

Skriveni potencijal u svemu

Sada smo spremni da pređemo na stvar. Priznajte: želite da budete uspešni u poslu, želite da budete uspešni u životu, ali isto tako imate osećaj da vaš život ne bi baš bio ispunjen ako u njemu ne bi bilo duhovnosti. Želeli biste da stvorite milione, ali i da meditirate.

Činjenica je da će vam za uspeh u poslu biti potrebni veliki uvidi koji dolaze s duhovnošću. Na taj način možete da imate i jare i pare. U ovom poglavlju razmotrićemo potencijal u svemu – nešto što budisti nazivaju „prazninom“. Ali, molim vas, nemojte da budete zbunjeni zbog ovog čudnog naziva, ili da prerano pokušate da razumete ovaj koncept. „Praznina“ uopšte ne znači ništa od onoga na šta ta reč upućuje, ali je zaista ključ uspeha.

Bilo bi dobro da počnemo sa interesantnim dijalogom između Bude i Subutija:

~ Mladi monah Subuti je s velikim poštovanjem izgovorio ove reči Pobedniku:

O Pobedniče, kako se zove ovo posebno učenje? Kako da o njemu mislimo?

I Pobednik mu je odgovorio:

O Subuti, ovo je učenje o „savršenoj mudrosti“, i ovako treba da razmišljaš o njemu. Zašto? O Subuti, zato što tu istu savršenu mudrost uči Onaj koji se Oslobodio, a to je savršena mudrost koja nikada ne može da postoji.

Ovo je, u stvari, razlog zašto možemo da je nazivamo „savršenom mudrošću“. Kaži mi, Subuti, šta misliš? Da li uopšte postoji bilo kakvo učenje koje Onaj koji se Oslobodio ikada može da podari?

I Subuti je s poštovanjem odgovorio:

O Pobedniče, ne postoji nijedno. Nijedno uopšte. Nikada ne bi moglo da postoji nijedno učenje koje bi Onaj koji se Oslobodio mogao da podari. ~

Prema ovim rečima, u svetu se Sekač dijamanata tumači kao da „ništa nema smisla“. Nažalost, budizam je po tome poznat u našoj zapadnjačkoj kulturi. Ali budizam nema veze s tim da „ništa nema smisla“. Da pogledamo o čemu se ovde govori i zašto, i onda ćemo pokušati da razumemo kakve to može da ima veze s našim poslovnim životom. Jer zaista ima veze – ove reči zaista sadrže tajnu za potpuni uspeh u životu.

Razgovor se, dakle, ovako odvija:

SUBUTI: Kako da nazovemo ovu knjigu?

BUDA: Nazovi je Savršena mudrost.

SUBUTI: Kako da mislimo o ovoj knjizi?

BUDA: Misli o njoj kao o savršenoj mudrosti. I ako se pitaš zašto, to je zato što je savršena mudrost o kojoj govorim savršena mudrost koja uopšte ne bi mogla da postoji – i baš to je razlog zašto sam odlučio da je nazovem Savršena mudrost. Uostalom, Subuti, zar si mislio da je ta knjiga zaista knjiga?

SUBUTI: Ne, nikako. Znamo da ne pišete knjige.

Zagonetka i ključ skrivenog potencijala u svemu nalazi se u tvrdnji da „možeš da nazoveš knjigu knjigom, i možeš da misliš o knjizi kao o knjizi zato što nikada nije ni mogla da bude knjiga“. Ova tvrdnja ima vrlo specifično i konkretno značenje. Nije reč o nekom hokus-pokusu, a sadrži sve što treba da znate da biste bili uspešni u svom

ličnom i poslovnom životu. Mogli bismo da razmotrimo najčešći primer iz poslovnog života i da tako bolje ilustrujemo ideju o skrivenom potencijalu. Recimo da je reč o nekretninama.

Kada smo osnovali „Andin“, iznajmljivali smo prostoriju-dve u jednoj većoj firmi koja je pravila nakit blizu zgrade Empajer stejt. Vlasnici, Ofer i Aja, sedeli su u manjoj prostoriji blizu jednog povećeg ograđenog prostora gde smo Udi (čovek koji se bavio dijamantima), Aleks (dizajner nakita), Širli (gospođa za kompjuterom) i ja sedeli zajedno za jednim velikim okruglim stolom. Dijamanti su se sortirali uz ivicu jednog dela stola, dok su se računi sređivali na drugom kraju tog stola. Ja sam sedeo opet za drugim krajem i telefonirao pokušavajući da otkrijem imena sekretarica koje su radile za velike kupce nakita po gradu da bismo mogli da se povežemo direktno sa osobom koja donosi odluke.

