

## ДА ЛИ ЈЕ «ЗНАЊЕ МОЋ»?\*

**Резиме:** У раду се критички анализира тврдња да је знање моћ. Знање је суштински унапредило моћ човека да контролише природу (да је подвласти). Развитак друштва је такође у функцији знања. Па ипак, постоје и ограничења моћи знања у друштву и индивидуалним каријерама. Показује се да у неким пословним процесима знање нема моћ да контролише токове производње и трговине. У раду се излажу појмови знања и моћи. Разматра се концепт пословног знања. Анализира се однос теоријског и практичног знања. Анализира се садржај пословног знања. У завршном делу се на примеру индивидуалне каријере осветљава знање без моћи. Знање појединца наилази на бројне препреке на путу друштвеног признања и награђивања.

**Кључне речи:** знање, моћ, пословање, индивидуална каријера

Сократ се памти и по две своје реченице: «Знање је врлина» и «Знам да ништа не знам». Како да их разумемо? Ако се доводи у везу знање са врлином, то значи да постоји нека морална спона између два човекова својства. Сократ хоће да каже да знање није само когнитивна особина већ и карактерна. Знање треба да послужи развоју идеје добра и понашања у складу са њом. У том смислу можемо да кажемо да је врлина знање. (Текст из пројекта - „Унапређивање квалитета и доступности образовања у процесима модернизације Србије”, број пројекта: 47008: Института за педагошка истраживања)

---

\* zoran.a@sezampro.rs

\*\* Текст из пројекта - „Унапређивање квалитета и доступности образовања у процесима модернизације Србије” (број пројекта: 47008) Института за педагошка истраживања.

Друга тврдња да «ја не знам» не значи да сам скептик, да не могу да нешто сазнам. То треба разумети на начин Карла Попера – ми морамо бити свесни да је поље незнања далеко веше него поље знања. У том смислу, Сократ хоће да на нам поручи како треба да будемо интелектуално скромни.

Дванаест векова касније, Френсис Бекон је знање повезао са моћи. «Знање је моћ» и од XVII века то је водећа идеја европске цивилизације. Бекон је имао у виду научно знање и његову могућност да успостави моћ над природом. Да би овладало природом, научно знање треба да открије узрочне законе. Али, Бекон је имао на уму однос знања и природе. Друштвено искуство после Бекона је показало да човек увећава моћ над природом али не и над друштвом па и самим собом. Да ли човеку знање помаже да влада својом судбином?

Морамо се упитати шта је са знањем о друштву и човеку. Можемо ли то овако формулисати: «Знање је моћ над друштвом». Каква је моћ знања над привредним процесима и да ли знање појединца обезбеђује појединцу друштвену промоцију?

У овом раду ћемо размотрити однос знања према моћи са становишта привредних послова. Такође анализираћу и улогу знања у каријери појединца. Изостаће, разуме се, филозофско-социолошка или психолошко-лингвистичка разматрања проблематике знања и моћи (традиција Хабермас, Фуко).

## О знању и моћи

Појам знања не може да се одреди без појмова чињеница, уверење, истина. Чињеница је све оно што на свету постоји и чињеница је све оно што чини исказе истинитим или лажним. Уверење увек има спољашњу референцу. Истина је особина уверења, знање је подврста истинитих уверења, знање је самоочевидност, кохерентност уверења, знање је «уверење које побољшава успех». Основа знања је индивидуална перцепција чињеница а потом убедљивост аргумената. Следећи степени су веродостојност и кохерентност уверења као логичне целине.

Бертран Расел одбацује традиционално схватање знања као мистичног контакта између субјекта и објекта. Модерна теорија знања обухвата неколико форми знања, при чему свако знање је ступњевите природе – извесно и вероватно. Тако Расел тврди да се знање појављује у форми *опажања, веровања и сећања, навике* (Хјум: читаво опште синтетичко знање је базирано на навизи), *уверење* (засновано на навизи,

уображености, интересу, понављању), *научном знању* (теоријски засновано и практично применљиво), *очекивање* (облик веровања и увереност у каузалне односе). «Знање је истинито уверење» (Расел, Б. *Људско знање*, 1961:420). Расел разликује више врста знања: 1) знање чињеница, 2) знање општих веза између чињеница, 3) теоријско знање, 4) практично знање, 5) опште, 6) индивидуално, 7) безлично, 8) лично, 9) непосредно, 10) знање путем описа.

