

on-line > www.vulkani.rs
mail to > office@vulkani.rs

Naziv originala:

Stephen R. Covey

THE THIRD ALTERNATIVE: Solving Life's Most Difficult Problems

Copyright © 2011 by Franklin Covey Co.

Translation Copyright © 2013 za srpsko izdanje Vulkan Izdavaštvo

ISBN 978-86-10-00020-7



Ova knjiga štampana je na prirodnom recikliranom papiru od drveća koje raste u održivim šumama. Proces proizvodnje u potpunosti je u skladu sa svim važećim propisima Ministarstva životne sredine i prostornog planiranja Republike Srbije.

Stiven Kavi

TREĆA ALTERNATIVA

Kako rešiti najteže životne probleme

Prevela Zvezdana Šelmić



Beograd, 2013.

SADRŽAJ

1. Prelomna tačka	9
2. <i>Treća alternativa</i> : princip, paradigma, proces sinergije	15
3. <i>Treća alternativa</i> na poslu	89
4. <i>Treća alternativa</i> kod kuće.....	143
5. <i>Treća alternativa</i> u školi.....	185
6. <i>Treća alternativa</i> i zakon.....	223
7. <i>Treća alternativa</i> u društvu.....	251
8. <i>Treća alternativa</i> u svetu.....	333
9. Život sa <i>trećom alternativom</i>	367
10. Iznutra ka spolja.....	385

U svemu što je sačinjeno od nekoliko delova,
celina je više od tih delova.

Aristotel

Sinergija je jedina reč u našem jeziku koja objašnjava
ponašanje čitavih sistema, bez uticaja izdvojenog ponašanja
bilo kojeg od elemenata ili nekog njihovog dela.

Bakminster Fuller

Sinergija: Saradnja ili kompatibilnost dvaju ili
više učesnika, na obostranu korist.

Vebsterov rečnik

Krajnji rezultat razlikuje se od sastavnih delova
u onoj meri u kojoj se oni ne mogu porediti,
a ne može se svesti na njihov zbir ili razliku.

Dž. H. Luis

Sinergija je kada je celina veća od zbira delova.

Učenik četvrtog razreda osnovne škole

A. B. Koums u Roliju, Severna Karolina

*Sandri, supruzi i najvećem prijatelju –
punoj života, svetlosti i odvažne nade.*

1.

Prelomna tačka

Život je pun problema koji su naizgled nerešivi. Postoje lični problemi, porodični, oni na poslu, u komšiluku, u svetu uopšte.

Možda vam je brak sjajno počeo, ali se sada jedva podnosite. Možda ste se otuđili od roditelja, braće i sestara, dece. Moguće je da se na poslu osećate preopterećeno i nesigurno, dok uporno pokušavate da sa malo truda postignete mnogo. Ili ste možda i sami umorni od društva u kojem lako možete da završite na sudu, pa se ne usuđujete da preduzmete bilo šta. Brinemo se zbog kriminala i njegovog uticaja na okruženje. Stalno gledamo političare, ali ne vidimo njihove rezultate. Ono što vidimo na televiziji ne uliva nam nadu da će sukobi u svetu ikada prestati.

I zato nam je lako da se predamo, odustanemo ili pristanemo na kompromis koji obično izneveri naša očekivanja.

Eto zašto sam želeo da napišem ovu knjigu.

Ona se bavi principom koji može da promeni život pojedinca, ali i čitav svet. To je najviše i najbitnije saznanje koje sam stekao proučavajući ljude koji vode zaista ispunjen život.

Ukratko, reč je o ključu za najteže životne probleme.

Ljudi uglavnom čutke podnose životne nedaće. Većina odvažno istrajava uprkos problemima, gura dalje i nada se boljoj budućnosti. Često se ispod svega toga krije jak strah. Neki od tih strahova su fizički, neki su psihološki, ali su svi veoma stvarni.

Ako usvojite princip iz ove knjige i počnete da živite prema njemu, ne samo što ćete savladati probleme nego vam i budućnost može biti svetla, uprkos sumnjama koje vas muče. Nisam ja otkrio ovaj princip – on je oduvek bio tu. Oni koji ga primene na izazove sa kojima su suočeni, uvideće da im je to bilo najveće otkriće u životu.