Cela naša kolekcija sastojala se od oko petnaest prstenova, čije su fotografije odštampane na jednom listu papira, koji su Ofer i Aja nosili sa sobom kao katalog i pokazivali ga ljudima. Bilo je interesantno raditi s njima jer oni nisu znali ništa o tome kako da posluju u Americi. Ironično je to što su oni bili mnogo kreativniji jer nisu bili svesni stvari koje nikada ne bi mogle da urode plodom (a urodile su), ili stvari koje nikako nisu smele da se rade (recimo, nositi sportski dres Dalas kauboja na sastanak s direktorima jedne od najvećih robnih kuća na svetu).

Ofer bi ušao u kancelariju i postavljao nam suluda pitanja o Americi, kao: „U kalendaru stoji da je sutra Dan mrmota . Da li je to nacionalni praznik? Da li treba da vam dam slobodan dan? Moramo li da vas platimo za taj dan?“ Ponekad bismo mu u šali rekli da je to veoma važan praznik u Americi. A opet, on i Aja nisu razumeli zašto bi neko hteo da ide kući u 11 uveče, i vrlo često smo radili do tada, a ponekad i duže. Moj put do manastira je trajao skoro dva sata u jednom pravcu. Došao bih kući u jedan sat posle ponoći, a ustajao bih opet u šest ujutro da bih se vratio u grad na posao.

Dijamanti i nakit stizali bi iz fabrike u Izraelu i bili bi otpremljeni pravo do kupaca. Sada imam utisak da su ljudi mislili da imamo sopstvenu proizvodnju. Ali često se dešavalo da smo trčali u severni deo grada do kancelarija kompanije „Brinks“ na Petoj aveniji i u Četrdeset sedmoj ulici i skidali sve etikete s kutija koje su stigle iz Tel Aviva, a onda stavljali naše etikete sa imenom kupca i nosili ih do kancelarija kupaca na sledećem spratu.

Sećam se jednog užasavajućeg iskustva kada sam bio primoran da otvorim jednu takvu kutiju pred dva kupca. U kutiji je bila ogromna gomila dijamantskog prstenja od bakra. Otrčao sam dole do Tridesetih ulica s pošiljkom. To je započelo žestoku seriju telefonskih poziva na Srednji istok. Problem je u tome što četrnaestokaratno zlato može da se napravi na mnogo načina. U karatnom sistemu zlata (koji je drugačiji od karatnog sistema dijamantata), dvadeset četiri karata predstavljaju čisto zlato. To zlato je previše meko da bi se koristilo za nakit i takav prsten bi se raspao ako bi se redovno nosio i habao. Zato se zlato meša s drugim metalima, koji ga čine tvrdim.

Ako je mešavina napravljena od jedne četvrtine drugog metala, prsten postaje osamnaestokaratni, i tako dalje. U Sjedinjenim Državama legalno je osamnaest, četrnaest i deset karata. Metal koji se stavlja u mešavinu određuje boju zlata. Ako se zlatu doda novčić od pet centi (nikl), zlato zadobija svetložutu boju. Ako se doda bakar, zlato

zadobija poliranocrvenu boju. Druge nijanse zavise od kombinacije mešavina. Amerikanci uglavnom vole srednje do svetlije žuto zlato. Azijati uglavnom više vole tamnozlatne boje. I mnogi Evropljani preferiraju skoro bakarnu boju. Naša je pošiljka greškom izlivena u „evropsku boju“.

