnosti pravi že grški pregovor: »Na tisoč neumnih pride en moder in trije, ki se imajo za modre«. Swift ugotavlja: »Važno je, da te proglase za modrega; potem lahko delaš neumnosti drugo za drugo«. Sicer angleški in španski pregovor opozarjata: »Bedaki delajo na koncu to, kar delajo pametni na začetku«. Romunski pregovor pa: »Bedaki vodo kalijo, pametni ribe lovijo«. Če pride do prepira, s katerim je v skupnosti več ljudi od časa do časa skorajda treba računati, velja misliti na nemški pregovor: »Če se pametni in neumni prepirata, ima neumni zmeraj prav«. Kar se tiče *lenobe* kot nasprotja prizadevnosti, podaja njeno opredelitev Jules Renard: »Lenoba je navada počivati prej, preden nastopi utrujenost«. Star nemški pregovor pravi: »Lenemu je delovnik vedno jutri, praznik pa danes«. Novejši nemški pregovor pravi: »Delavčev teden šteje sedem dni, lenuhov teden sedem jutri«. Nemški pregovor pravi tudi: »Lenuh rajši tri dni strada kakor en dan dela«. Karakalpaški pregovor opozarja: »Zaupaj delo lenuhu in dajal ti bo nasvete«. Na nesposobnost za *voditeljskost*, ki je potrebna v skupnosti, spominja madžarski pregovor: »Previden človek ne postavi kože za vrtnarja«. A tudi nemški pregovor: »Kjer je vol kralj, so teleta princi«.

Sedaj spet povežimo v večji meri vprašanja tovarištva z vprašanji poslovnih razmerij! To pot se povezava ne nanaša samo na zunanja poslovna razmerja, temveč tudi na notranja v okviru posamezne organizacije, saj to pravzaprav izhaja že iz opredelitve tovarištva samega. Pri zunanjih poslovnih razmerjih občutek tovarištva nadgrajuje dobra poslovna razmerja, ki sicer nastajajo na podlagi poznanstva. Tako je spet spoznana odličnost tovarišev in bližjih tovarišev, ki je dosti bolj poglobljena kot spoznana odličnost znancev in bližjih znancev, lahko dodatna pomembna sestavina vzpostavljanja in ohranjanja dobrih poslovnih razmerij med organizacijami. Poslovna morala lahko v tem pogledu doseže višjo raven. Po drugi strani občutek tovarištva lahko pomembno gradi tudi kakovost notranjih poslovnih razmerij v organizaciji, saj je zasnovan na pripadnosti isti organizaciji. Na tej točki razmišljanj se pa nam pojavi spoznanje, da imamo v skupini tovarišev in bližjih tovarišev lahko tudi takšne, ki želijo višjo stopnjo osebnega zblizanja izkoristiti za kake posebne interese. Posebni osebni interesi se lahko pojavijo tako pri zunanjih poslovnih razmerjih med dvema organizacijama ali posamezno organizacijo in zunanjim posameznikom kot tudi pri notranjih poslovnih razmerjih v okviru posamezne organizacije. V prvem primeru gre na podlagi takoimenovanega tovarištva npr. za pridobitev poslov pod prednostnimi okoliščinami z osebnim okoriščanjem in v drugem primeru za podpiranje koga ne glede na njegove dejanske sposobnosti. Nevarnosti, ki se pojavljajo za pošten razvoj zunanjih in notranjih poslovnih razmerij se še povečajo, če ne gre zgolj za izkoriščanje osebnih navezav dveh ali več oseb, temveč za načrtno delovanje v posebej organizirane združbe vključenih članov. Naj v tej zvezi spomnimo na možne koristi, ki jih za kako politično stranko lahko pridobijo njeni člani. Od njihove moči je nato odvisno, kakšno vlogo bodo imeli v okviru notranjih poslovnih razmerij v organizaciji kot takšni in zlasti pri zunanjih poslovnih razmerjih med organizacijami. Posebne zgodbe ustvarjajo še tisti, ki želijo ob naslonitvi na takšno združbo graditi svojo lastno kariero in lastne koristi. Ožja ali širša javnost kmalu zapazi kake nemoralnosti pri sicer formalnih poslovnih stikih med organizacijami ali rešitvami v okviru posamezne

organizacije. Kot poseben pojav, ki je prav tako grajen na tovariških razmerjih, pa ne smemo pozabiti niti obstoj takšne skrajnosti, ki jo na tovariški podlagi predstavlja kaka hudodelska združba s svojim delovanjem, ki ima obliko povsem formalnih poslovnih stikov.