Карл Попер у својим књигама тврди да се знање састоји од ставова (став интегрише основне менталне функције - сазнајне, емоционалне, вољне - и увек је неки однос према објектима и појавама - прим. З.А.). Сваки став може да буде истинит или лажан. Шта је истинит став или истинито знање? Попер брани коресподентно схватање: објективна истина је подударање става са чињеницама. Међутим, не постоји сигурно знање већ хипотетичко знање и због тога је неопходна критика. На темељу научне критике наше претпоставно знање се стално усавршава. А усавршавање значи да је боље знање оно које се приближава истини. (Попер, 1998)

Фридрих фон Хајек и Мајкл Полањи су указали на значај невидљивог, тацит знања. Под видљивим (експлицитним) знањем подразумевамо она знања која обликује одређених научних дисциплина тачније, суштинска, релевантна, репрезентативна, тачна знања. Реч је о знањима из струке (чињенице, појмови, анализе, идеје, аргументи, тумачења, методе). Фридрих фон Хајек, назива практична знања прећутним знањима (Tacit knowledge) и тврди да се на њима заснива опстанак људског друштва. (*The Sensory Order*, 1952). Она се стварају тако што нека посебна делатност донесе *корист* ономе ко је упражњава а онда се моделски преузима од стране других људи, при чему нико не мора да буде свестан начина на који та делатност доноси корист и успех. Други људи *имитирају* оне који успешно примењују практично знање. Дакле, то је знање из искуства које се стиче применом одређених процедура поступања.

Поред видљивих знања постоје и нешто од невидљивих знања, тацитна компонента која покрива спектар неформалног сазнања и тешко препознатљиве вештине које су резултат индивидуалних и колективних искустава, ставова, уверења, менталних модела. То су искуствена знања, животна, практична, лаичка, имагинарна, емоционална, «знања власти» коже. Мајкл Полањи је значење тацит знања одредио као «we can do more than we can tell» (Michael Polanyi, 1958). Неформална размишљања, маштање, осећања, изненадна ситуација могу да буду снажни мотивациони фактори истраживања, сазнања, мишљења, закључивања. Пирамида

знања у чијој су основи подаци и чињеница, на средини теорија а при врху интелигенција и мудрост не би могла да постоји без тацит знања.

Какво је значење појма моћи? Овај појам подразумева однос између појединаца или друштвених група у коме једна страна намеће своју вољу другој. У сваком формализованом односу постоји наметање воље, било послушношћу (дисциплином) било силом (сламањем отпора). У друштвеном односу моћ, једним делом, произлази из природне способности човека. Постоје појединци који располажу снагом, силом, јакошћу да наметну своје идеје (психолошки аспект моћи), своју вољу (социјално-етички аспект). Други извор моћи је институционални и инструментални. Хијерархијска структура институција допушта неким појединцима да намећу нормативно одређену вољу. Наметање своје воље тесно је повезано са наметањем одређене дефиниције стварности, а ту је реч о производу знање из кога следи способност за деловање.

Подсетимо на речи Бертранда Расла: „Оно што је енергија за физику, то је моћ за друштвену науку”. Ниједан друштвени облик не може опстати без власти и моћи. Сваки човек тежи да дође до неке врсте моћи због својих планова али и због својих страсти. Жели се моћ над стварима, мислима другог човека, његовим осећањима, понашањима његовим знањем. У породици, цркви, привреди, култури, политици, у свим овим институцијама и организацијама срећемо неки однос моћи» (Расел, 1961...Освајање среће).

У спонтаном или формалном односу једна личност може да остварује утицај на друге својим знањем, мудрошћу, речитошћу или пак својим изгледом. Како знање може да се наметне другој страни? Ако је моћ однос у коме једна страна намеће своје знање другој страни, онда би то било знање удружено са вољом. Уколико се обе стране слажу у знањима и уколико једна прихвата знање друге, онда имамо сагласност а не наметање моћи.