Ispričaću vam jedno od svojih najdražih sećanja iz ranih dana naše kompanije: cela banda od nas troje-četvoro trči u radionicu u južnom delu Menhetna, u fabriku za livenje, i pokušavamo da nagovorimo vlasnika, koji je već u gužvi, da doda još jedan sloj žutog zlata na ovo crvenkasto zlato. Ceo taj proces je veoma skup! Ja sedim s budućim multimilionerima za stolom s još petnaestak Portorikanki, Ofer i Aja daju uputstva jedno drugom vičući na hebrejskom, devojke viču na španskom, niko ne razume zašto želimo da lijemo zlato zlatom. Ubrzo svi sedimo rame uz rame pogrbljeni nad prestenjem i mažemo ga specijalnim hemikalijama koje će zaštititi delove prstenja koje ne želimo da prelijemo žutim zlatom.

Tada smo rizikovali i osnovali svoju fabriku nakita. Taj objekat je bio isti kao prethodni: jedna prostorija koja gleda na ulicu Menhetna s ogromnim zidovima napravljenim od gvozdениh šipki, koje su se prostirale duž betonskog poda. Tu smo imali svoj prvi sef. Ostale su mi vrlo drage uspomene iz tih dana. Te noći kada smo se iselili iz starog prostora, iščupali smo tepih koji je bio fiksiran za pod i puzali smo po podu tražeći deliće dijamantata koje smo izgubili u poslednjih nekoliko meseci dok smo bili tamo. (I našli smo nekoliko stotina dijamantata!) Jedna koleginica se greškom zaključala u novom sefu i bila je prinuđena da tamo prenoći, dok se njen muž čudio koliko dugo mi to možemo da radimo. Ja se preznojavam u jednom jedinom odelu (od vune) koje sam imao tog njujorškog leta, zato što je moj lama insistirao na tome da uvek izgledam profesionalno. I morao sam da nosim to odelo svaki dan. Nikada nisam smeo da skinem sako ili da otpustim čvor na kravati.

Šest meseci nakon začetka naše mlade fabrike, došlo je vreme da se preselimo. Pitanje je bilo da li da rizikujemo i da se preselimo negde u Dijamantsku četvrt? Šta ako iznajmimo veliki prostor i narudžbine prestanu da pristižu? Šta ako iznajmimo manji prostor i dobijemo velike narudžbine? Kako bismo se ikada izborili sa isporukama?

Tako smo iznajmili pola manjeg sprata u jednoj jednoj zgradi na samom obodu Dijamantske četvrti. Bio je to kompromis između rizika da iznajmimo veliki prostor i sigurnosti koju smo imali za jeftiniju kiriju. Bio sam jedini rukovodilac u „Odeljenju za dijamante“. Odeljenje za dijamante je bila jedna manja prostorija. Ponekad sam radio u „Odeljenju za sisteme“. To je bila veoma mala prostorija koja je služila i kao čekaonica. Ili sam bio u sefu. To je bila jedna mala prostorija u koju je moglo da stane samo dvoje zaposlenih, priljubljenih jedno uz drugo kao mumije u sarkofagu. Cela fabrika je bila jedna veća prostorija i usamljeni brusilac je sedeo u jednom ćošku.

U roku od godinu dana prodaje su nam se udvostručile. To se dešavalo skoro svake godine narednih deset godina, i veliki prostor koji je prvobitno bio rizik sada je postao garancija. Bili smo bukvalno slepljeni jedni uz druge, lakat uz lakat. Šalili smo se kako ćemo dobiti jedan inč radnog stola za svakih deset hiljada dolara plate, a u to vreme ja sam imao oko petnaest inča stola. Trgovce sirovim dijamantima nismo mogli da uvedemo unutra iz raznih sigurnosnih razloga, tako da smo poslove sklapali stojeći u hodniku između predsoblja (koje smo zvali „zamka za ljude“) i čekaonice. Tako trgovci dijamantima ne bi čuli cene koje smo prethodno nudili drugim

trgovcima. Zamislite da stojite u malom, slabo osvetljenom hodniku i u ruci držite malo parče hartije u kojem su hiljade majušnih dijamanta, i pokušavate da nadjačate buku fabrike koja je iza vas, a istovremeno se trudite da vas ne čuju ljudi koji sede ispred. Računate ukupnu kupovinu za različite karate, računate kamate, sve dok se s protivnikom sporazumevate o plaćanju. Često je to ličilo na dvoboj rivala koji se nalaze u ormanu.