3. Prijateljstvo in vprašanje odličnosti.

Prijateljstvo je razmerje med prijatelji, ki pomeni nadgradnjo začetnega poznanstva ali začetnega tovarištva v povsem novo kakovost. Kot ugotavlja znameniti francoski psiholog Ignace Lepp, je »izvor« prijateljstva afektivna energija, libido. Medtem ko gre pri tovarištvu za objektivno razmerje, gre pri prijateljstvu za subjektivno razmerje, vezano na »preskok iskre« med dvema osebama. Prijateljstvo je podobno kot ljubezen najbolj naravni izraz človeške afektivnosti. Spet pa je treba razlikovati med (navadnimi) prijatelji in bližjimi prijatelji.

Prijatelj je človek, s katerim nas povezuje medsebojna privlačnost, podkrepljena s sorodnostjo razmišljanja in čustvovanja, kar vodi do medsebojnega zaupanja, iskrenosti, vpliva in pomoči. Prijatelj je človek, ki nam je zaradi svojih lastnosti, značilnosti vseč in kateremu smo tudi sami vseč. Prijatelj je človek, kateremu si lahko brez težav iskren in kateri je tudi tebi iskren. Prijatelj je človek, kateremu se lahko zaupaš in kateri se bo tudi tebi zaupal. Prijatelj je človek, ki mu pustiš, da vpliva na tebe in ki dopušča, da tudi ti vplivaš nanj. Prijatelj je človek, kateremu z veseljem pomagaš in kateri z veseljem pomaga tudi tebi. Iz teh ugotovitev že razberemo, da mora biti prijateljstvo obojestransko; prijatelj nam ne more biti nekdo, kateremu sami nismo prijatelj.

Kako pride do prijateljstva iz začetnega poznanstva ali začetnega tovarištva? Ljudje smo si na splošno različni; kot si zunanje nismo podobni, obstajajo razlike tudi v našem miselnem in čustvenem svetu. Različni ljudje različno razmišljajo, različno čutijo, imajo različne navade in različne načine življenja; na vse to ne vplivajo samo razlike

v njihovem položaju, temveč tudi razlike v njihovi vzgoji in izobrazbi ter v »življenjski filozofiji«. Nekateri ljudje so si v vseh teh pogledih bližji, med njimi je manj razlik, čeprav razlike še vedno obstajajo. S tem še ni rečeno, da si bodo takšni ljudje postali tudi prijatelji. Podobnost v razmišljanju in čustvovanju še ne pomeni, da sta si dva človeka prijatelja, čeprav je potrebno, da imata dva prijatelja vsaj v osnovi podobno razmišljanje in čustvovanje. Toda zgolj podobnost v razmišljanju in čustvovanju ne zadošča. Vznik prijateljskega razmerja je treba iskati v tem, da sta si dva človeka po svojih lastnostih in značilnostih medsebojno všeč. V družbi s prijateljem se počutimo prijetno, v vsakem primeru prijetneje kot v družbi z drugimi ljudmi. Prijatelj nam pomeni več kot kak drug človek, kar lahko podobnost v razmišljanju in čustvovanju le podpira. V vsakem primeru takšni občutki podpirajo medsebojno iskrenost in zaupanje. Dokler še ni medsebojne iskrenosti in medsebojnega zaupanja, še ne moremo govoriti o pravem prijateljstvu, čeprav je med obema osebama morda že preskočila tista znamenita »iskra«.