Из овог подсећања на значења појмова знање и моћи, лако можемо да констатујемо у којој мери је сложен однос знања и моћи. Прво што морамо да решимо је врста знања на коју рачунамо а потом који облик моћи користимо. И када се налазимо у зони једне области знања опет се отвара питање учешћа појединих врста знања.

У односима појединаца и група, знање може да буде моћ под условом да је саставни део моћи и да се као такво намеће једној страни. Међутим, знање је моћ и када се неки облик знања реализује на тржишту и донесе добит. Онај ко је сазнао како да направи фармерке, своје знање је претворио у моћ на тржишту, будући да је то била роба која се

куповала. Она роба која се не купује, није знање као моћ већ као немоћ. Али, ово питање треба шире размотрити: колика је моћ знања да управља привредним процесима и колико знање појединца успева да му прокрчи путеве кроз друштво? У којој мери је знање водич за друштвено, привредно и индивидуално делање?

## Теоријско и практично знање

Нема никакве сумње да је знање један од конститутивних елемената сваке пословне делатности, професије и професионалне групе. Знање настаје у друштвеној групи, знање конституише групу, знање је претпоставка међусобног споразумевања и сарадње. Колективно знање одређује професију али истовремено је одређено професијом и њеним припадницима.

Највећи број филозофских мислилаца сматра да постоје две врсте знања: теоријско и практично. Теоријско знање користи апстрактне појмове да би дедуктивним поступком објаснило неке појаве у стварности. То знање је свесно изражено и користи научни језик да би саопштило своје тврдње.

Практична знања су сва она знања које обављају појединци и групе да би, обављајући неопходне послове, остварили неку корист или успех. Ова знања се остварују преко неких правила, вештина или савета, а не посредством каузалних сазнајних односа. Практична знања су скуп диспозиција о начину деловања у одређеној друштвеној или привредној прилици. Облици практичног знања су «безбројни» - од зидања куће, израде обуће и одеће, кувања хране, израда средстава за рад, породичних обичаја, припремање забаве и разоноде, вожња аутомобилом, ратне вештине, свакодневни језик, итд.

По мишљењу Фридриха фон Хајека, људско знање није дато само у теорији и појмовним системима, већ и у низу способности, вештина, усвојених правила којима се реагује на неки практичан проблем или изненадну ситуацију. Заправо, ова практична знања су знатно «већа» од теоријског (научног) знања. Ми знамо увек више него што знамо да се теоријски изразимо. Људи у свом животу далеко више користе практична, него теоријска знања. Њих је тешко систематизовати али се практикују посредством правила, обичаја, вештина, интуиције, веровања, манира, итд. То може да значи да ми поседујемо знање које прећуткујемо. Хајек хоће да каже како ми једноставно не знамо каква се практична знања постоје и да су она «скривена» од нас.

Низ савремених социолога који се баве проблемима друштвене епистемологије, следи основну идеје Фридриха Хајека само што користе другу терминологију. Они уочавају разлику између научног, теоријског знања и знања које користе сви чланови друштва (обичан човек) која именују као «друштвена залиха знања». У свакодневна знања спадају: прагматска, вероватна, подражавајућа знања која се користе посредством општеусвојених матрица или рамова свакодневног живота, при чему се појединци не питају о дубљим сазнајним основама. Свакодневно знање се изражава терминима *doxa* («искуство самоочигледности»), култура (узимање здраво за готово), институционално мишљење, рамови, репетитивна знања. Аутори су, Пјер Бурдије, Б.Бергер, Мери Даглас, Ервинг Гофман, Агнеш Хелер (Спасић, И. 1997.).

Облик знања као моћи репрезентује пословна личност која се руководи практичним знањем, али у савременим условима оно је повезано са организацијским знањем а ово је спрегнуто са теоријским. О томе је писао Рајт Милс у књизи «Знање је моћ». Пословни човек («конкурентна личност») је водећи појам америчког друштва. Али тај појам је по суду Рајта Милса, претрпео промене у искуственом значењу. Економски херој је човек XIX века који својим вредностима и карактером ствара своје богатство. У XX веку наступају велике корпорације, гигантске компаније које стварају нови тип пословног човека – корпорацијског функционера који припада безличној мићи фирме. Све фирме претпеле су структурне промене. Нестао је пословни човек који се ослања на своје знање и врлине, а настао је читав низ посредника између привредног вође и тржишта. «Одмах испод важног пословног човека, налазе се његови технички заступници моћи, на које је пренета улога знања па чак и говора: његов заступник за односе с јавношћу, писац који пише његове књиге, његови административни помоћници, његове секретарице. И не заборавите Одбор.» (Милс, 1966: 28).