Moja knjiga *Sedam navika uspešnih ljudi* predstavlja uvod u to. Od svih principa opisanih u toj knjizi, ovaj mi se čini najvećim izvorom podsticaja, moći, jedinstva i uzbuđenja. U *Sedam navika* bavio sam se ovim principom samo uopšteno; ovom knjigom vas pozivam da ga zajedno istražimo, detaljno i duboko. Ako se potrudite da ga zaista razumete, zauvek ćete promeniti način razmišljanja. Shvatićete da najtežim životnim problemima pristupate na potpuno nov i neuporedivo delotvorniji način.

Zaista sam uzbuđen što ću sa vama podeliti priče o retkim ljudima koji su shvatili ovaj princip. Oni nisu samo rešavali lične probleme, nego su stvorili budućnost o kakvoj svi maštamo. Između ostalog, upoznaćete i sledeće:

- Oca koji je preko noći spasao problematičnu kći od dugogodišnjeg očajavanja i približavanja samoubistvu.
- Mladog Indusa koji je za milione siromaha rešio problem električne energije, i to potpuno besplatno.
- Šefa policije koji je prepолоvio stopu maloletničkog kriminala u velikom kanadskom gradu.
- Ženu koja je vratila živi svet u zagađenu njujoršku luku – opet bez ikakvih troškova.
- Bračni par koji je nekada jedva razgovarao, a sada se zajedno smeje tom teškom periodu.
- Sudiju koji je brzo i mirno razrešio najveću ekološku tužbu u američkoj istoriji – a da nije ni kročio u sudnicu.
- Direktora srednje škole za decu doseljenika, koji je podigao procenat maturiranja sa 30 na 90 posto i utrostručio prolaznost učenika na testovima – bez povećanja troškova.
- Samohranu majku i njenu tinejdžerku, koje su posle ozbiljnih sukoba povratile bliskost i razumevanje.
- Lekara koji leči svoje pacijente od smrtonosne bolesti, naplaćujući im samo delić onoga što uzimaju drugi lekari.
- Ekipu koja je Tajms skver, nekada leglo kriminala i prljavštine, pretvorila u jednu od glavnih turističkih atrakcija Amerike.

Naglasću još jednom: niko od ovih ljudi nije slavna, bogata ili uticajna ličnost. To su, uglavnom, obični ljudi koji su zahvaljujući ovom izvanrednom principu uspeali da reše ozbiljne probleme.

Mogu da pogodim šta mislite: 'E pa, nisam heroj kao oni. Imam svojih problema, koji su mi sasvim dovoljni. Premoren sam i želim da nađem način da ih nekako rešim.'

Verujte mi, sve što ova knjiga nudi može se primeniti i na opštem i na ličnom nivou. Princip je podjednako uspešan i kod samohrane majke koja

vaspitava dete u najgorim godinama, i kod šefa države koji pokušava da spreči rat.

Možete primeniti ovaj princip na:

- ozbiljan sukob sa kolegama ili rukovodiocem,
- brak u kome su nastupile 'nepomirljive razlike',
- nesuglasice sa školom koju vaše dete pohađa,
- situaciju zbog koje ste se našli u materijalnim teškoćama,
- tešku odluku koju morate da donesete na poslu,
- sukob oko nekog pitanja u vašem gradu ili kraju,
- članove porodice koji se neprekidno svađaju, možda ni ne govore jedni sa drugima,
- prekomernu telesnu težinu,
- posao koji vam ne donosi zadovoljstvo,
- dete koje nikako da se 'pokrene',
- težak slučaj koji treba da razrešite za svog klijenta,
- problem zbog kojeg ćete možda morati na sud.

Princip o kome ovde govorim više od četrdeset godina približavao sam stotinama hiljada ljudi. Poučavao sam decu u školama, rukovodioce u preduzećima, studente, tridesetak šefova država. Svima sam pristupao na potpuno isti način. Napisao sam ovu knjigu kao praktični priručnik za dečje igralište, bojno polje, salu za sastanke, advokatsku komoru ili porodičnu kuhinju.