Ko pride do prijateljstva, se pojavi tudi možnost za močan medsebojni vpliv. Slab prijatelj te potegne navzdol, dobri te lahko dvigne, pri čemer je pot navzdol vedno lažja kot pot navzgor; vpliv slabih prijateljev je bolj rušilen kot je lahko vpliv dobrih prijateljev gradilen. Ob tem se lahko vprašamo, zakaj si človek poišče prijatelje med takšnimi, ki ga lahko potegnijo navzdol, namesto da bi si jih poiskal med takšnimi, ki bi ga potegnili navzgor? Nihče nima samo dobrih ali samo slabih lastnosti, temveč tako prve kot druge; razlika je le v tem, katere so močnejše in katere prevladujejo. Toda zakaj je možno, da se človek zaradi slabih prijateljev lahko pokvari? Predvsem moramo poudariti, da ljudje marsikdaj pojem prijateljstva preveč posplošujejo. Na človeka vpliva v večji ali manjši meri slaba družba, toda človek, s katerim se pogosto družimo, še ni nujno naš prijatelj. Morda smo pod silo razmer prisiljeni zahajati v slabšo družbo, kot bi nam ustrezala, če nočemo ostati sami zase, ločeni od drugih. Čeprav nam takšna družba v začetku ne ustreza, se sčasoma nalezemo njenih navad. Ni pa rečeno, da so v tej

družbi ravno naši prijatelji in da gremo zaradi njih navzdol. Naši prijatelji v ožjem pomenu besede lahko postanejo šele tedaj, ko smo že sami padli do njihove stopnje. Sicer ne more priti do prijateljstva s pokvarjenim človekom, razen če nam je ta, ko odmislimo njegove neprijetne poteze, le toliko všeč, da ga hočemo prevzgojiti po lastnih načelih. Vendar je takšen primer redek.

Prijatelj je človek, ki razume tvoje težave, ki se zna poglobiti in vživeti v tvoje probleme in za katerega veš, da ti bo pomagal po svojih najboljših močeh v okviru možnosti. Čim dalj časa se poznaš z njim, tem bolj si mu lahko iskren, tem bolj mu lahko zaupaš in tem več pomoči lahko pričakuješ od njega. Zato tudi pravimo, da je star prijatelj več vreden kot dva nova. Seveda vedno takšno pravilo ne velja. Lahko si z nekom že dolgo prijatelj, a ko bi rabil njegovo pomoč, te zapusti. Lahko si pa po drugi strani s kom prijatelj dosti manj časa, a je že v tem krajšem času prijateljstvo seglo globlje in se v primeru potrebe izkaže s svojo pomočjo.

Do sedaj smo govorili le na splošno o prijateljih. Toda tudi pri prijateljih razlikujemo poleg navadnega prijatelja še **bližjega prijatelja**. Medtem ko smo si z navadnimi prijatelji že lahko odkriti v zadevah, ki se tičejo razuma, smo si praviloma šele z bližjimi prijatelji lahko odkriti tudi v zadevah, ki so povezane s čustvi. Predvsem pa bližjih prijateljev ni veliko. Največkrat obstaja samo en bližji prijatelj poleg večjega števila navadnih prijateljev, saj navsezadnje nimamo niti potrebe, da bi število bližjih prijateljev bolj širili. Poslovni prijatelji so kvečjemu navadni prijatelji in ne bližji prijatelji; pri njih v primerjavi s poslovnimi tovariši napreduje tovarštvo v prijateljstvo. Pri njih ne gre toliko za sorodnost razmišljanja in čustvovanja kot predvsem za poslovno iskrenost, zaupnost in medsebojno pomoč v okviru razmerij pri poslovanju; naklonjenost pri tem je seveda precej več kot prijaznost, ki jo utegnemo pričakovati že v okviru razmerij med poslovnimi tovariši.