У таквом привредном амбијенту, појављује се нови предузетник. Он је нов по томе што је привредно богатство већ подељено и добро се чува. Једни начин да делује јесте да служи постојећим привредним фирмама и њиховим вођама. А служи им тако што посредује између два велике компаније, између компаније и владе, између пословног свет и јавности. Он испитује тржиште, управља агенцијом за рекламирање, стручњака за радне односе, тј. људске ресурсе, за масовно комуницирање. Да успео нови предузетник мора да од своје личности направи окретан, покоран, вешт инструмент помоћу кога се продаје роба.

Његова афирмација не зависи од конкуренције на тржишту већ од воље газде или руководиоца. Тржиште личности је ствар избора вође фирме док је тржиште роба нешто што бирају анонимни купци.

Милс сматра да у сваком друштву постоје различите елите формиране на темељу практичног и теоријског знања. Две су најзначајније за опстанак и развој друштва: елита моћи, богатства, славе и елита културе, знања и сензибилитета. Оне могу бити у блиској али и у удаљеној вези.

Овде нас интересује како се долази до богатства (моћи), каква је улога знања и какве су карактеристике пословне личности. Одговор пре свега зависи од типа друштва које разматрамо, јер логично је да се разлике између америчког капитализма и конеског социјализма уочавају на први поглед.

Па ипак, са искуственог становишта може се тврдити да постоје неколико путева до стицања богатства: 1) животна случајност – игра на срећу, 2) породично наслеђе, 3) незаконито и неморално пословање, 4) вредан рад и штедљивост, 5) пословно знање.

Каква је улога знања у постизању пословног успеха? Да ли је тачна тврдња да *ако имаш знање мораш постати богат* или *ако си богат онда си искористио знање*?

Из свега произилази да појам знања можемо на различите начине разумети. Знање као идеал и знање као средство за постизање пословног циља. Знање као идеал обухвата знање за човека (самосазнање) и знање за друштво (открива његове могућности). Без обзира о ком облику знања се ради, можемо тврдити да знање увек помаже да на *адекватан начин дефинишемо стварност* (Милс, Кин).

То не значи да моћ која произилази из адекватних дефиниција не наилази на контролу, препреке, критику. Контрола такве моћи се остварује другачијим знањем, вештином убеђивања, културом дијалога, срећним случајем и „разливањем знања” у фрагментацији грађанског друштва.

## Пословно знање

Шта подразумевамо под пословним знањем? Да ли су то знања која саопштава теоријска наука или припадају искуственом мишљењу? У чему се огледа специфичност пословног знања?

Уколико је реч о научном знању онда би пословно знање морало да се подвргне строгим процедурама истине и доказивости. Пословно

знање, очигледно је, постоји у привредно-тржишном простору и руководи се интересима појединца, групе или друштва. По својој дефиницији, тржиште и интереси нису нешто стабилно и предвидиво, тако да већ та чињеница упућује на сумњу да је могућно «егзактно знање» о пословању (и управљању пословањем). Нема сумње да пословно знање није исто што и истинито научно знање. У чему се огледа особеност пословног знања? Сигурно је да и ова врста знања садржи нека реална знања потребна пословном човеку. Та знања се могу научити у школи или на студијама бизниса. На пример – пословна историја, статистика, економске институције (тржиште, роба, новац), економске теорије, социологија и психологија, страни језици, итд. Пословно знање обухвата информације (појмове и чињенице) о објективним факторима производње добара и услуга, тржишта, новца. Сваки субјект пословања усваја научна знања о привредном систему и економским институцијама (својина, роба, новац, тржиште), о средствима за производњу, привредним установама (предузеће, банке). Читав низ економских појмова конституише економско знање: финансијски систем, фискални систем, порески систем, кредит, власништво, порез, буџет, итд. помоћу ових појмова субјект пословања стиче знања о економским односима у друштву.

