



*Saša Petar, magistar znanosti, aktivni je menadžer, predavač i pisac, jedan od najplodnijih hrvatskih autora. Pored brojnih stručnih članaka objavljenih u časopisima Banka, Hrvatsko gospodarstvo, RRIF i dr., napisao je i 11 knjiga od kojih su neke prevedene na slovenski i srpski jezik.*

## Jedna kap podiže more, promjena pojedinca mijenja svijet

Saša Petar

Sredinom veljače ove godine (2007.) hrvatske su novine zabilježile nesvakidašnji slučaj borbe za tržište. Sukob umirovljenica A.B. (68) i F.G. (65) oko monopola na čišćenje stubišta zgrade u Katićevom prilazu u Zagrebu doveo je do toga da je F.G. zbog teških ozljeda morala zatražiti pomoću Klinici za traumatologiju.

Novinsko izvješće kaže da je oko 6 sati ujutro, dok je F.G. prala stubište, prišla A.B., počela vikati na nju i zgrabila je za kosu. Nakon što joj je nekoliko puta udarila glavom u zid, te se F.G. srušila na stubište, A.B. je zgrabila metlu i drvenom drškom stala ju mlatiti po glavi. Ozlijeđenoj čistačici u Klinici je, među ostalim, ustanovljen i prijelom podlaktice. Napadačica, koja nije čekala policiju, te je otišla "u nepoznatu smjeru", ni sutradan nije bila kod kuće.

Objašnjavajući pozadinu sukoba (borbe za posao čistačice kao izvor preživljavanja) nekoliko susjeda reklo je da sukobljene umirovljenice zarađuju čišćenjem po zgradama te da su se i ranije svađale zbog područja gdje će koja čistiti, ali nikad ovako.

### Vlast nad hranom, vlast nad ljudima

Životinje se od pamtivijeka bore za bolji pašnjak ili lovište. Mlađi nadjačaju starije. Veći tlačje manje. Jači pobjeđuju slabije. Jači jedu slabije. I uvijek se ponavlja jedan te isti obrazac preživljavanja. Kada se životinjama pridružio čovjek, obrazac je iz prirode prešao u obitelj, na radna mjesta, na ulice, na tržišta...

Čovječanstvo se nije promijenilo od prvih dana prve društvene organizacije koju možemo nazvati civilizacijom. Od ljudi drevne sumerske, egipatske, grčke ili rimske (a i svake kasnije) civilizacije razlikujemo se samo u pojavnim oblicima materijalizma i društvene organizacije - drukčije se odijevamo, komuniciramo, putujemo, zabavljamo, ponešto se razlikujemo u poimanju i načinu sklapanja braka, praznicima koje slavimo i žrtvama koje prinosimo bogovima. I to je to.

Ljudi nisu izmislili nijedan novi osjećaj u proteklih nekoliko tisućljeća. Ljudi se vole, mrze, poštuju, preziru, podržavaju i napadaju još od starih Egipćana, Grka i Rimljana. Ovisno o psihološkom trenutku društva kojem pripadaju spremni su krenuti u osvajačke pohode prateći vođu iz straha ili osobnog interesa, spremni su kamenovati,

spaliti ili izopćiti svakoga čija ideja ugrožava postojeći sustav i poredak, potkazati susjeda organima vlasti ako od toga imaju koristi, prevariti partnera ako to znači više novca u vlastitom džepu i natjerati roba, kmeta, slugu, zaposlenika da radi više u lošijim uvjetima ako to donosi profit koji očekuju kraljevi, svećenici, plemići ili dioničari.

No, gdje započinje ta ljudska želja da troškove svojeg uspjeha i blagostanja naplate od nekog drugog (pa makar i njegovim životom)? Jedan od mojih profesora na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu lijepo je jednom rekao: "Ekonomija, poštovane kolegice i kolege, počinje s vašim praznim želucima. Tek kada ih napunite, spremni ste za nešto više." Jednostavno i točno. Jedini razlog zašto su stanovnici razvijenih zemalja manje agresivni od stanovnika nerazvijenih zemalja i zašto stanovnici zemalja koje nazivamo razvijenima mirnije živi nego prije stotinjak godina naziva se ekonomsko blagostanje.

Samo zato jer znaju da će im svako jutro, od rođenja do smrti, započeti s punim želucom, svoje aktivnosti obavljaju u višim sferama društvenih odnosa (kultura, sport, politika, obrazovanje, informatizacija, itd.). Ipak, vjerujem, da kada bi se, zbog nekog nesretnog događaja, izjednačili sa siromašnim stanovnicima Zemlje ne bi im trebalo puno da preuzmu obrazac ponašanja od svojih (u tom slučaju) podjednako bijednih sudrugova i agresivno se bore za svoj komad kruha.

Kada međuljudske odnose i svjetonazore pojedinaca dovedemo do najosnovnije od svih stvari - hrane koja nam je potrebna da bi preživjeli - svi imamo isti problem, samo je pitanje jesmo li među onima koji znaju i mogu proizvesti hranu, ili među onima koji hranu kupuju ili otimaju.

Početak ljudskih civilizacija počinje onda kada je stvoreno vlasništvo nad hranom. U civiliziranom društvu netko posjeduje hranu, dok je svi ostali moraju oteti (pa ih nazivamo barbarskom civilizacijom) ili zaraditi, odnosno, kupiti (pa ih nazivamo razvijenom civilizacijom). Sve što imate ima svoju vrijednost tek kada se može zamijeniti za hranu, pa tako svoj automobil, kuću ili dionice realnije možete vrednovati ako znate koliko biste puta mogli jesti vi i članovi vaše obitelji kada biste za auto ili

nekretninu dobili nešto što se može jesti. Primjeri nakon Drugog svjetskog rata (kao, uostalom, nakon svakoga rata), kada su klaviri, knjige i krzneni kaputi mijenjani za hranu dovoljni su nam da shvatimo o čemu govorimo.

Zaključavanje, čuvanje i prodaja hrane temelj je svake ekonomije koja se želi nazvati civiliziranom, jer ako se hrana može naći svuda oko nas, onda nije potrebna društvena hijerarhija. Onda nam nisu potrebni vladari, svećenici i ratnici da tu istu hranu proizvedemo, otmemo ili obranimo od drugih. Da hrana nije pod ključem, tko bi radio? Od hrane sve počinje - nekretnine, novac, vrijednosni papiri i drago kamenje tek je drukčiji oblik vrijednosti koju možemo zamijeniti za hranu.