Član sam grupe svetskih lidera koji pokušavaju da izgrade bolje odnose između Zapada i islamskog sveta. Članovi grupe su nekadašnji državni sekretar SAD, istaknuti imami i rabini, vodeći poslovni ljudi i stručnjaci za rešavanje sukoba. Na prvom sastanku postalo je jasno da svaki od nas ima svoj cilj. Sve je bilo suzdržano i hladno i osećala se velika napetost. To je bilo u nedelju.

Zamolio sam prisutne za dozvolu da ih naučim jednom principu pre nego što nastavimo sa radom, i na sreću – svi su pristali. Tako sam ih poučio porukama iz ove knjige.

Do utorka uveče, raspoloženje se potpuno promenilo. Lični ciljevi su gurnuti u stranu. Svi smo stigli do sjajnog rešenja koje uopšte nismo očekivali. Jasno se videlo da su ljudi u sali bili puni poštovanja i ljubavi jedni za druge. Nekadašnji državni sekretar mi je tiho rekao: „Nikad nisam video ništa slično. Ovo što ste ovde učinili moglo bi da unese pravu revoluciju u međunarodnu diplomatiju.“ O tome će kasnije biti više reči.

Već sam rekao da ne morate biti svetski diplomata kako biste primenili ovaj princip na lične probleme. Nedavno smo anketirali ljude širom sveta da

bismo saznali šta smatraju svojim najvećim problemima – ličnim, na poslu, u svetu. Nismo tražili reprezentativan uzorak; samo smo želeli da čujemo šta razni ljudi imaju da kažu. Uzorak od 7.834 anketiranih obuhvatao je ljude sa svih kontinenata, iz najrazličitijih organizacija, sa svih nivoa.

- *U ličnom životu.* Najveći lični problem bio je pritisak na poslu, pojačan nezadovoljstvom na radnom mestu. Mnogi su imali probleme u vezama. Na primer, jedan rukovodilac iz Evrope je napisao: „Pod stresom sam, izmožden i nemam vremena ni snage da učinim nešto za sebe.“ Drugi je rekao: „U mojoj porodici nešto škripi i remeti sve ostalo.“
- *Na poslu.* Naravno, glavne poslovne brige uvek su nedovoljni prihodi i kapital. Pored toga, mnogi se brinu da će zbog globalizacije ostati bez posla: „Nekako smo zaglavljani u stogodišnjoj tradiciji... Svakog dana postajemo sve beznačajniji... Ne koristimo dovoljno kreativnost i preduzetnički duh.“ Jedan direktor iz Afrike napisao je: „Radio sam za međunarodnu kompaniju, ali sam prošle godine dao otkaz. Otišao sam jer više nisam video smisao u onome što radim.“
- *U svetu.* Prema mišljenju anketiranih, tri najveća problema sa kojima se suočava čovečanstvo jesu rat i terorizam, siromaštvo i postepeno uništavanje životne sredine. Jedan azijski rukovodilac je napisao: „Naša zemlja je jedna od najsiromašnijih u Aziji. Većina stanovništva živi u bedi. Vladaju nezaposlenost i neprosvećenost, infrastrukture jedva da ima, dugovi su ogromni, vlast slaba, a korupcije ima na sve strane.“¹

Ovo ukratko prikazuje kako se osećaju naši prijatelji i susedi. Sutra bi možda izneli drugačije probleme, ali mislim da bi to bile samo varijacije na istu temu.

Kada smo izloženi ovako velikim pritiscima, češće se međusobno borimo. Dvadeseti vek je bio doba bezličnih ratova, ali dvadeset prvi kao da postaje epoha lične zlobe. Skala gneva sve više se penje. Porodične svađe, sukobi među kolegama, sajber nasilje, prepuni sudovi, fanatici koji ubijaju nedužne. Prezrivi 'komentatori' osvajaju medije – što žešće napadaju, to više zarađuju.

Ova rastuća groznica negativnih komentara gotovo da poprma razmere epidemije. „Duboko me uznemirava način na koji sve naše kulture sata-nizuju 'one druge'... Najgori periodi u istoriji čovečanstva počinjali su upravo

¹ Pogledajte detaljan izveštaj o anketi: *The 3rd Alternative: The Most Serious Challenges*, na http://franklincoveyresearch.org/catalog/3rd_alternative_survey_2011.pdf.

negativnim stavom prema drugima. To se potom pretvara u nasilni ekstremizam“, kaže Elizabet Leser, stručnjak za velnes.¹ Svi dobro znamo dokle to može da dovede.