Če presojamo odličnost prijateljev, imamo še bolj zahtevna sodila kot pri znancih, bližjih znancih, tovariših in bližjih tovariših. Ne

zadovoljujemo se več z **olikanostjo**, **preudarnostjo**, **prizadevnostjo**, **zanesljivostjo**, **voditeljskostjo**, **pravičnostjo**, **resnicoljubnostjo** in **poštenostjo**, temveč dodajamo še pet znakov odličnosti kot sem jih navedel ob začetku. Gre za **izobraženost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki ima načrtno razvite sposobnosti za delovanje na svojem strokovnem področju in je seznanjen tudi z dosežki na drugih področjih. Dalje za **izvirnost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki ni odvisen od vzora, predloge ter tudi nazorov in navad drugih in se po tem loči od drugih ljudi. Dalje za **podjetnost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki se pri svojem delu loteva novih in novih nalog ter je zaradi svoje preudarnosti in modrosti sposoben prevzeti tudi tveganja v zvezi z novim delovanjem. Dalje za **plemenitost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki rad pomaga drugim ljudem. In končno za **samozavednost**, tj. lastnost, značilnost človeka, ki se zaveda samega sebe, svojega jaza, ki ima v sebi sodilo za pravilnost svojega ravnanja, svojo vest, tj. občutek o moralnosti lastnega ravnanja, razmišljanja, ki zbuja občutek moralne odgovornosti. Vsi takšni znaki odličnosti nas ob prijateljstvu spodbujajo in pripomorejo k lastni rasti. Pri bližjem prijatelju ni nikakih dodatnih znakov odličnosti, ki jih pričakujemo na njem, pojavlja se kvečjemu potreba po večji intenzivnosti obravnavanih znakov in po tem, da se ne pojavljajo kaka nasprotja od njih. Tako nas utegne zlasti motiti tisto nasprotje od izobraženosti, ki ga označujemo kot *nižja kulturnost*, tj. lastnost, značilnost človeka, ki so mu tuji dosežki in vrednote človeške družbe. Prav tako tisto nasprotje od izvirnosti, ki ga označujemo kot *nespodbudnost*, tj. lastnost, značilnost človeka, ki zaradi zgolj posnemanja drugih sam ne vpliva pozitivno na nadaljnje ravnanje, delovanje, dogajanje. Dalje tisto nasprotje od podjetnosti, ki ga označujemo kot *obotavljivost*, tj. lastnost, značilnost človeka, ki ni sposoben za končno odločitev. Dalje tisto nasprotje od plemenitosti, ki ga označujemo kot *jezljivost*, tj. lastnost, značilnost človeka, ki rad kaže svojo nejevoljo, jezo. Končno tisti podaljšek samozavednosti, ki ga označujemo kot *domišljavost*, tj. lastnost, značilnost človeka, da ima pretirano dobro mnenje o sebi. Za odličnost pri poslovnih razmerjih takšna nadgradnja lastnosti, značilnosti ni več neizogibna, preveliko

osebno zблиžanje pri prijateljstvu pa lahko ob siceršnjih nasprotjih interesov celo škodi tistim poslovnim temeljem, ki so pri tovarištvu zastopana s pravičnostjo, resnicoljubnostjo in poštenostjo. Vendar več o tem kasneje.

Ker prijateljstvo začne rasti z medsebojno privlačnostjo, je koristno opozoriti na njegovo razliko z ljubeznijo, ki prav tako začne rasti z medsebojno privlačnostjo. Friedrich G. Klopstock pravi: »Prijateljstvo in ljubezen sta dve rastlini na istem korenu. Samo da ima ljubezen nekaj cvetov več«. Misel nadaljuje Dean Martin: »Pravo prijateljstvo je eno najtežje dosegljivih čustev; morda celo težje dosegljivo kot ljubezen«. Podobno La Rochefoucauld: »Resnična ljubezen je redka, resnično prijateljstvo še redkejša«. Bismark pa pravi: »Ljubezen zraste čez noč; prijateljstvo potrebuje za to leta. Ljubezen je slepa; prijateljstvo se trudi, da ne vidi ničesar«. Nekoliko drugače pravi Hubbart: »Prijatelj je človek, ki vas dobro pozna in vas kljub temu ima rad«. Podobno ugotavlja Guy de Maupassant: »Prijateljstvo je pogodba, v katero se zapišejo tudi napake in vrline«. Bolj ciničen je Montesquieu: »Prijateljstvo je pogodba, s katero se obvezujemo, da bomo izkazovali drobne usluge nekemu, ki nam bo izkazoval velike«. Bolj vzvišene misli o prijateljstvu najdemo pri Aristotel-u: »Prijatelj je duša v dveh telesih«. Albert Simonin pa pravi: »Tisti, ki mu je iskreno do prijateljstva, se ne poteguje, da prijatelja dobi, marveč da postane prijatelj«. Hofmannstahl ugotavlja: »Imamo manj prijateljev, kot mislimo, a več kot vemo«. Plutarh pa: »Slabo je, če šele takrat opaziš, da nimaš prijateljev, ko jih resnično potrebuješ«. Končno je tu še arabski pregovor: »Najdragocenejši so tisti prijatelji, ki jih ne poznamo«. Za poslovni svet seveda vse to ne velja.