I ova je bitka za tržište (usluga pranja stepenica) samo jedan mikrosvijet u kojem su se opet aktivirale osnovne ljudske potrebe - glad, žeđ i potreba za osjećajem sigurnosti. Svi ljudi na svijetu imaju iste potrebe, samo se veći dio stanovništva Zemlje još uvijek zadržava na prvoj ili drugoj razini //Abraham Maslow (1908. - 1970.), američki psiholog, definirao je 1954. godine hijerarhiju ljudskih potreba u knjizi "Motivation and Personality". Potrebe je Maslow definirao, prema prioritetu ispunjavanja, ovim redom: a) fiziološke potrebe (glad, žeđ, potreba za seksom, kretanjem i zdravljem), b) sigurnosne potrebe (potreba za osjećajem sigurnosti, strah od gubitka, razne opsesije), c) osjećajne potrebe (osjećaj pripadanja i ljubavi, želja za ravnopravnošću i uvažavanjem, osjećaj samosvjesnosti, strah od odbacivanja, strah od bezvrijednosti i praznine, strah od usamljenosti i izolacije), d) spoznajne potrebe (potreba za znanjem, razumijevanjem i otkrićima), e) estetske potrebe (simetrija, poredak i ljepota u okolini), f) potrebe za poštovanjem (potreba za afirmacijom, rješavanje osjećaja nekompetentnosti, strah od negativizma, potreba za rješavanjem osjećaja podređenosti) i g) potrebe za samopotvrđivanjem (potvrda potvrđivanja kroz vlastiti rad i uspjeh; želja da otuđenje, dosada, rutinski život, ograničene aktivnosti i odsustvo životnoga smisla budu nadvladani).//, dok je tek manji broj onih koji su došli do razine ekonomskog bogatstva koje omogućuje potrebu za samopotvrđivanjem.

## Uzeti milom ili silom?

Ljudi na ovoj planeti dugo su živjeli na različite načine, ne sukobljavajući se međusobno jer je ljudi bilo malo, a Zemlja je bila dovoljno velika. Onda se, u neko doba, pojavio prvi narod (ili prvo pleme) koji je vjerovao da svi ostali moraju živjeti na njihov način, koji su smatrali jedinim pravim načinom. Zašto je bilo bitno nametnuti "svoj" način života, rada i organizacije društva nekim drugim pojedincima i plemenima, kasnije narodima, nacijama i državama?

U životu ne možete sve stvoriti sami. Da biste imali sve što želite, morate ono što vam nedostaje uzeti drugima - onima koji mogu proizvesti ono što vi ne možete (proizvode, usluge, emocije, ideje, informacije, itd.). Ono što vam nedostaje možete uzeti na dva načina - silom ili milom. Silom uzimate tako da ništa ne date za uzvrat. Nemate ništa što biste ponudili drugoj strani, pa zato uzimate prijevaram, krađom, ratom i nekim drugim grabežnim načinom.

Sve takve pojedince, ali i narode (kada su u ratu) možemo nazvati "grabežljivcima" budući da grabe od drugih ne bi li postigli točku najvišeg mogućeg vlastitog obilja (u odnosu na postojeće tehnologije). Za uzvrat nude samo otpad koji nastane uporabom otetih vrijednosti ili, u malo boljem slučaju, staklene perlice. To su svi oni koji žele svoje ambicije provesti tako da "troškove" svoga uspjeha prebace na nekog drugog.

Milom uzimate tako da uzetu vrijednost uzvratite sličnom ili višom vrijednosti. Milom uzimate tako što imate proizvod (uslugu, emociju, znanje, informaciju i slično) koju druga strana želi i spremna je za to platiti. Takve pojedince, ali i narode možemo nazvati "davateljima", možda i "dobrim trgovcima", no kako bilo, jedino takvo ponašanje osigurava dugotrajni razvoj (ali i opstanak) našega planeta.

Priznali to danas njihovi političari ili ne, visoko razvijene zemlje današnjice razvile su se "zahvaljujući" grabežljivom ponašanju tijekom ranijih stoljeća, kada su tako (zahvaljujući otimanju od slabijih) stvorili dobru materijalnu osnovu, kojom sada mogu nametnuti svoje proizvode i usluge stvarajući globalno tržište. Koristeći ga da (sada bez ratova i očitog grabeža) trgovinom (znači, milom) uzmu od onih manje razvijenih zemalja sve što im treba (sirovine,

kvalificiranu radnu snagu, itd.), nastavljaju jednom započeti proces čiji se negativni efekti danas najviše vide kao drastične promjene u prirodi.

Prije stotinjak i manje godina, zemlje nezadovoljne raspodjelom svjetskog "kolača" izazvale su nekoliko manjih ili većih ratova, želeći pomoću njih prigrabiti svoj dio tuđeg bogatstva na uštrb onih koji su ih imali, ali ih nisu znali ili mogli obraniti (znači, prodati po tržišnim cijenama na svjetskom ili nekom manjem tržištu). Prikazati napredak stanovnicima manje razvijenih zemalja u njegovom isključivo materijalnom obliku vjetar je u jedra "grabežljivcima" koji koriste ljudsku potrebu za vlasništvom kako bi na njima stvarali novu ljudsku vrstu "homo shoppingus" (čovjek potrošač).

Grabežljivim društvima, koja trebaju druga društva samo da bi im mogli ratom ili trgovinom uzeti ono što imaju, ne trebaju stvaratelji. Potrebni su im potrošači, "homo shoppingusi" koji ne razmišljaju i ne stvaraju, već na radno mjesto dolaze samo kako bi odradili neki manje zahtjevan zadatak, za taj posao dobili primjerenu plaću i da bi se vratili u stanove (kuće) kupljene na kredit, u vozilima na leasing, te plaću potrošili na robu koja im ne treba, dok gledaju televizijski program koji ih zaglupljuje.