Dakle, kako da razrešimo najteže sukobe i najveće probleme?

- Da li da krenemo ratnom stazom, više rešeni da trpimo nego da se iskaljujemo na „neprijateljima“?
- Da li da izigravamo žrtvu, bespomoćno čekajući da nas neko spase?
- Da li da zauzmemo krajnje pozitivan stav, pa da utočimo u prijatno stanje poricanja?
- Da li da stoički trpimo, bez nade da će se išta promeniti? Možda zaista verujemo da su svi lekovi samo placebo?
- Da li ćemo, kao većina ljudi dobre volje, nastaviti da radimo kao i dosad, u nejasnoj nadi da će se stvari *nekako* popraviti?

Ma koji pristup odabrali, uslediće logične posledice. Rat izaziva nove ratove, žrtve postaju bespomoćne, oni koji poriču sudariće se sa stvarnošću, cinici nikome ne mogu da pomognu. A ako nastavimo po navici, sa nadom da će ovog puta rezultat biti drugačiji, čini se da takođe bežimo od stvarnosti. Kažu da je Albert Ajnštajn rekao: „Krupni problemi koje imamo ne mogu se rešiti ako razmišljamo na isti način kao kada smo ih i stvorili.“

Da bismo rešili najteže probleme, moramo korenito izmeniti način razmišljanja, čime se zapravo bavi ova knjiga.

Dok budete čitali, shvatićete da je ovo prelomna tačka – između vaše prošlosti, kakva god da je bila, i budućnosti na kakvu do sada niste ni pomišljali. Otkrićete da posedujete dar za promene. Razmišljaćete o svojim problemima na potpuno drugačiji način. Razvićete nove mentalne refleksije, koji će vam omogućiti da prevaziđete prepreke koje se drugima čine nesavladivim.

Sa te prelomne tačke otvoriće vam se nov pogled na budućnost, a godine pred vama možda će vas iznenaditi. Umesto da se zaglavite u sasvim izvesnoj budućnosti punoj problema, možete početi da živite punim plućima, radujući se novim izazovima i pobedama – sve do samog kraja.

Ako preuredite život prema principu iz ove knjige, budućnost će vas prijatno iznenaditi novim vidicima.

¹ Elisabeth Lesser, *Take the 'Other' to lunch*, dotsub.com, <http://dotsub.com/view/6581098e-8c0d-4ec0-938d-23a6cb9500eb/viewTranscript/eng>.



2.

Treća alternativa: Princip, paradigma, proces sinergije

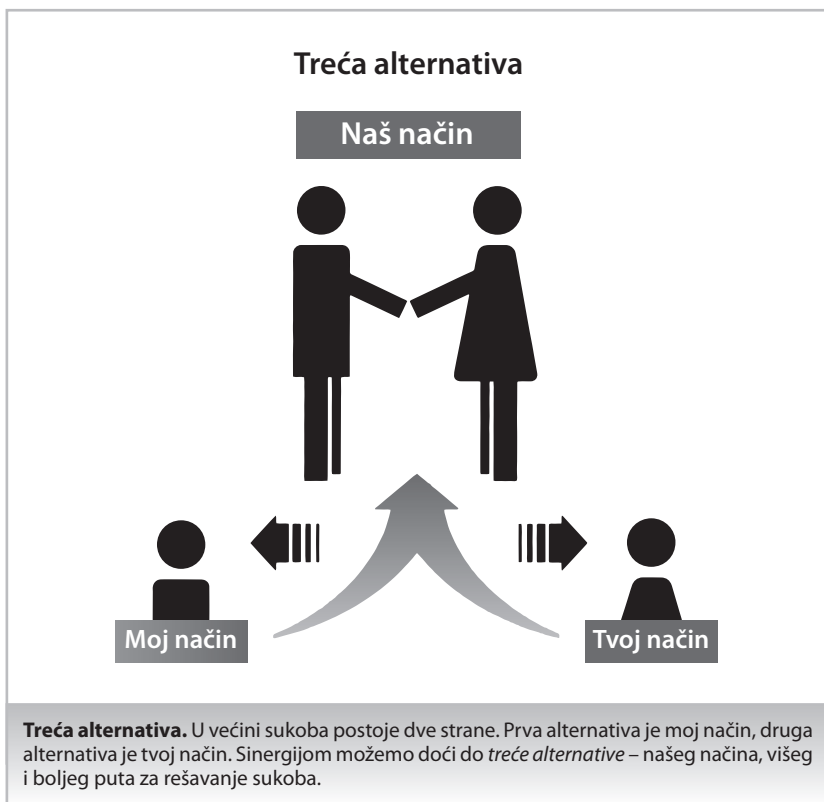
Za svaki problem ima rešenja, čak i za onaj koji se čini nerešivim. Postoji put koji ruši skoro sve nedoumice i duboke podele. Taj način nije ni vaš ni moj, ali pruža mogućnost da se ide napred. To je viši način, bolji nego što je iko od nas pomislio da je moguće.