S prijatelji smo si dosti bližji kot zgolj z znanci ali tovariši. Zato nas utegnejo pri prijateljih bolj kot pri znancih in tovariših motiti tisti odmiki od znakov odličnosti, ki smo jih prej predstavljali kot *nevljudnost*, *neumnost*, *lenoba*, *nezanesljivost*, *nerednost*, *zavistnost*, *hinavščina* in *prevarantstvo*. Pridružujejo se jim še dodatni moteči znaki. Tako npr.

nižja kulturnost kot nasprotje izobraženosti. Saj pravi že judovski pregovor: »Prijatelja izbiraj za stopnico nad sabo, ženo za stopnico pod sabo«. Le v takšnem primeru je mogoče pričakovati, da bo prijateljstvo pripomoglo k vsestranski rasti človeka. Podobno je mogoče slabše ocenjevati prijatelja, ki je šibak v *izvirnosti* in zato nespodbuden. Iz stikov s prijatelji pričakuje človek spodbude, njih delovanje pa posnema. Znan je srbski pregovor: »Kdor hodi za vsakomer, slabo dela, kdor ne gre za nikomer, še slabše«. Sicer se s posnemanjem ukvarja angleški pregovor: »Če skoči ena ovca čez jarek, gredo vse druge za njo«. Nekaj podobnega pravi kitajski pregovor: »Ko en pes zaradi česa zalaja, drugi lajajo za njim«. Drugi kitajski pregovor pravi: »Slišim in pozabim, vidim in si zapomnim, napravim in razumem«. Kot slab znak pri prijateljih posebej izstopa *obotavljivost* kot nasprotje podjetnosti. V zvezi s tem se je koristno spomniti na angleški pregovor: »Želelci in hotelci niso dobri gospodarji«. Ali na nizozemski pregovor: »Če ne ustreliš, zanesljivo zgrešiš«. Končno obstaja še angleški pregovor: »Hromec pride tako daleč kot obotavljivec«. Nasprotij plemenitosti je več, vendar naj se dotaknem zgolj *jezljivosti*. Italijanski pregovor pravi: »Jeza ne zna držati jezika za zobmi«; to seveda lahko pokvari prijateljstvo. Nemški pregovor pravi: »Jezni namerja rogove na prijatelja in sovražnika«. Drugi nemški pregovor pa: »Jeza se začne z nespametjo in konča s kesanjem in sramovanjem«. Končno je tu še *domišljavost* kot napačno razumljena samozavednost. Italijanski pregovor pravi: »Kadar se domišljavost vzpenja, se prijateljstvo spušča«. Misel dopolnjuje nemški pregovor: »Domišljavost zajtrkuje v obilju, kosi v revščini in večerja v samoti«. Drugi nemški pregovor doda še naslednje: »Domišljavost umaže vse vrline«. Tretji nemški pregovor pa: »Domišljavosti se človek hitro nauči, a njeno vzdrževanje ga drago stane«. Tudi o načinu domišljavega razmišljanja govori več pregovorov. Tako npr. najdemo že v sanskrtu: »Ob zori mislijo kresnice, da so prinesle luč na svet«. Letonski pregovor pravi: »Dobro smo veslali, pravi bolha, ko stopi ribič iz čolna«. O posledici domišljavosti spet govori nemški pregovor: »Kjer leži domišljavost na očeh, ne more nobena luč noter«. Ali berberski pregovor: »Domišljavec je grozd, ki se posuši, še preden