Moja generacija rođena je početkom 60-ih godina prošlog stoljeća u zemlji koja se hvalila ljudskim, tzv. samoupravnim socijalizmom (koji je u biti bio državni kapitalizam pojačan stranim kreditima da bi se stvorio privid uspjeha socijalističke ideje i efikasnosti vrlo neefikasne proizvodnje) morala u svoje ponašanje unijeti veliku količinu stvaralaštva. Nismo imali podršku tehnike - prvi televizori imali su samo jedan crno-bijeli program, prvim perlicama rublja koristile su se cijele zgrade, nije bilo računala niti Interneta - pa smo morali sve sami izmisliti i stvoriti. U društvu u kojem od malena učite da sve što vam treba sami morate napraviti ili barem nešto znati o tome (kako biste ga mogli popraviti) dobre su pretpostavke da će se među nama stvoriti novi stvaratelji (inženjeri, kemičari, farmaceuti, liječnici, ekonomisti, itd.).

No, grabežljivcima su stvaratelji dobri samo kada rade za njih, nikako nisu dobri ako žive i rade u društvu iz kojega grabežljivci žele izvući bogatstvo. Povijest nas uči da je uvijek starija civilizacija tlačila onu mlađu,

učeci je svemu što je potrebno da bi se podčinio netko još slabiji. U našem slučaju, nisu stari Rimljani od Ilira ili Slavena učili trikove za osvajače, nego su Rimljani Ilire i Slavena učili kako lukavo ratovati i uvijek pobijediti, kako trgovati ispod stola, kako pregovorima prevariti naivne domoroce i slično.

No, primjeri Tatara i Mongola pokazuju da civilizacija ne mora biti samo starija. Mora biti efikasnija - ekonomski, politički, vojno ili u organizaciji društva. Svaka efikasna civilizacija nastoji među sobom pronaći najbolje pojedince koji svaki u svojem području (npr. ratovanja, trgovine, proizvodnje, bankarstva, obrazovanja, itd.) želi i može postići ono najbolje i to prenijeti na generacije koje dolaze. Sve dok je jedini kriterij prijenosa ovlasti efikasnost i težnja da se ona poveća radom novih generacija, civilizacija je u usponu. Pad počinje onog časa kada efikasnost više ne samo da nije jedini kriterij, nego kada nije kriterij uopće. Svaka civilizacija urušava se iznutra od časa kada nije dovoljno efikasna da se odupre civilizaciji (vojno, politički, zdravstveno, obrazovno, itd.) efikasnijoj od sebe.

### Mitologija grabežljivaca i siva masa

Mitologija "grabežljivaca" zasnovana je na filozofiji kojoj su vjerovali faraoni u starom Egiptu. U to doba, faraone i visoko pozicionirane činovnike i svećenike, nakon smrti bi balzamirali, vjerujući da će im to osigurati vječni život. Onda bi im u grobnice polagali hranu, dragocjenosti i robove da im se nađu u drugom, vječnom životu. Šokirali biste se koliko menadžera i političara vjeruje da će im pripadnost ideji "grabi i ne obaziri se na tuđe jauke" osigurati besmrtnost. Grabe novac, dovoljan za nekoliko takvih života, vjerujući samo uzimanju i ne shvaćajući da na "drugi svijet" ne mogu odnijeti ništa osim svojeg tijela (i nešto duše, ako im je ostao poneki komadić).

Kakve šanse imaju danas plemena i narodi u zemljama bogatima naftom, šumom, vodom, morem ili zrakom kada ih suprotstavite bogatim društvima čije tehnologije, prijevozna sredstva i interna potrošačka kultura ovise o toj istoj nafti, drveću, vodi, moru i zraku? Što je presudno za razinu potreba na kojoj se nalaze manje efikasni pojedinci, grupe, regije i nacije? Kako se takve civilizacije mogu oduprijeti

grabežljivcima? Postoji samo jedan dugoročno uspješan način - znanjem. Znanjem koje omogućuje da se informacije (dostupne svima ili barem većini) pretvore u podatak (s kojim tek manjina zna što će) kojim se može doći do novih ideja, proizvoda i usluga, što se mogu prodati na tržištu po cijeni koja omogućuje ravnopravnu razmjenu ili čak i stvaranje profita.

Zašto tako jednostavan odgovor nema univerzalnu primjenu? Zato jer znanje mijenja postojeće stanje, što ne odgovara onima koji su u tom stanju ostvarili svoje probitke i ostvarili materijalna bogatstva. Postoje pojedinci, grupe, društva i brojne organizacije koje nameću i zamrzavaju stanja u kojima oni ostvaruju maksimalnu korist i na kraj pameti im nije da dozvole da se nešto promjeni u korist nekoga drugoga iz iste ili druge grupe. Zato jačanjem globalnog tržišta pojedinci, tvrtke i zemlje koje su već sada gospodarski jake žele uzeti još više od onih slabijih, koristeći pritom i pojedince među slabijima. Naime, svaka grupa ima pojedince koji će rado ostvariti svoje osobne planove bogaćenja na štetu drugih članova grupe, olakšavajući posao grabežljivcima.

Postoji predivna scena u filmu "Moja Afrika" //Snimljen 1985., režiser Sydney Pollack, glavni glumci Meryl Streep, Robert Redford i Klaus Maria Brandauer, dobitnik 7 Oskara.// kada glavni ženski lik, otvara školu za crnačku djecu iz obližnjeg plemena. Kolibica je sagrađena, djeca su nestrpljiva no do kolibe sporim korakom dolazi stari poglavica i nožem na dovratak urezuje zarez na određenoj visini. Okreće se prema našoj junakinji i odlučno kaže: "U školu mogu ići samo djeca koja su niže od ove crte." Naravno, javlja se i pitanje: "Ali zašto?" Poglavica na to odgovara: "Dok oni narastu ja ću biti mrtav." I zaista, koliko puta je netko povukao nevidljivu crtu onemogućivši one koji dolaze da nešto urade sa svojim sposobnostima samo zato jer su bili "previsoki" za ukus onih koji odlučuju?

Kako se izboriti za svoj boljitak bez da ga silom uzmete nekom drugom? Kako se kao pojedinci možemo suprotstaviti negativnim efektima današnjice? Koliko je globalizacija rezultat sve većih zahtjeva grabežljivaca? Globalizacija je proces koji možete pobijediti jedino i upravo individualizacijom. Jedino tako da niste dio sive mase. Zna li što je siva masa?