Nazvao sam ga *treća alternativa*.

U većini sukoba jasno se izdvajaju dve strane. Naučeni smo da razmišljamo u smislu 'moj tim' protiv 'tvog tima'. Moj tim je dobar, a tvoj je loš, ili je barem 'manje dobar'. Ja sam u pravu, ti nisi. Moji motivi su čisti; tvoji su u najmanju ruku sumnjivi. Dakle, moja strana, moj tim, moja zemlja, moje dete, moja firma, moje mišljenje – moje protiv tvog. U svakom od ovih slučajeva postoje dve mogućnosti.

Većina će se poistovetiti sa jednom ili sa drugom alternativom. Zato imamo liberalne protiv konzervativaca, republikance protiv demokrata, radnike protiv rukovodstva, advokata protiv advokata, decu protiv roditelja, torijevce protiv laburista, učitelje protiv uprave, školu protiv grada, ruralno protiv urbanog, ekološko protiv novosagrađenog, belo protiv crnog, religiju protiv nauke, kupce protiv prodavaca, tužitelje protiv optuženih, nerazvijene države protiv razvijenih, muševce protiv žena, socijaliste protiv kapitalista, vernike protiv nevernika. Zato imamo rasizam, predrasude i rat.

Obe alternative duboko su ukorenjene u određeni način razmišljanja. Na primer, kod borca za zaštitu životne sredine uvek je prisutna ljubav prema nežnoj lepoti i skladu u prirodi. Investitora uvek vodi želja za razvojem naseljenih mesta i povećanjem ekonomskih mogućnosti. Obično svaka strana



smatra sebe ispravnom i razumnom, a za onu drugu tvrdi da nema ni moralu ni zdravog razuma.

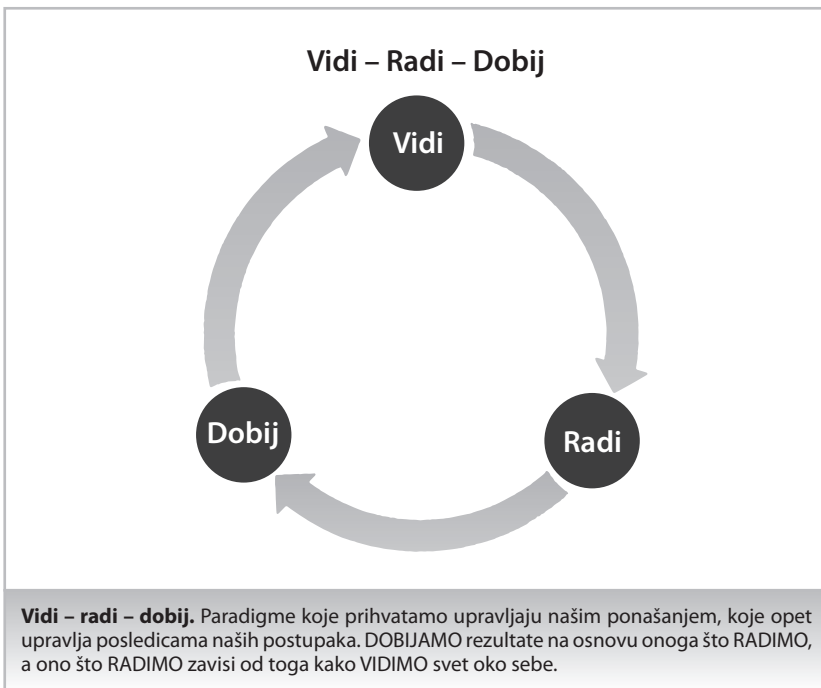
Način na koji razmišljam ukorenjen je u mom identitetu. Ako kažem da sam zaštitnik životne sredine, konzervativac ili učitelj, ne opisujem samo ono u šta verujem i šta cenim nego govorim i ko sam. Dakle, kada napadnete moju stranu u sporu, napadate mene i sliku koju imam o sebi. U krajnjim slučajevima, takvi sukobi identiteta mogu narasti do pravog rata.