Овде ће изостати разматрање знања која се нуде на тржишту. Постоји велики број разних школа које продају знање на тржишту – државне, приватне, парламентарне, невладине, личне, итд. Примера ради, неки Центар за образовање, организује наставу по скраћеном програму, тако да се за неколико месеци стекне диплома фризера, аутомеханичара, електричара, а могућна је стицање знања из уметничких делатности као што су ликовна, драмска, балетска, примењених уметности, новинарства. Или изводи обуку за занате – козметичар, фризер, масер, шминкање, педикир, маникир, депилација. На другој страни постоје школе које обучавају омладину за ове професије по програму који траје три или четири године. Знање које стекне ученик током шест месеци и неколико година очигледно не може бити истог квалитета. Када се појаве на тржишту – које знање има моћ? Да ли и овај проблем можемо да посматрамо као однос између добре и бофл робе. На пијаци има сатова за пет евра али и од педесет евра. Купац треба да одлучи који сат ће купити. Да ли је тако и са знањем? Постоје квалитетна и неквалитетна знања. Купац знања бира. Да ли је допустив овакав однос према знању?

За пословно знање није довољно да се усвоје појмови и чињенице. Та врста знања је тек први корак. Други део пословног знања чини тзв. субјективно пословно знање. За пословање је потребно и знање о ономе што настаје а не само о ономе што јесте. Сваки посао је условљен и по-



себним стручним знањем, али будући да се на тржишту одвија конкуренција и «стихија» борбе за купца, неопходна су знања о ономе што може да се деси, да измени тржишну констелацију. Према томе, пословно знање је усмерено и према ономе што настаје, што се креће, што ствара ново. То је знање о тенденцијама а не о укоченим предметима.

То је оно знање које настаје у конкретним пословним односима и које мора да рачуна са непланираним и неочекиваним чиниоцима пословања. Када би успех пословања зависио само од примене теоријског знања онда бисмо увек могли да рачунамо на успех. Међутим, бројни неуспеси у пословању указују на дејство неких других чинилаца пословања од којих је најважнији субјект пословања. Да ли он располаже настајућим, специфичним пословним знањима?

Узмимо пример вредности робе. У једном пословно односу треба продати неку робу. Како настаје вредност те робе? Објективно знање нам говори о утрошку материјала, машина, људског рада. Међутим, на тржишту та роба се продаје испод или изнад објективне вредности. То значи да постоји субјективна вредност или субјективно знање које утиче на промену објективног знања. Облици понашања у пословном односу мењају се из дана у дан и пословни субјект треба да их открије и сазна. (примера ради, појави се нови производ, промени се укус потрошача, појаве се нове потребе, нове информације).

Дакле, пословни процес се заснива на «сарадњи» рационалног знања о пословању и свакодневном одлучивању о измењеним околностима пословања. Оно што разликује знање судије и пословног човека огледа се у томе што судија своје знање користи да примени законске прописе на конкретан случај а пословни човек делује у стихијском тржишту и доноси одлуке о свом пословању.

Зашто је део пословног знања, заправо знање о настајућим приликама? Одговор треба потражити у деловању ирационалних сила у човеку и друштву. То су чиниоци интереса, воље, веровања, потреба, начин размишљања о послу, идеје. Пословни човек може да погрешу у дефинисању свог интереса, може да се ослони на своју веру у успех, да се руководи својом жељом као што могу идеолошке и политичке констелације да унесу неред у његово пословање.

Овакве чињенице нас упућују на закључак да пословно знање има два облика: морамо да разликујемо два типа пословног знања: 1) знање о пословном систему, 2) знање о ономе што настаје у области пословања.

Пословни субјект мора да рачуна са знањем које се темељи на обичајима, навикама, осећањима пословних чинилаца. У пословном

животу увек настају неке новине и стално постоји напетост између затечених форми и настајућих односа и послова. Да би се снашао у таквој стварности, субјект пословања користи и знања из обичаја, традиције, веровања, осећања. Ослања се на све изворе знања (чула, разум, интуицију).