Kada govorimo o ljudima i tržištu, siva masa je naziv za grupu pojedinaca (ili društava) koji se natječu na istom tržištu, pa kada netko iz te mase treba izabrati (odnosno, zaposliti) nekog od njih, sivilo postaje boja koja sve članove grupe čini podjednako dobrima (ili lošima). Kada ste suočeni sa sivilom, što će biti vaš glavni kriterij da iz sobe sa sivim, podjednakim pojedincima izaberete osobu A, a ne osobu B ili C? Znači, ušli ste u trgovinu s podjednakim proizvodima. Što će presuditi u korist jednog, a ne drugog proizvoda?

Nemojte se previše mučiti, odgovor je jednostavan i svakodnevan. Kada morate izabrati iz sive mase, glavni kriterij odabira bit će vam niža cijena. Kada imate posla s ljudima koji se nisu potrudili da ponude nešto što nitko drugi ne nudi, nego imaju znanja i sposobnosti kao i većina ljudi oko njih, onda ćete nižom cijenom naći podjednako dobru uslugu ili radne sposobnosti kao i kod onih koji za svoj sivi prosjek traže više.

Što čeka Hrvatsku u društvu starijih i efikasnijih civilizacija, nakon što je desetljećima uporno među sobom birala one najmanje društveno efikasne, s izraženim stavom "meni-i-samo-mojim-rodacima", provodeći negativnu selekciju u znanosti, vojsci, politici, ekonomiji i obrazovanju? Što se može dogoditi društvu koje na prste jedne ruke može nabrojati sposobne pojedince koji mogu pokrenuti druge ljude, spremne da ih slijede? Kakvi su okviri ulaska Hrvatske u Europsku uniju, uglavnom među starije, iskusnije i efikasnije ekonomije?

## Društvo znanja ili društvo homo shoppingusa

Budući da se teško boriti s jačim od sebe, svatko će pokušati izboriti nešto i za sebe trgovinom koju smo spomenuli na početku teksta. Kada se odlučite za trgovački pristup odnosa s drugom civilizacijom, morate imati nešto čime možete trgovati. Ako pojedinci moraju imati ideje, informacije, proizvode, usluge, emocije i slično koje zanimaju drugu stranu, društva to moraju imati također. Trgovati možete s pet pojavnih oblika vlastitih materijalnih vrijednosti: proizvodima, uslugama, znanjem, informacijama i nasljeđem (uglavnom nekretninama). Gdje smo mi?

Hrvatski proizvodi nemaju značajniju međunarodnu vrijednost (tek nešto malo regionalnog prepoznavanja) i svjetsko tržište, a usluge su uglavnom svedene na sunce i more, te na poneki sportski uspjeh (koji mi, umjesto u artistska dostignuća, svrstavamo među dane nacionalnog ponosa). U našem je društvu, po službenim statistikama skoro 16% ljudi nepismeno ili polupismeno, a svega 6% ima više, visoko ili postdiplomsko obrazovanje, pa je sivilo pretežita životna i poslovna boja. Znači, skoro 700.000 stanovnika Hrvatske je nepismeno, četvrtipismeno i polupismeno, svega 250.000 ih ima formalno obrazovanje koje bi trebalo omogućiti primjenu stečenog znanja u boljim poslovima nego što su slabo plaćeni poslovi koje nazivamo fizičkim //Ima fizičkih poslova koji su dobro plaćeni, samo su često s druge strane zakona. O njima obično čitamo kada prorade šake, noževi i poneki pištolj među takvim "fizikalcima"// (kopanje kanala, šivanje, itd.), dok se skoro 3,5 milijuna stanovnika Hrvatske (barem njihov punoljetni dio) ponosi tzv. osnovnoškolskim i srednjoškolskim znanjima koja imaju i podjednako obrazovani Mađari, Ukrajinci i Kinezi (koji, usput, manje traže za posao koji znaju raditi).

Informacija koje netko drugi ne bi znao nemamo (sateliti iznad nas pripadaju starijim i efikasnijim civilizacijama) pa nam na koncu ostaju tek naslijeđeno obiteljsko blago, odnosno nekretnine (zemljišta) kojima trgovimo (i otplaćujemo kredite) kako bi nas prihvatili efikasniji od nas.

Što bismo morali uraditi da bismo mogli dobro trgovati sa starijima i efikasnijima od sebe (znači, da za ono što dajemo dobijemo istu ili barem približnu

vrijednost)? Promjena svjetonazora značila bi skoro u potpunosti promjenu postojećih društvenih odnosa. Svi koji su uspjeh izgradili na političkim i obiteljskim vezama, kopirajući vječnu matricu poslušnosti, prosječnosti i poniznosti morali bi dokazati svoju efikasnost na tržištu. Zabavljači (pjevači, glumci i sportaši) bi morali biti u vrhu svojih aktivnosti na svjetskoj, ili barem europskoj sceni. Političari bi se brinuli o tome da gradske službe, vojska i policija uredno rade svoj posao kako bi javne službe dobro funkcionirale, a ne da dolaze na vlast kako bi odlučivali koji dio proračunskih sredstava treba poslužiti za pokrivanje troškova apetita stranke iz koje su došli.

Na svoje bi došli poduzetnici koji su radom i idejama uspjeli preživjeti na tržištu (uzimajući od drugih milom), pritom zaposlili brojne sugrađane i svoje proizvode i usluge plasirali na svjetska tržišta. Učitelji bi bili ljudi koji imaju nove ideje i znanja, te znaju znanja prenijeti novim generacijama, da bi one bile još bolje od nas. Glavni kriterij uspjeha bio bi gospodarska efikasnost, nove ideje i društvena odgovornost prema ljudima među kojima živimo. Tada bi u pregovorima sa starijim i efikasnijim civilizacijama imali neke šanse.

No, grabežljivci traže prosjek. Traže "homo shoppingusa". Prosjek čija krivulja pada prema dolje. Koliko je poduzeća, odjela u bolnicama //Dr. Nikica Gabrić, vlasnik poliklinike "Svjetlost" i bivši predsjednik upravnog vijeća Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje izjavio je za Poslovni dnevnik (broj od 4.4.2007.) da će "stariji liječnici poduzeti sve da mlađi kolege ne napreduju, jer ne žele producirati vlastitu konkurenciju pa tako u 90% slučajeva specijalizanti nisu najbolji kandidati nego imaju veze ili su platili specijalizaciju" // i katedri na fakultetima bilo upropašteno samo zato jer su, na primjer, profesori mislili da će vječno živjeti, pa su povukli nevidljivu crtu ne dozvoljavajući drugima da više znaju od njih? Dozvolili su nekom drugom da pokaže što zna i koliko može (na području koje su do kraja života branili kao svoje prirodno i nasljedno leno //zemljište u vlasništvu feudalaca u srednjem vijeku //), tek kada su našli kandidate koji su dovoljno "bezopasni" da niti u svojem najboljem izdanju nisu niti do koljena svojem mentoru ni onda kada ovaj od starosti više ne može niti hodati niti disati.