S obzirom na to da je razmišljanje o dve alternative duboko usađeno u mnoge od nas, kako uopšte možemo da ga prevaziđemo? Obično to i ne činimo. Ili nastavljamo da se borimo ili pristajemo na klimavi kompromis. Zato smo i suočeni sa mnogo ćorsokaka koji nas dovode do besa. Obično problem i nije u osobinama 'strane' kojoj pripadamo nego u *načinu na koji razmišljamo*. Pravi problem leži u našim mentalnim paradigmatama.

Termin *paradigma* označava sistem ili model razmišljanja koji utiče na naše ponašanje. To je kao nekakva mapa koja nam pomaže da se odlučimo

na koju stranu ćemo poći. Mapa koju *vidimo* određuje ono što *radimo*, a ono što *radimo* određuje *rezultate* koje dobijamo. Ako promenimo paradigmu, menjaju se i naše ponašanje i rezultati.

Na primer, kada je paradajz tek donet iz Amerike u Evropu, jedan francuski botaničar prepoznao je u njemu strašnu 'vučju breskvu', o kojoj su govorili drevni učenjaci. Ako neko pojede paradajz, mogao bi da dobije strašne grčeve, penu na usta i na kraju smrt, upozoravao je. Tako su prvi Evropljani koji su naseljavali Ameriku izbegavali da ga dodiruju, mada su ga gajili u baštama kao ukrasnu biljku. U isto vreme, masovno su umirali od skorbuta, opasne bolesti izazvane nedostatkom vitamina C – kojeg u paradajzu ima u izobilju. Dakle, iako im je lek rastao u bašti, umirali su zbog pogrešne paradigme.



Posle stotinak godina, paradigma se promenila i pojavili su se drugačiji podaci. Italijani i Španci počeli su da jedu paradajz. Tomas Džeferson ga je navodno gajio i preporučivao ga za ishranu. Danas ova biljka spada u najomiljenije povrće. Sada vidimo paradajz kao zdravu namirnicu, jedemo ga i doprinosimo zdravlju. Tolika je moć promene paradigme.

Ako sam borac za zaštitu životne sredine i ako moja paradigma – ili mentalna mapa – pokazuje samo prekrasne nedirnute šume, onda ću želeti da

ih zaštitim. Ako si geolog, tvoja mentalna mapa pokazuje samo podzemna nalazišta nafte i želiš nove bušotine. Možda su obe paradigme tačne. Da, postoje netaknute šume, ali postoje i nalazišta nafte. Problem je što nijedna mentalna mapa nije potpuna – niti može da bude. Pokazalo se da lišće paradajza jeste otrovno, tako da je 'antiparadajz paradigma' bila tačna. Mada neke mentalne mape jesu potpunije od ostalih, nijedna nije celovita jer je u pitanju mapa, a ne sam predeo. Kao što je rekao D. H. Lorens: „Svaka poluistina stvara drugu krajnost u vidu suprotne poluistine.“

Ako vidim samo mentalnu mapu prve alternative – svoju sopstvenu nepotpunu mapu – onda se problem može rešiti jedino tako što ću te ubediti da promeniš svoju paradigmu, ili ću te prisiliti da prihvatiš moju alternativu. To je i jedini način da očuvam svoju sliku o sebi: moram da pobedim, a ti moraš da izgubiš.

S druge strane, ako odustanem od svoje mape i prihvatim tvoju – to jest, drugu alternativu – suočavam se sa istovetnim problemom. Ti ne možeš garantovati da je tvoja mentalna mapa potpuna, pa se može desiti da platim užasnu cenu prelaska na tvoju mapu. Možda ćeš ti pobediti, ali možda ću ja izgubiti.