Специфичност пословног знања огледа се у комбинацији објективног теоријског знања и субјективног знања које полази од стварне конфигурације индивидуалних односа. Пословно деловање је суочено са оним што настаје (воља, вредности, интереси, потребе) и увек садржи могућност неуспеха, дакле грешке.

Пословно знање није само скуп информација о области пословања или целокупном систему пословања. Пословно знање се често своди на знање информација. Ево како чувени Бил Гејтс, оснивач Микрософта, одређује пословно знање. То су информације, које је потребно брзо прибавити да би се на њих брзо реаговало, да је циљ таквог знања повећавање интелигенције фирме, а управљање пословима започиње циљевима и расподелом информација а не технологијом. (Бил Гејтс, 2001.) Оваквом гледишту се могу поставити две примедбе – знање разумева ситуацију и знање је конститутивни део технологије.

Пословно знање припада социологији разумевања, односно у анализи ситуације у којој пословна личност делује. Тако, разматрају се жеље, мотиви, осећања, асоцијације. Из такве ситуације следе некакви циљеви и знања којима се такви циљеви могу остварити. У ствари, знања су део ситуације, циљева и средстава.

## **Знање без моћи**

Да размотримо проблем спречавања афирмације знања у друштву. Тај проблем могли бисмо формулисати као *знање без моћи*.

У савременом капитализму знање је изложено тржишту. У сваком уџбенику менаџмента наводи се слоган: «Знање је чек – ако се не уновчи, не вреди». Дакле, ако ја нешто знам то није довољно за статус знања. Рецимо, моје приватно знање и није знање. Да би то постало морам га изнети на тржиште. А тржиште признаје само резултате а не и напор.

Савремени друштвени мислиоци тврде да је за успешан развој ужих и ширих делова друштва најважније знање. Та максима отприлике гласи - на значајне функције у држави треба поставити оне који поседу-

ју знање. Овај тако пријемчив и саморазумљив идеал нико разуман не би доводио у питање. За свако друштво знање је покретачка снага развоја а за појединца пут ка успеху се отвара посредством знања. Проблем је међутим што се он остварује само у мањем делу, што само неки појединци успевају да досегну до одговарајућих пословних и друштвених функција. Зашто је то тако? Који су то разлози да знање не долази до свог пуног практичног учинка? Шта су препреке да друштво искористи у пуној мери знања својих чланове? Навешћу неколико разлога.

1. Шта подразумевамо под знањем људи? Било да овај појам одредимо на дескриптивни или нормативни начин он упућује на *процену* вредности субјекта (или објекта). Када кажемо да је нека особа у поседу знања ми прво помислимо на неку њену образованост, практичну успешност и моралност. Супротно, личност која нема знања о некој ствари повезујемо са незналицом. Расправа о знању и вештинама увек је повезана са карактеристикама, особинама, изврностима.

Свако ко поседује знање у прилици је остварује своје циљеве које сам може да процењује. Међутим, процена знања се обавља и са становишта испуњавања интереса групе, предузећа, државе. Да ли је нека особа сазнајно компетентна, питање је на које треба да одговоре и други а не само она сама.

Каквим критеријумима се процењује знање личности? Један круг питања креће се око сазнајних и практичних резултата које постиже а други око средстава који се користе да би се резултати постигли. Другим речима, циљеви, очекивања, нивои постигнућа нису одвојени од правних и моралних средстава којима се остварују.

2. Највиши степен употребљивости знања постиже се када се поклопе индивидуалне вредности (сазнајне, моралне, емоционалне) са захтевима конкретне делатности. Ова ситуација се ретко дешава. Зашто?

Једна особа може да бележи висок ниво постигнућа у свом индивидуалном сазнајном развоју. Она је имала одличан успех у школи, испољила је високе моралне стандарде у понашању, развила је психосоцијалне црте личности. Па ипак, сва ова постигнућа морају да дођу до израза у одређеној области делатности: у некој од привредних, научних или политичких професија. Све друштвене делатности имају неку своју „природу”, своје специфичности. Свака од њих тражи њој примерена знања, вештине и начине понашања. Мало ко ће оспорити чињеницу да је знање трговца, коренито другачији од знање научника, уметника или политичара. Из ове околности следи тврдња да знање који се обликује током школовања није самим тим гаранција да ће бити и успешно реа-

лизовано у делатности. Неко може да буде способан привредник а да мало тога разуме у политичким стварима.