„Zamka za ljude“ je poseban prostor u odeljenjima za prodaju dijamanta kroz koji se posetilac pusti unutra nakon što je pozvonio. Pre nego što se druga vrata otvore, posetilac se osmotri kamerom ili kroz neprobojno staklo i tek onda se pušta kroz druga vrata u prostorije kompanije. Električni sistem je tako programiran da oboja vrata ne mogu biti otvorena istovremeno. To može da bude vrlo interesantno, pogotovo ako ste poslednji koji napušta prostorije i prošli ste kroz unutrašnja vrata da biste shvatili da nemate ključ za spoljašnja.

Uskoro smo došli do toga da smo mogli da isplatimo susede sa istog sprata i zauzeli smo ceo sprat. Kada su svi imali dvadeset inča prostora radnog stola, uzeli smo još jedan sprat i spojili ta dva sprata stepenicama. Opet, kada smo imali još po dvadeset inča radnog prostora, prodaje su se u to vreme udvostručile i uzeli smo još jedan sprat – koji je, nažalost, bio dva sprata dalje.

Kada smo sledeći put morali da se proširimo, nikako nismo mogli nikoga da ubedimo da se preseli na neki drugi sprat. Nismo mogli da nađemo prostor u susednoj zgradi, koja je imala manje spratova od naše. Tako smo uzeli jedan ceo sprat dva ulaza dalje i potpuno ilegalno povezali kompjuterske žice između kancelarija. Izgledalo je kao da smo razvukli kanape za sušenje veša između stambenih zgrada u Bruklinu, ali mi smo to radili na Menhetnu.

Tako smo bili u situaciji da se više puta šetamo između zgrada s velikim paketima dijamanta, ali i rubina, safira, ametista i gomilom drugog dragog kamenja. To smo radili samo zato što smo morali da nosimo drago kamenje od jedne do druge prostorije za sortiranje. To je bilo opasno, a Dijamantska četvrt se polako proširivala u naš komšiluk i kirije su postajale veće. Morali smo da odlučimo gde ćemo smestiti našu kompaniju, koja je sada već pravila više miliona dolara godišnje i imali smo više od sto zaposlenih. I tako smo došli i na temu nekretnina, i skrivenog potencijala u svemu.

Ima posebnih poslovnih ljudi u Njujorku koji svako jutro moraju da kupe Vol strit žurnal. Pročitali ga ili ne (a imam utisak da vrlo malo njih pročita te novine), u mnogim firmama je veoma važno da su te osobe svakog jutra viđene s novinama ispod pazuha dok se veselo penju uza stepenice i prolaze kroz glavna vrata. Ili, još bolje je da ostali vide kako im kurir pre devet ujutro proturi ispod vrata dnevno izdanje novina. To urade tako da pola naslova viri ispod vrata i jasno se vidi iz hodnika. To mora da se desi pre devet sati tako da te osobe nabasaju na novine negde oko devet i trideset. Svako ko ima niže radno mesto od njih i nađe se ispred njihovih vrata pre devet i trideset videće Žurnal ispod vrata, a to je dovoljan dokaz da taj neko još nije u kancelariji. I tako će još jednom biti uvereni u to da je on šef i zbog toga ne mora da bude na poslu do devet i pet.

Kada sam nekoliko puta zapravo čitao Vol strit žurnal, svaki put je to bilo jedno zanimljivo iskustvo. Na naslovnoj strani, s desne strane (jer je leva kolumna izdvojena za domaće i svetske vesti), bio bi entuzijastičan članak o

nekom uspešnom biznismenu, recimo o Džordžu Sorošu, koji je napravio rizičan korak s nekom investicijom i mnogo zaradio na njoj. Veličali bi ga kao „vizionara“, nekoga čiji je uvid u tržište mnogo dublji i mudriji, kao nekoga ko je bio hrabar i imao dovoljno samopouzdanja da napreduje i profitira, dok bi oni manje svesni i konzervativni biznismeni zaostajali.