Ukrštanje mapa može da pomogne. Možemo da dodemo do detaljnije mape, koja uzima u obzir i moj i tvoj ugao posmatranja. Tako bih razumeo tvoju perspektivu, a ti bi razumeo moju. To je napredak. Čak i tada, naši ciljevi će se i dalje međusobno isključivati. I dalje ne želim da iko dira šumu, dok ti ne odustaješ od naftnih bušotina. To što ću sada dobro razumeti tvoju mapu, samo će me navesti da se žešće borim protiv tebe.

Ali tu stižemo do onog najzanimljivijeg. To se dešava kada te pogledam i kažem: „Možda možemo da smislimo neko bolje rešenje od ovoga što sad svako od nas misli. *Da li bi bio voljan da potražiš treću alternativu?*“ Ovo pitanje se gotovo nikada ne postavlja, a ono je ključ ne samo za rešavanje sukoba nego i za potpunu promenu budućnosti.

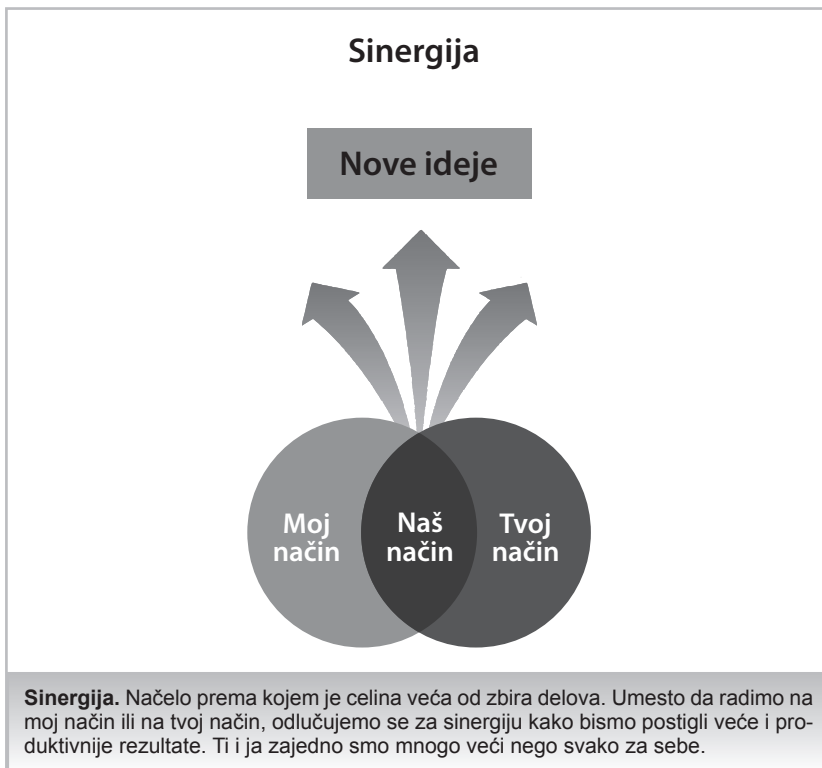
Princip sinergije

Do *treće alternative* stižemo procesom koji se zove sinergija. Sinergija je ono što se dešava kada jedan plus jedan daju deset, sto ili čak hiljadu! Ogroman je uspeh kada najmanje dva obzirna ljudska bića zajedno odluče da prevaziđu svoje gotove ideje i prihvate se velikog izazova. Sinergija zahteva strast, energiju, pronicljivost, uzbuđenje što se stvara nova stvarnost, mnogo bolja od stare.

Sinergija nije isto što i kompromis. Kod kompromisa, jedan plus jedan u najboljem slučaju daju jedan i po. Svi gube ponešto. Sinergija nije samo rešavanje sukoba. Kada dodemo do nje, prevazilazimo konflikt. Nastavljamo

ka nečemu novom, nečemu što je svima uzbudljivo zbog novog obećanja, nečemu što će izmeniti budućnost. Sinergija je bolja od *mog načina* i *tvoj načina*. To je *naš način*.