У светлу оваквих неподударности појављује се проблем појединачног избора професије. Ми не можемо поћи од претпоставке да појединци праве рационалан избор посла којим ће се бавити. Појединац са одређеним знањима може под утицајем разних чинилаца да изабере професију у којој не може да испољи своје сазнајне, практичне способности. Неко ко има све диспозиције за бављењем спортом не мора да се бави спортом. Неко ко лепо пева не мора да прави каријеру оперског или естрадног певача. Неко ко има талента за научно истраживање не мора да се бави науком. Зашто појединци способни за једну професију бирају неку сасвим другу, питање је на које није једноставно одговорити.

3. Институције могу да поспеше и спрече афирмацију знања. Свака институција је једна врста организације моћи и да би функционисала она мора да буде хијерархијски устројена. А моћ је клизав терен. Борба за моћ постоји у свакој институцији и она се често води без правила. Неко ко поседује високе стручне квалитете, дакле спада у категорију личности која зна, може да буде неспособна у борби за моћ. Глад за функцијама и положајима је огромна и у борби за моћ користе се сва нечасна средства - подметања, лажи, клевете. Стручна особа често губи шансу да дође на одговарајућу функцију због неспособности да се избори против неморалних средстава мање стручног али власти гладног противника.

С друге стране, појединац на власти у институцији тражи од подчињених да му ласкају, да наступају некритички, да се удворички понашају и да без поговора извршавају наредбе. Уколико стручна личност држи до моралног интегритета она неће доћи у видокруг носилаца институционалне моћи и неће испољити своје вредности. Ако пак пристане на „савијање кичме”, сасвим је реално да ће жртвовати своје стручне квалитете. Испуњавање радних и управних улога у оквиру институција увек је скопчано са борбом за моћ и стручност. У крајњем исходу најчешће губи стручност.

Најтеже се личност која поседује сручно знање пробија у политичким пословима и државним функцијама. Политика је посао моћи и власти и овај критеријум је надређен стручној професионалној компетенцији. Држава би морала да рачуна на знањем снабдевене личности. Али, највећи број политички људи је опредељен и по том критеријуму они нису подобни за једну власт колико су прихватљиви за „своју” власт. Политичка опредељеност је препрека за личност која зна.

Међутим, са становишта општих интереса, може се рећи да је боља она политика која је отворенија за квалитетне, стручне личности без обзира на њихову опредељеност. Уколико је заиста квалитетна личност, она по дефиницији држи више до општих него до посебних вредности друштва.

4. Видимо да личност која зна наилази на бројне препреке афирмације унутар струке (професије, делатности). Друштво губи на квалитету свог развоја уколико сазнајно способне личности не искажу своје вредности у стручном пољу рада. Да ли се овај кадровски дефицит исправља у области јавног деловања друштва. Да ли „глас јавности” отвара простор за комуникацију у којој долази до изражаја личност која зна.

Пажљива анализа показује да ни јавност не води довољно рачуна о таквим личностима. Постоје медији који имају своје личности, који фаворизују поједина гледишта, који константно ћуте о другачијим мишљењима. Сваки медиј навија за неки интерес, неке идеје, неке личности. У складу са овим опредељењима обликује се јавност и бирају личности које подржавају неки интерес.

С друге стране, личност која зна не жели да искаже своје мишљење у јавности поводом неког питања од стручног или општег интереса. Свако има право на ћутање и на јавни говор. Али право на ћутање је споредно у односу на право на јавно мишљење. Међутим, ово друго право се крши правом уредника да не објави стручно мишљење које није у складу са некаквом политиком.

5. Најзад, психолошка структура личности је један од важнијих фактора успешне или неуспешне каријере. Несклад интелигенције и емоционално-вољних особина личности је честа појава. Емоционални лик и воља представљају оне црте личности које ометају или подстичу остваривање интелектуалних способности. С друге стране, карактерне особине личности могу бити сметња или разлог успеха квалитетне личности. Свако се у искуству суочио са унутрашњим психичким дилемама. Некима је воља помогла да остваре успех, а другима је одсуство воље одмогло упркос интелектуалним квалитетима. Моралност је некима засметала да постигну циљ а другима је одсуство моралних норми помогло да остваре успех у каријери. Борбене особе су биле успешније од неборбених без обзира на друге особине личности.