Na otprilike četvrtoj strani, bio bi članak o nekoj kompaniji koja jedva opstaje zato što je pod vođstvom starog menadžmenta, a oni su nesposobni da se odreknu starih navika. Svi potpredsednici su rasterani i generalni direktor je zamenjen nekim drugim. Posle nedelju ili mesec dana ponovo bih otvorio Žurnal. (U stvari, ja bih zadio izdanje ispod vrata jednog od zamenika direktora i vratio ga pre nego što bi se on pojavio na poslu.) Na prvoj stranici bio bi članak koji hvali neku kompaniju koja već godinama grca pod starim rukovodstvom i njihovim metodama, i govori se o tome kako su u prošlom kvartalu ostvarili veliki profit. To je kompanija pod rukovodstvom nekog ko se držao starih principa. Onda bi negde oko četvrte stranice bio važan članak o nepromišljenom ulagaču koji je bio nesmotren s kapitalom kompanije.

Iznenadio sam se videvši da su ljudi koji su jednog meseca onako genijalno rizikovali, mesec dana kasnije postali nesmotreni ulagači. I imena konzervativnih budala bila su ista ona imena konzervativnih genijalaca. Ili bi možda onaj koji je rizikovao nastavio da dobija, a konzervativna budala bi gubila. U svakom slučaju, niko nije primetio da bi usledili skoro nasumice drugačiji rezultati postignuti potpuno istim postupcima istih ili drugih članova firme. Kakve ovo veze ima s nekretninama? Kako ovo može da nam otkrije „skriveni potencijal“? Setite se samo pitanja koja smo sebi postavljali kada smo razmišljali o kupovini sopstvene zgrade – posle mnogo godina neizvesnosti, da li da plaćamo kiriju ili ne? Da li da se proširimo ili ne? Da li da napravimo taj džinovski korak ili ne?

U ovom trenutku biznismeni već počnu da kalkulišu pluseve i minuse. Velika nova zgrada će impresionirati naše klijente i ostaviće dobar utisak i na njih i na dobavljače dijamanta i dragog kamenja. A možda će se steći utisak da smo otišli izvan svojih kapaciteta. Možda bi se mušterije uplašile da moramo da podignemo cene da bismo pokrili nove troškove, i možda bi dobavljači pomislili da su nam kamenje prodali isuviše jeftino. Ili da smo novu zgradu stekli o njihovom trošku.

A opet, da se preselimo iz Dijamantske četvrti, to bi otežalo snabdevačima dragulja da nam donesu robu kada nam je potrebna. Možda bi nam novac koji bismo uštedeli na kiriji dobro došao da ih platimo više, a to bi privuklo više prodavaca i više bismo zaradili.

Možda bi selidba dalje od Dijamantske četvrti otežala zaposlenima da dođu na posao, možda bi tih dodatnih pola sata u metrou nagnalo ljude da daju otkaz i nađu drugi posao bliže Dijamantskoj četvrti. A možda bi se ljudima svidela tišina naših novih prostorija u zapadnom Grinič Vilidžu, kraju punom čudnih prodavnica i restorana s mnogo većim porcijama nego u Midtaunu.

Možda će cena zgrade skočiti nakon što se mi tamo preselimo i tako će vlasnici dobiti čitavo bogatstvo od poreza. Ili će možda cene njujorških nekretnina opet doživeti neočekivan pad i imaćemo veće mesečne kamate. Možda će nam, ekonomski gledano, samo to što ćemo imati sopstvenu manufakturu u zgradi omogućiti da snizimo cene i

tako se probijemo na tržištu. Možda će nas trošak održavanja velike manufakture sahraniti dok posao bude išao malo sporije.

Vi koji ste dovoljno dugo u poslu, i ako ste zaista iskreni prema sebi, znate da stvari mogu da krenu i jednim i drugim putem. Ako kupite zgradu i sve bude dobro, ispali ste genijalac, i to je bio odličan korak. Opet, ako kupite zgradu i stvari se pogoršaju, onda ste idiot koji rizikuje. Ako ne kupite zgradu i stvari krenu dobro, ili ako ne kupite zgradu i stvari krenu nagore – ma, već znate kako bi vas zvali. Ali vi svejedno znate da ste ista osoba. Polako ali sigurno, ovo nas dovodi do skrivenog potencijala u svemu.