Formula uspjeha odnosi se na njegovo trajanje i glasi: "Prvorazredni ljudi (učitelji) za suradnike (učenike) biraju prvorazredne. Drugorazredni ljudi za suradnike biraju trećerazredne." Oni koji su opravdano sigurni u sebe ne boje se da će im kvaliteta suradnika ugroziti status unutar grupe, nego se, naprotiv, trude dovesti sebi ravne, koji rezultate grupe mogu dići u visine i osigurati trajanje postignutog uspjeha. Nasuprot tome, oni koji su za vođe izabrani po nekom kriteriju koji u sebi ne sadrži puno efikasnosti i razvojne logike, biraju ljude lošije od sebe, koji će bez pogovora izvršavati njihove naloge. Da nitko ne vidi koliko oni sami ne znaju.

### Znanje je sila, znanje je moć

Efikasni ljudi po definiciji bi morali biti ljudi koji imaju znanje. Zahvaljujući inovativno i stvaralački raspoloženim ljudima u svim sferama i oblicima ljudskih djelatnosti društva bi trebala napredovati i njihova bi znanja morala mijenjati svijet. No, često imaju problema sa onim što rade i posljedicama koje se javljaju nakon njihove aktivnosti. Sjećate li se zašto? Zato jer nisu dio sive mase i zato jer donose znanje koje može promijeniti društvo i odnose u njemu. Stoga ih se mora ukalupiti u sivilo i natjerati na igru koja sa razvojem nema veze.

Je li vam sada jasnije zašto je umirovljenica A.B. razbila glavu nešto mlađoj F.G.? Zbog posla za koji mjesečno ne mogu naplatiti više od par stotina kuna. Zbog ovih ili onih razloga dovele su se u situaciju da tijekom radnog razdoblja u životu nisu uštedjele dovoljno da mogu živjeti od kamate (ili neke druge rente). Zbog ovog ili onog razloga ne mogu tržištu ponuditi neka druga znanja osim pranja stepenica. Zbog potrebe za jelom i materijalnom sigurnošću jedna od njih bila je spremna onu drugu smjestiti u bolnicu samo da joj otme posao vrijedan jednog boljeg poslovnog ručka. Zato jer nema ništa drugo, A.B. je za preživljavanje ostala samo agresija prema nekome tko je slabiji od nje.

Je li vam sada jasno zašto se brojne tvrtke na domaćem, ali i svjetskom tržištu ponašaju poput "grubijanke" A.B.? Zato jer nemaju znanja, ideja ili proizvoda kojima bi stvorili neka nova tržišta i na njima zarađivali visoke profite, okrenuli su se

otimanju tržišta tvrtkama poslovno ili politički slabijima od sebe. Umjesto da postanu kreativci kojima znanje omogućuje da budu ispred konkurencije, oni postaju grabežljivci koji se bore za svoj komad plijena (tržišta) zato jer nemaju ništa drugo. I tako, obojani sivilom, tješe se da su "igrači" i "face" ne shvaćajući da takvo ponašanje samo odgađa neminovan kraj.

Takvo ponašanje svojstveno je svim ljudima bez ideje i poduzetničkog stvaralaštva. Poznajem dosta političara, menadžera, profesora, pravnika, liječnika i političara koji su posivili među ljudima koji su im konkurencija na tržištu, našli se u situaciji da više nemaju znanja koja bi ih izdvajala iz sive mase, pa su pribjegli metodama naše borbene A.B ne bi li u sukobu sa slabijim "konkurentima" zadržali postojeće pozicije ili se izborili za neke bolje. Istina, izvana gledano, na finiji, kulturniji način, ali s podjednakim efektom za žrtvu.

### Promjena mijenja

Charles Kettering //Charles Franklin Kettering (1876. - 1958.), poznat kao "Boss" Kettering bio je farmer, učitelj, mehaničar, inženjer, znanstvenik, izumitelj i filozof. Prijavio je više od 300 patenata (npr. prijenosni rasvjetni sustav, freon za rashladne uređaje, zračni torpeda za zrakoplove u I. svjetskom ratu, inkubator za prerano rođene bebe, prvi je primijenio magnetizam u medicinskoj dijagnostici, itd.). Izumio je električni pokretač paljenja u vozilima, što je zamijenilo dotadašnje ručno pokretanje motora automobila. Nakon što je elektropokretač prvi puta ugrađen 1912. godine u Cadillac, promijenio je auto-industriju.// napisao je: "Svijet mrzi promjene, a ipak jedino one donose napredak." I tu nastaje paradoks - jedino u što možete biti sigurni tijekom svog života jest da će se sve promijeniti. Ako ništa drugo, sve i da ne radite ništa, nova sekunda zamijenit će onu staru, prethodnu. I što se događa kada nastane promjena?

Prilikom promjene ili zbog promjene nastaje nova situacija. Predznak, pozitivan ili negativan, dajemo joj mi. Ako damo pozitivan predznak, onda je promjena nova prilika da uradimo nešto bolje, kvalitetnije, vrijednije ili inovativnije nego što smo to radili prije. Ako joj damo negativan predznak, onda imamo problem. I što ljudi rade kada stvore problem?

Tek manji dio rješava taj problem na najbolji način koji zna. Svi ostali ponašaju se po ustaljenim obrascima: ili se prave da problema nema ili probleme guraju pod tepih ili stvaraju nove probleme da sakriju one stare. Kada promjena postane problem, onda takvi ljudi sve rade da do promjene i ne dođe.

Kada govorimo o promjenama na pamet mi pada metafora vatre. Da bi ona dugo trajala i grijala one koji se nalaze oko nje nije dovoljno samo je zapaliti i razbuktati. Potrebno ju je podržavati. Treba dodavati uvijek novo gorivo. Povremeno je treba osloboditi pepela, maknuti sve što je guši. Dovoljno ju je često samo nečim rastresti, pronaći još sačuvanu žeravicu i tako pomoći da se ponovno rasplamsa. Mislim da je potpuno nerazumno i suludo vjerovati da će se bez toga sama ponovno rasplamsati.