dozori«. Končno naj navedem še danski pregovor: »Če bi bila domišljavost bolezen, bi bilo malo ljudi zdravih«. Vse takšno zблиžanje in odbijajoči znaki zanj pri odličnih poslovnih razmerjih niso bistveni. Pri poslovnih razmerjih tako med organizacijami kot v okviru organizacije je treba zagotoviti le tisto, kar je sicer pomembno pri tovarištvu.

Tako smo prišli še do potrebe, da povežemo v večji meri vprašanja prijateljstva z vprašanji poslovnih razmerij, tako zunanjih poslovnih razmerij kot notranjih poslovnih razmerij. V obeh primerih ima lahko prijateljstvo poleg pozitivnih posledic tudi negativne posledice. Pri zunanjih poslovnih razmerjih lahko prijateljstvo med osebama, ki sicer predstavljata in zastopata različni organizaciji v poslu, povzroča škodo vsaj eni od obeh organizacij, sam posel pa ne more več imeti oznake neoporečnosti. Zanimivo je, da se zadeva pravno izpostavlja le v primeru tiste posebne podskupine prijateljev in ožjih prijateljev, ki je označena kot ožje sorodstvo, čeprav pri njem mnogokrat ne gre več niti za prijateljstvo, temveč zgolj za posebni interes, ki ga skušajo uveljaviti zaradi »krvnih vezi«. Pri takoimenovanih povezanih strankah je težko pričakovati uresničitev širše zamišljene poslovne morale ter se zadeva preje prevesi na področje korupcije. Kljub vsemu je zanimivo, da se praviloma bolj izpostavljajo nepravilnosti, ki izhajajo iz pravno opredeljenih sorodstvenih povezav ali drugače premožensko povezanih strank ter zanemarjajo tiste, ki imajo svoj izvor preprosto v prijateljskih vezah. Kar se tiče notranjih poslovnih razmerij v okviru posamezne organizacije kaže opozoriti le na to, da domačnost, ki je lastna prijateljstvu, navadno zakriva tudi hujše nepravilnosti v organizaciji, proti katerim bi sicer bilo treba nastopiti. Spet je zanimivo, da v številnih organizacijah preprečujejo zaposlitev članov ožjega sorodstva, čeprav med njimi ni tesnih medsebojnih vezi in bi lahko celo skupno delovali v prid same organizacije, popolnoma pa pozabljajo na povezave, ki obstajajo med prijatelji v okviru njihovih zaposlencev in ki imajo lahko dosti bolj neugodne posledice za samo organizacijo in za druge.

Zaključek.

Poznanstvo, tovarištvo in prijateljstvo so tri stopnje medsebojnega zблиževanja ljudi. Medtem ko pri poznanstvu zgolj vemo za obstoj ter za nekatere lastnosti in značilnosti koga, se pri tovarištvu pojavlja že večja povezanost zaradi enakega poklicnega položaja ali pripadnosti določeni skupnosti, pri prijateljstvu pa se zaradi medsebojne privlačnosti medsebojna razmerja še močno poglobijo. Vendar vse začne s poznanstvom. Tudi tedaj, kadar nas od samega začetka povezuje enak poklicni položaj ali pripadnost isti skupnosti, priznamo nekoga za tovariša šele potem, ko ga osebno poznamo. Ali bo začetno poznanstvo in tovarištvo kasneje preraslo v prijateljstvo, je odvisno od tega, ali nam medsebojna privlačnost daje podlago za tesnejše zблиževanje. Začetno poznanstvo praviloma ne preskoči tovarištva, saj se prijateljske vezi začno razvijati šele potem, ko se naše poznanstvo poglobi v šoli, službi ali kje drugje s tovarištvom po sili razmer, ali ko se naše poznanstvo poglobi zaradi organiziranja skupne igre, izletov ali kako drugače s tovarištvom po lastni izbiri. V vsakem primeru pride do kakovostnega skoka v prijateljstvo šele tedaj, ko odigra svojo vlogo dejstvo, da so si znanci in tovariši tudi medsebojno všeč in da se radi družijo, kar nato prispeva k nastajanju medsebojne iskrenosti in zaupanja, zlasti še, če ugotovijo sorodnost razmišljanja in čustvovanja.