Značenje ovog pojma gotovo niko ne razume. Jedan od razloga jeste što se veoma često pogrešno tumači. U poslovnom svetu, 'sinergija' se često koristi kao malo lepši izraz za spajanja i preuzimanja preduzeća, koja se odvijaju samo da bi se povećala cena akcija. Prema mom iskustvu, ako želite da naterate nekoga da prevrne očima, samo mu pomenite sinergiju. Većina ljudi zapravo nikada nije osetila čak ni blagu sinergiju. A ako su ikada i čuli tu reč, došla je iz usta manipulatora koji iskrivljuju čitavu ideju. Jedan moj prijatelj je rekao: „Čim tipovi u skupim odelima izgovore 'sinergija', znam da je moj penzioni fond ugrožen.“ Ljudi jednostavno ne veruju toj reči. Rukovodioci su ih naveli na odbrambeni način razmišljanja, na uverenje da su sve priče o 'kreativnoj, saradničkoj, kooperativnoj sinergiji' samo šifra za 'evo novog načina da te eksploatišemo'. A umovi koji su zaokupljeni odbranom ne mogu da budu ni kreativni ni predusretljivi.



A ipak, sinergija je pravo čudo. Ima je svuda oko nas. To je jedan od osnovnih principa koji deluje u čitavoj prirodi. Sekvoje prepliću korenje kako bi se bolje oduprle vetru i izrasle do vrtoglavih visina. Zelene alge i gljivice, ujedinjene u lišaju, naseljavaju golo stenje i bujaju na njemu, iako tu ne može da raste ništa drugo. Ptice koje lete u poretku strele mogu da prevale skoro dvostruko veću razdaljinu nego usamljena ptica, jer koriste vazdušne struje stvorene mahanjem krila. Dva spojena komada drveta podneće mnogo veću težinu nego svako od njih posebno. Čestice u kapljici vode pomažu jedna drugoj i stvaraju pahuljicu, potpuno različitu od svih drugih pahuljica. U svim ovim slučajevima, celina je veća od zbira delova.

Jedan plus jedan jednako je dva – osim u sinergijskoj situaciji. Na primer, gvozdена šipka se lomi pod pritiskom od 42 000 tona po metru kvadratnom (t/m^2). Šipka od hroma, istih dimenzija, lomi se na oko 50 000 t/m^2 . Šipka od nikla puca na oko 56 000 t/m^2 . Kad se sve to sabere, dobija se 148 000 tona po metru kvadratnom. Dakle, ako se šipka načini od mešavine gvožđa, hroma i nikla, izdržiće 148 000 t/m^2 , zar ne?

E, neće. Ako pomešam gvožđe, hrom i nikel u određenoj srazmeri, tako dobijena metalna šipka izdržiće pritisak od 211 000 t/m^2 ! Ako se oduzme 148 000 od 211 000, dobijamo 63 000 tona po metru kvadratnom koji kao da su se pojavili niotkuda. Tri metala zajedno su za 43 posto jača nego svaki posebno. E, to je *sinergija*.¹

Upravo ta dodatna snaga omogućila je proizvodnju mlaznih motora. Ogromna temperatura i pritisak u motoru istopili bi neki slabiji metal. Samo čelik oplemenjen hromom i niklom može da podnese temperature mnogo više od onih koje bi podneo običan čelik.

Isti princip važi i za ljudska bića. Zajedno mogu da postignu stvari koje daleko prevazilaze njihove pojedinačne sposobnosti.

Muzika je divan primer ljudske sinergije. Ritam, melodija, harmonija i pojedinačni stilovi stvaraju nove strukture, bogatstvo i dubinu muzike. Muzikolozi kažu da je tokom većeg dela ljudske istorije muzika bila umetnost improvizacije; ljudi su zajedno svirali i pevali kako im se dopadalo. Zapisivanje muzike je noviji izum. Čak su i danas česte muzičke improvizacije, naročito u džezu.

Muzički akord sastoji se od nekoliko nota odsviranih istovremeno. Note ne gube svoj pojedinačni karakter, ali zajedno stvaraju sinergiju – harmoniju koju zasebne note ne bi mogle da proizvedu. Nalik tome, ljudi u sinergiji ne gube samosvojnost, već svoju snagu ukrštaju sa snagom drugih ljudi,

¹ Primer je preuzet iz R. Buckminster Fuller, *Synergetics – Explorations in the Geometry of Thinking* (New York: Macmillan, 1975), 6.