Kako to uraditi s našim životima? Onog časa kada smo rođeni zapaljena je još jedna vatra koju treba održavati dodavanjem novih komada ogrijeva želimo li da dugo i uspješno gori. Svaki puta kada nas stegne hladnoća, sjetim se da nije dovoljno imati samo zagrijane stanove i kuće. Trebaju nam topli ljudi i zagrijani odnosi među ljudima. U hladnoći ne može nitko dugo izdržati. Niti oni koji hladnoću nose u sebi jer nemaju čime podržavati vatru kojom bi trebali gorjeti, a niti ljudi oko njih koji bi se tom i svojim vatrama trebali grijati.

Priča kaže da Hefest //grč. *Hephaistos*, lat *Vulcanus* - sin Zeusa i Here, bog vatre i kovač, oružar starogrčkih bogova//, dok je po nalogu Zeusa //najmlađi sin Krona i Reje, vrhovni bog u staroj Grčkoj// prikivao Prometeja //sin je Titana Japeta i Oceanide Klimene, bog koji je ljudima dao vatru. To je razljutio Zeusa pa je naredio da Prometeja okuju na stijene Kavkaza, a da mu orao, Zeusov simbol, jede jetru koja bi svakoga dana bila obnovljena, pa bi se muke ponavljale. Oslobodio ga je Heraklo.// (upravo je on ljudskom rodu dao vatru o kojoj pričamo) na stijene Kavkaza, rekao: "Uzaludno ćeš se tužiti i uzdisati, jer Zeusova je volja nemilosrdna, a takva su srca svi koji su istom pred kratko vrijeme prigrabili vlast. //Gustav Schwab (1792.-1850.): Najljepše priče klasične starine//" Pa ako znamo da od tužbalica i uzdisanja nema puno koristi, onda je vrijeme da uzvratimo udarac.

## Kako uzvratiti udarac

U travnju ove, 2007. godine Vijeće sigurnosti Ujedinjenih naroda prvi je put raspravljalo o utjecaju klimatskih promjena na sudbinu čovječanstva i upozorilo da globalno zagrijavanje može postati katalizator novih sukoba diljem svijeta. članovi Vijeća su priopćili da će krajem mjeseca održati sastanak na visokoj razini o tome kako klimatske promjene mogu zaprijetiti međunarodnoj sigurnosti.

"Tradicionalni povodi ljudskih sukoba vjerojatno će biti pojačani utjecajem klimatskih promjena" - rečeno je na sastanku Vijeća sigurnosti da bi se ukazalo da promjene u prvih nekoliko godina već sada turbulentnog 21. stoljeća, prepune vremenskih ekstrema, širenja suše i bolesti, povećanja oceana i migracija obalnog stanovništva, novih sukoba na starim razlozima sukobljenih strana, uopće ne utječu na grabežljivce da uspore svoj trijumfalni hod ka općoj propasti.

Dok klimatske promjene prijete uništenjem velikih dijelova prirodnog nasljeđa, razvijene države ne smanjuju puštanje stakleničkih plinova u atmosferu, količine nafte iscrpljene iz utrobe zemlje ili sječu šuma kojom se plodno tlo pretvara u prašinu. čuda, koja je priroda stvarala tisućama i milijunima godina, izložena su riziku nestanka zbog neodgovorne i nekontrolirane grabežljive prirode čovjeka.

Porast gladi u Africi, nestašica vode u najdužoj azijskoj rijeci Jang-ce, pražnjenje rijeke Rio Grande, podizanje razine svjetskih mora i otapanje glečera na Himalaji nije nešto što se događa negdje drugdje. Ljudi u zemljama koje još nisu direktno pogođene klimatskim promjenama i dalje poslušno slušaju upute medija pretvarajući se u nevažne "homo shoppinguse" (koje je u slučaju nestanka relativno lako zamijeniti sličnima u nekoj drugoj zemlji), ne shvaćajući da svojim nemarom prema sebi i ljudima oko sebe pridonose nestanku svijeta kojeg smatraju svojim.

I upravo stoga možemo postaviti pitanje: "Što kada sve bude uništeno? Što kada i zrak postane predmetom trgovine ili ratovanja? Što kada se bogatstvo pojedinca svede na pun želudac, zato jer je čovjek tog dana uspio jesti?" Sve dok čovjek bude grabio ne misleći na posljedice, bit će korak-dva pred prirodom. No, kada

se umori, kada zastane zbog nekog problema kojeg ne može riješiti, priroda će uzeti natrag ono što joj pripada - orkani će srušiti kuće, poplave će odnijeti plodno tlo, ceste će potonuti pod korovom, a vodovode će kamencem začepiti upravo voda koju prenose.

U biti, priroda je milostiva. Njezina srdžba nikad ne traje dugo. Vatra zamre. Oluja se ispuše. Poplava se povuče. Kada ispuše svoj bijes, priroda je spremna pomiriti se sa svima koji žele s njom živjeti u miru. No, čovjek kao da nije nastao u toj istoj prirodi. Umjesto da živi u njoj, pokušava je podrediti sebi i to zove napretkom. Istina je zato vrlo bolna - nastavi li se prema prirodi ponašati kao prema neprijatelju, podjarmljivanje prirode je rat koji će čovjek na kraju izgubiti.

Malo ljudi razmišlja o poruci koju je indijanski poglavica Seattle //Poglavica Seattle (ili Seath'tl) rođen je oko 1790. godine i bio je poglavica indijanskih plemena, koja su živjela na sjeverozapadnoj pacifičkoj obali SAD-a. Umjesto da se bori protiv bijelaca, dočekivao ih je s dobrodošlicom i pokušavao naučiti bjelački način života. Od isusovaca je naučio osnove katolicizma i postao predan vjernik. Umro je 1866. godine, tek djelomično uspjevši uvjeriti vlasti da očuvanje prirode znači i opstanak ljudskog rata (ali sveg živog na Zemlji).// uputio 1854. godine američkom predsjedniku u Washington, kada je ovaj izrazio želju da kupi velika područja indijanske zemlje na sjeverozapadnom dijelu Amerike (danas država Washington), obećavši rezervat indijanskom narodu. To pismo "bijelom čovjeku" i nakon više od 150 godina očarava dirljivom ljepotom izraza, dubokim osjećajem za prirodu i čovjekov okoliš, neumanjenom snagom i danas opominje suvremenog čovjeka svojom svezremenom porukom: "Mi znamo da bijeli čovjek ne razumije naš život. Jedan dio zemlje njemu je isti kao i drugi, jer on je stranac koji dođe noću i uzima od zemlje sve što želi. Zemlja nije njegov brat nego njegov neprijatelj i kada je pokori on kreće dalje. On za sobom ostavlja grobove otaca i ne brine se. On otima zemlju od svoje djece i ne brine se. Odnosi se prema majci-zemlji i prema bratu-nebu kao prema stvarima što se mogu kupiti, opljačkati, prodati kao stado ili sjajan nakit. Njegov apetit prožderat će zemlju i ostaviti samo pustoš."