Naš znanec je lahko kdo ne glede na svoj poklicni položaj oziroma pripadnost kaki skupnosti ali ne glede na starost. Oboje tu nima nikakega pomena. Nekdo nam je znan ne glede na to, ali je star ali mlad, medtem ko že po opredelitvi znanstva ni potrebno, da bi bili znanci povezani z enakim poklicnim položajem oziroma pripadnostjo kaki skupnosti. Nasprotno mora tovariš biti v enakem poklicnem položaju kot smo sami oziroma mora pripadati isti skupnosti kot pripadamo sami in sicer ne glede na to, ali pride do takšne povezanosti iz objektivnih ali subjektivnih razlogov, tj. ali smo skupaj zaposleni, skupaj študiramo oziroma smo v skupnih poslovnih razmerjih ali se nasprotno le skupaj zabavamo oziroma udeležujemo v športu itd. Starost prav tako ni odločilna, čeprav

ima v določeni meri svoj vpliv. Naš tovariš iz službe je vsak, s katerim smo zaposleni v isti organizaciji, ne glede na starost. Podobno je pri poslovnih razmerjih. Nekoliko drugače je pri tovariših iz igre. Tu si tovariše izbiramo sami, zato so tudi z nami približno enake starosti, zlasti če upoštevamo, da imajo ljudje v različni starosti različne interese. Kako pa je v tem pogledu pri prijateljih? Če smo rekli, da pri znancu njegova starost ne igra nikake vloge in da ima pri tovarišu njegova starost že delni vpliv, kolikor gre namreč za samostojni izbor tovarišev, ima starost pri prijateljih zelo pomembno vlogo. Ni nepoznano dejstvo, da se najboljša prijateljstva sklepajo navadno ravno med sovrstniki po letih. Prevelika razlika v letih je navadno zapreka za medsebojno zaupljivost, posebno s strani starejšega proti mlajšemu. Starost je torej pri sklepanju prijateljstva precejšnjega pomena. Kaj pa enakost poklicnega položaja ali pripadnost isti skupnosti? Ta nima pri sklepanju prijateljstva odločilnega pomena, razen kolikor je v začetni stopnji pripomogla k zblíževanju. Prijatelja lahko izhajata iz različnih družbenih slojev. Prijateljev ne veže enakost v poklicnem udejstvovanju ali pripadnost isti skupnosti, temveč podobnost v značaju, razmišljanju in čustvovanju ter medsebojna privlačnost, ki ustvarja ugodje ob druženju. Jasno je, da bo pogovor med prijatelji, ki izhajajo iz različnih poklicnih položajev ali iz različnih pripadnosti k skupnostim, imel drugačno vsebino in obliko kot sicer, to pa nikakor ni bistveno za sam značaj medsebojnih razmerij v tem pogledu.

Kdor je naš prijatelj, je zaradi tega dejstva lahko hkrati tudi naš tovariš, bodisi pri igri, zabavi, športu, izletih itd., čeprav recimo ni naš tovariš pri študiju ali v službi. Obratno pa nikakor ne drži, da bi naš tovariš bodisi pri igri, zabavi, športu, izletih itd., ali naš tovariš pri študiju ali v službi že zaradi tega dejstva bil tudi naš prijatelj. Tovariš je vsekakor po stopnji zblížanja znatno manj kakor prijatelj; med obema kategorijama ni samo kvantitativne razlike, temveč obstaja tudi znatna kvalitativna razlika. Kdor je naš tovariš, je seveda hkrati naš znanec. Obratno pa spet ne drži, saj ni nujno, da bi bil naš znanec tudi naš tovariš. Do čedalje večjega zblíževanja ljudi pa prihaja zaradi

preprostega dejstva, ki ga je izrazila mati Tereza z besedami: »Osamljenost in občutek nezaželenosti sta najhujše uboštvo«. Na to se naslanja tudi irski pregovor: »Ljudje žive v zavetju drug drugega«.