Расподела богатства и моћи у друштву је такође значајан фактор за афирмацију знања у друштву. Опште је познато да талентовани појединци рођени у сиромашним породицама најчешће не успевају да остваре своје сазнајне или стваралачке способности. Место у систему по-

литичке моћи значајно утиче на промоцију појединца. Везе са влашћу често омогућавају појединцима са slabим знањима да остваре своје амбиције.

Култура друштва у коме појединац одраста незаобилазни је чинилац афирмације знања. Овде се мисли на схватања, навике, обичаје, менталитет, вредносну структуру „колективне свести”. Једна култура може бити отворена и подстицајна за афирмацију знања, друга нешто сасвим супротно. Конзервативно усмерење националне културе је ограничавајући чинилац за индивидуализацију знања. С друге стране, индивидуалистичке културе би требало да буду отвореније за продор и потврђивање знања појединца. Овде би требало додати и оно што се зове завист, злоба, мањак толеранције, преношење приватног у јавни живот. Све су то могуће препреке за афирмацију знања.

Најзад, постоје и ирационални фактори ометања знања. Довољно је да укажемо на снагу случаја. Колико пута је случајност допринела да неко не оствари своје знање или га пак оствари. Околност да некога познајемо ко је у стању да нам помогне, показала се као пресудна за каријеру без обзира на знање. Неко случајно познанство је такође могло да буде одлучујуће за афирмацију знања.

Дакле, између знања и развоја друштва налази мноштво препрека и оне нису лако отклоњиве.

## **Закључак**

Изван сваке сумње је тврдња да је знање суштински унапредило моћ човека да контролише природу (да је подвалсти). Развитак друштва је такође у функцији знања. Па ипак, постоје и ограничења моћи знања у друштву и индивидуалним каријерама. Показали смо да у неким пословним процесима знање нема моћ да контролише токове производње и трговине. Знање појединца наилази на бројне препреке на путу друштвеног признања и награђивања.

Овде си изостала разматрања погрешног знања и незнања у функцији моћи. Током друштвене историје било је превише примера оваквог односа незнања и моћи. Такви примери су очигледни. У овоме раду, хтео сам да покажем да знање није априорна моћ. Није реч само о различитим врстама знања па следствено томе моћ може да буде само један одблесак посебног знања. Границе моћи су у самом знању али и социјалним препрекама.

## Литература:

1. Avramović, Z. (2007): «Znanje, neznanje, pogrešno znanje», Zbornik za pedagoška istraživanja, br. 1. Beograd
2. Micahael Polany, ( 1958): *Personal Knowledge:towards a post critical pholosophy*, Routledge and Kegan Paul.London
3. Friedrich von Hajek (1952): *The Sensory Order*, London
4. Mils, R. (1966): *Znanje je moć*, Vuk Karadžić, Beograd
5. Rasel, B. (1961): *Ljudsko znanje*, Nolit, Beograd.
6. Rasel, B. (1961): *Osvajanje sreće*, Minerva, Subotica
7. Poper, K. (1998): *U traganju za boljim svetom*, Paideia, Beograd
8. Spasić, I. (1997): «Granice društvenog znanja», Sociološki pregled, str. 91-106, Beograd,
9. Bil Gejts, B. (2001): *Poslovanje brzinom misli*, Prometej, Novi Sad

## Can knowledge posses power?

### Does it knowledge power?

**Summary:** This paper deals with concept of power and knowledge and its practically consequence. The author critically analyses asserts that the knowledge is a power. Undaunted, knowledge is improve power the mankind on the control of nature. Development society is in function on knowledge. However, there are obstacle power of knowledge in society and individual career. In the contemporary business, knowledge have not power that control process of production and market. In the second part, author consider relationship theoretical and practical knowledge. Specially, content of business knowledge. In the conclusion, the author emphasize one example individual career, in light of knowledge without power. The individual knowledge meet on numerous obstacle on the way of social acknowledgment.

**Key word:** knowledge, power, business, individual career