Odmahnute li rukom tvrdeći da ne možete uraditi ništa, predlažem da pokrenete kolica koja ste napunili raznom robom i nastavite šetnju trgovačkim centrom, do sljedeće police. Za vas će odluke o vašem opstanku donijeti drugi. No, ipak, pokušajmo još jednom: koliko često ste nezadovoljni nekom političkom, pravnom ili menadžerskom odlukom koja se direktno odrazila na vaš standard ili zdravlje? često i prečesto? I što radite? Opet odmahujete rukom i kažete: "Ja tu ništa ne mogu."? Zar zaista?

Svaka politička, menadžerska ili druga odluka koja utječe na vaš život, koliko god bila općenita, u biti je vrlo osobna. Političari donose odluke koje se odražavaju na naš osobni ekonomski status i mišljenja. Menadžeri donose poslovne odluke koje oblikuju cijeli niz osobnih ekonomskih i društvenih posljedica. čak i obični, ulični lopovi donose odluke o krađi koje ponekad obuhvate i našu imovinu. Pa ako neki političar, visoko pozicionirani menadžer ili lopov misli da može provoditi odluku koja škodi vama ili onima do kojih vam je stalo, shvatite to osobno. Shvatite da je malen put od nečije neodgovorne, grabežljivom navikom donesene odluke do zagađene rijeke u blizini vaše kuće i vašeg praznog želuca i naljutite se.

Pravosudni vam aparat tu neće pomoći - spor je i hladan, čak i kada nije u vlasti nekog lokalnog moćnika. Od ruke Pravde najčešće stradaju samo mali ljudi, dok se moćnici provlače ispod njih, podrugljivo namigujući i cereći se. Moćnici stradaju jedino ako se netko moćniji od njih potruži da im stanu "na žulj". Onda Pravda podigne malkice povez s očiju, odmjeri odoka neku kaznu (ovisno o tome koliko je jačem moćniku stalo da povrijedi onog malo manje moćnog moćnika) i opet pokrije oči da ne gleda što njeni djelatnici po zemaljskim sudnicama rade.

Ako želite pravdu, morat ćete se izboriti za nju. Shvatite to osobno. Prenesite svoju poruku. Postanite važni. Nanesite onima koji vam štete najviše štete što možete. Na taj ćete način povećati vjerojatnost da će vas sljedeći put shvatiti ozbiljno. Da će vas smatrati opasnim. A budite uvjereni: ako vas shvate ozbiljno, ako vas smatraju opasnim, onda vas grabežljivci neće napasti da bi vam uzeli nešto, a da ne daju ništa za zauzvrat. Pazit će da vam ponude protuvrijednost koja odgovara vašim očekivanjima. Snaga vaše društvene

pozicije jedina je razlika između uloge važnog igrača (koja vam, u konačnici, jedina može spasiti život kakav želite živjeti) i uloge malih ljudi, o čijim životima odlučuje netko drugi.

Kako možete postati važan igrač? Ovisi što pod tim terminom podrazumijevate. Ako je za vas važan igrač netko tko ima puno novaca i materijalnih vrijednosti, do kojih je došao uglavnom grabežljivim otimanjem od drugih ljudi, onda ćete teško shvatiti da su takvi ljudi često sukobljeni sami sa sobom, sukobljeni sa drugim ljudima, a na koncu i sa prirodom. Kao što će iz skupog auta bez razmišljanja izbaciti smeće na cestu, tako će, bez razmišljanja prijevarom, lažnim ugovorima, nekom drugom prisilom ili, na primjer, kao što se to u Hrvatskoj događalo nakon Domovinskog rata (1991.-1995.) nelegalnom privatizacijom poduzeća na cestu izbaciti desetine otpuštenih ljudi, ne razmišljajući o posljedicama. želite li im se pridružiti, razmislite. Ako su spremni bez milosti otpustiti desetke ljudi iz grada u kojem žive, što im onda znači neko afričko ili azijsko selo koje moraju saviti sa zemljom da bi tuda prošao novi naftovod? Mislite li da će prema vama, nakon što vas iskoriste, pokazati više milosti?

Uspjeti milom daleko je teži način uspijevanja u životu, ali dugoročno donosi više bogatstva, mirniji san i zdravlju prirodu koju možemo ostaviti našoj djeci. Što ćete raditi ako želite uspjeti zahvaljujući svojem znanju, društvenoj odgovornosti i skladu s prirodom? Poštovat ćete ljudske i Božje zakone (bez obzira na vjeru, Bog pod svim nazivima na kugli Zemaljskoj nudi i traži ljubav i poštovanje pojedinca), učit ćete i nastojati čim više znati i čim više toga vidjeti. Onda ćete naći područje poslovanja u kojem ste vodeći stručnjak i to znanje naplatiti. Pritom ćete voditi računa o svojem zdravlju i kondiciji i nikada nećete zaboraviti da vaše opuštanje znači nekome priliku da vam nešto uzme.

Kažete da je ovo drugo ponašanje teško, dugo traje i zahtjevno je? Zahtjeva povjerenje u sebe, povjerenje u druge ljude i česte provjere karaktera? Naravno, lakše je uspjeti silom, no sila ima jednu manu - traje dok se ne nađe netko jači, čija će sila poništiti našu. Uspjeh milom traje dok se ne nađe netko pametniji, čija će pamet pokrenuti našu.