Če pelje lestvica medsebojnega zблиževanja in medsebojnega poznavanja od znanca do bližjega prijatelja, ni mogoče pričakovati, da bo nujno enako peljala tudi lestvica kakovosti poslovnih razmerij in neoporečnosti poslov. Ta lestvica največkrat doseže svoj vrh v tovarštvu pri zunanjih in notranjih poslovnih razmerjih, a lahko že v okviru tovarštva začne padati zaradi interesov tistih, ki so včlanjeni v kako združbo, ali posebnih osebnih interesov pod potuho takšnega včlanjenja in doseže še nižjo raven pri prijateljskih in ožjih sorodstvenih interesih, ki lahko vodijo do bistvenih odmikov od načel poslovne morale ter se nchajo v obliki takšnega ali drugačnega okoriščanja na škodo drugih ali s takšno ali drugačno obliko korupcije kot posledka zблиžanih medosebnih razmerij. Medtem ko je v nekaterih primerih pravna pozornost omejena zgolj na nedopustnost sorodstvenih povezav, jo izkušnje ljudi spoznavno širijo še na nedopustnost prijateljskih povezav in povezav v okviru pripadnosti isti somišljenjski, politični ali interesni združbi. Stremljenje po odličnosti posameznika pa lahko zaradi njegovih slabosti po sodilu vesplošno razumljene moralnosti navkljub drugim krepostim vodi do pojava negativne sodbe o njem.

Literatura

- Lepp I.: Psihologija prijateljstva (Les chemins de l'amitie). Zagreb 1993 (prevod)*
Hafner M.: Zlata pravila življenja. Ljubljana 1974
Hrovat M.: Človek v zrcalu pregovorov. Založništvo tržaškega tiska, Trst 1983
Prek S.: Ljudska modrost. Kmečki glas, Ljubljana 1996
Radič T.: Vox populi. Mladinska knjiga, Ljubljana 1993

Problems of excellency in the interpersonal and business relations levels**Summary**

Acquaintanceship, comradeship and friendship are three different levels of interpersonal relations. The signs of personal excellency begin in the first level with mannerliness, honesty, truthfulness and impartiality, in the second level are completed with reliability, deliberateness, assiduousness and leadership, and in the third level additional completed with culture, originality, entrepreneurial spirit, generosity and self-affirmation. However, the higher level of business relations is not assured with the higher level of interpersonal relations because the arm's length transactions do not allow the normal reactions of relatives, friends and last but not least the party members.

Key words: interpersonal relations, business relations, acquaintanceship, comradeship, friendship, excellency of persons

Povzetek

Poznanstvo, tovarštvo in prijateljstvo so tri različne ravni medosebnih razmerij. Znaki osebne odličnosti začenjajo na prvi ravni z olikanostjo, poštenostjo, resnicoljubnostjo in pravičnostjo, na drugi ravni so dopolnjeni z zanesljivostjo, preudarnostjo, prizadevnostjo in voditeljskostjo, medtem ko na tretji ravni zajemajo še izobraženost, izvirnost, podjetnost, plemenitost in samozavednost. Višja raven pri poslovnih razmerjih pa ni zagotovljena z višjo ravni pri medosebnih razmerjih, ker načelo razdalje in nepovezanosti strank pri poslu ne dovoljuje sicer normalni odzivov sorodnikov, prijateljev in navsezadnje niti članov iste politične stranke.

Ključne besede: medosebna razmerja, poslovna razmerja, poznanstvo, tovarštvo, prijateljstvo, odličnost oseb