Moćni političari, menedžeri pa i sitni lopovi pregovarati će s igračima. Male će ljude likvidirati. Znete li staru financijsku istinu: "čovjek koji banci duguje tisuću eura, dužnik je. Onaj koji duguje milijun eura ozbiljan je poslovni partner s kojim će banka pregovarati o reprogramiranju duga"? Tako je i u običnom životu. Ako malo vrijedite, lakša je vaša eliminacija. A vašu likvidaciju, vaše uklanjanje (fizičko, psihičko i/ili financijsko) uvijek će iznova ukrasiti krajnjom uvredom da je to samo posao, da svijet tako funkcionira, da je život jednostavno takav i da to nije ništa osobno. E pa, znate što? Osobno je. Nitko vas ne može obraniti od grabežljivaca ako vi to sami ne uradite. Recite: "Sad je bilo dosta." Promijenite svjetonazor, pokrenite se i uzvratite udarac.

Netko će to uraditi silom, poput stanovnika delte Nigera, koji otimaju djelatnike na naftnim poljima stranih tvrtki, kako bi upozorili svijet na probleme koje im je donijelo nekoliko grabežljivaca u vladi, upropastivši zbog svoje provizije prirodu u kojoj su odrasli. Silom će promjene pokušati i stanovnici razvijenih zemalja protestirajući na ulicama velikih gradova i sukobljavajući se sa policijom.

Netko drugi će to uraditi milom. Usvajat će znanja gdje god da ih može naći. Sjedit će na stolcu sa četiri noge i biti čim manje ekonomski ovisan o političarima i menedžerima koji od nas zahtijevaju da prihvatimo svjetonazor koji se izrazito razlikuje od našega. Što znači sjediti na stolcu sa četiri noge?

### Priča o stolcu s četiri noge

Stvaranje snage pojedinca ili društva mogu vam predočiti pričom o stolcu sa četiri noge. Kada u životu imate samo jednu snagu, samo jedan izvor prihoda, samo jednu zamisao koju slijedite ili je sve što imate djedovina koju morate prodati kako bi mogli platiti dospjele račune, onda sjedite na stolcu s jednom nogom. Stolac s jednom nogom vrlo je nestabilan, teško je održavati ravnotežu (nema mirnog razdoblja) i pad je česta posljedica pokušaja sjedenja. Dok sjedite na takvu stolcu, teško je reći ne, neću, ne želim, jer će vam sugovornici podnijeti pod nos račune koje morate platiti ili obračun kamate za kredit koji ste olako uzeli, pa nemate puno izbora.

Dodate li svojem stolcu još jednu nogu (na primjer, u obitelji još netko zarađuje, stručnjak ste na dvama područjima, čuvarima prosječnosti promakao je neki genijalac koji može stvoriti novi proizvod ili uslugu, pa imate jaču gospodarsku zaleđinu), bit će vam ipak malo lakše, ali morate paziti da na takvu stolcu ne zaspate. Naime, karavane koje su osvajale Divlji zapad osiguravale su miran san pionirima tako što su stražari sjedili na stolcu s dvije noge. Izgleda prilično stabilno, dok ne zaspate. Onda - bum! - najednom ste na podu, a samo ste na trenutak sklopili oči.

Znači, želite li barem malo, opuštenu odspavati, stolac treba i treću nogu. To može biti još jedan izvor prihoda, više poslovnih partnera s kojima milom razmjenjujete robu na obostrano zadovoljstvo, viši obrazovni stupanj ili neko novo znanje i slično. Stolac s tri noge veće stabilniji, ali ne može rasti, budući da se točka stabilnosti opasno pomiče k točki nestabilnosti. Takav će vas stolac držati, no ako ste imalo ambiciozniji, trebat će vam i četvrta noga.

Sada govorimo o stolcu oblika kakva svi poznajemo. To je klasični, stabilni stolac, koji vas drži bez opasnosti pada, čak i ako zaspate (osim ako loše sjedite ili nemirno spavate). Znači, ako ste osigurali dovoljno izvora prihoda da ne ovisite samo o jednom (što bi se reklo, niste sva jaja stavili u istu košaru), ako znate dovoljno da u slučaju otkaza lako možete naći posao ili otvoriti svoju tvrtku te ako je krug ljudi (i zemalja) koji vas poštuju i žele raditi s vama velik, onda na stolcu s četiri noge možete sjediti stabilno i bez straha.

Što vam govori ova priča? Da skoro sve ovisi o vama. Što ste jači kao osoba, što više znate, što uspješnije komunicirate, što više informacija imate u glavi i na dohvat ruke, stolac na kojem sjedite stabilniji je. Što je više znanja i efikasnosti u društvu u kojem živite, a ekonomija upravlja politikom, takvo je društvo razvijenije i uspješnije.

Kinezi imaju poslovicu: "Kad ste u mraku, ne proklinjite tamu. Upalite svijeću." Danas bi trebalo biti još lakše - pritisnite prekidač i upalite svjetlo. Kada govorimo o našim životima, onda je prekidač u našim glavama. Tako blizu - i tako daleko. Skriven i izgubljen u naslagama predrasuda, navika, neriješenih problema, nesnalaženja i pogrešnih svjetonazora, taj prekidač

mnogima je daleko kao da je u glavi stanovnika neke druge planete, udaljene milijunima svjetlosnih godina od nas. Nečiji svjetonazor može biti tamna, žitka masa grabežljivog živoga blata močvare u kojem se utapa sve što nije prosječno i kontrolirano, a glavni je zakon "jači jede slabijeg". Vaš svjetonazor može biti i plodna zemlja iz koje izrastaju proizvodi koje su svi spremni platiti milom, razmijeniti za ono što daje njihova plodna zemlja, dok priroda cvate obasjana suncem.

Ovaj će tekst biti jedan od mnogih koje ćete pročitati o promjeni vašeg pogleda na sebe i svijet oko vas. Nekima ćete vjerovati, neke ćete primijeniti, a neki vam se neće dopasti. Ono što je bitno nakon ovog teksta jest da ne dozvolite da ne netko drugi trošak svojeg uspjeha plaća iz vašeg džepa. Vaše preživljavanje u društvu u kojem živite počinje praznim želucem. Kada ste ga napunili, spremni ste za nešto više. čak i za najviše vrhunce, dok kojih ćete doći vlastitim naporima. Bez varanja i lažiranja rezultata. Ako zaista želite uspjeti. I kao što jedna kap podiže more, tako i vaša promjena može promijeniti svijet.