Posao koji je „Andin internacional“ napravio s kupovinom devetospratne zgrade na zapadnoj strani Menhetna dobar je primer skrivenog potencijala, ili onoga što budisti nazivaju „prazninom“. Važno je da razumemo da u zgradi i kupovini zgrade postoji mnogo skrivenog potencijala koji može da bude nešto dobro ili nešto loše, i to istovremeno. Ako kupimo zgradu i neočekivano svi menadžeri imaju više radnog prostora nego ranije, onda je kupovina dobra – za menadžere. Ako kupimo zgradu i svi zaposelni iz Nju Džerzija moraju da putuju sat duže na posao, kupovina je loša – za njih. Ali je dobro za sve one iz Bruklina koji manje vremena provedu putujući na posao.

Ako kupimo zgradu i to našim dobavljačima oda utisak da smo finansijski dobrostojeći, to je za nas dobro. Ako to stvori utisak da se mi bogatimo na njihov račun, onda je to za nas loše. Ali šta ako bismo oduzeli deo „za nas“ i „za njih“? Šta ako bismo pokušali da izvagamo da li je zgrada ili kupovina zgrade sama po sebi dobra ili loša stvar? Ako barem na tren razmislite o tome, odgovor je očigledan, a to je da kupovina zgrade sama po sebi nije ni dobra ni loša stvar – samo zavisi od toga ko gleda na stvari. Ljudima koji iz toga mogu nešto da dobiju ona se čini dobrom, a deluje kao loša onima koji će nešto izgubiti. Ali ne postoji urođen dobar ili loš kvalitet u postupku kupovine zgrade – kupovina zgrade nema taj kvalitet sama po sebi, ona je prazna u smislu posedovanja takvog kvaliteta.

Ovo je tačno značenje praznine: stvari mogu da krenu i jednim i drugim putem, ne postoji ništa u vezi sa zgradom samo po sebi, sve zavisi od toga kako posmatramo. To je skriveni potencijal svega.

I sve na svetu je isto tako. Da li je poseta zubaru radi operacije sama po sebi loša stvar? Pa, da jeste, onda bi trebalo da bude loša za svakoga. Ali razmislite o tome – bez obzira na to koliko se to nama činilo loše, operacija može za druge da bude nešto dobro: beskrupulozan zubar može u njoj da vidi odličnu priliku da zaradi na pacijentu i plati svom detetu školarinu za jedno polugodište u privatnoj školi. Za zubarskog asistenta ili za sekretaricu to može da znači siguran posao. Za dobavljača zubarskih instrumenata to može da bude još jedna prilika za prodaju. Čak ni tako bolna procedura nema svojstvenih kvaliteta da bude dobra ili loša. Sama po sebi, nezavisno od toga kako je ko doživljava, ona nema takvu prirodu. Ona je neutralna, bezizrazna, prazna. Ukratko, ima „prazninu“, i to je prema tibetanskoj mudrosti skriveni i krajnji potencijal.

Ljudi oko nas su isto takvi: pomislite na ljude koji vas najviše nerviraju. Oni nam deluju kao da su sami po sebi iritantni ili da su po prirodi takvi i da poseduju taj kvalitet. Čini nam se kao da „iritacija“ dolazi ili da teče iz njih ka

nama. Ali razmislite o ovome. Neko (možda neki drugi kolega, možda neko iz njihove porodice, žena ili dete) nalazi da je taj čovek/žena pun ljubavi i oni ga/nju vole. Kada oni vide istu osobu, kada ih vide onako kako ih vi vidite, i vide ih kako rade ili govore nešto, oni vide nešto potpuno drugačije od vas.

Naime, ne postoji „iritacija“ koja dolazi od tih ljudi prema nama – što je već dokaz da taj kvalitet ne dolazi iz njih. Oni nemaju taj kvalitet sami po sebi, jer bi taj kvalitet drugi isto tako doživeli. Oni su, u stvari, kao čisto platno, neutralni, i drugi ljudi vide druge kvalitete u njima. To je vrlo jednostavan i neporeciv dokaz o praznini, odnosno skrivenom potencijalu. I sve ostalo na svetu je isto tako.

U svakom slučaju, sada možemo da se vratimo i razumemo šta je Buda rekao za ovu knjigu: „Možeš da nazoveš knjigu knjigom, i možeš da misliš o knjizi kao o knjizi, zato što knjiga nikada nije ni mogla da bude knjiga.“ U slučaju kupovine zgrade: „Možemo da kažemo da je kupovina zgrade nešto dobro. I možemo da mislimo da je kupovina zgrade nešto dobro zato što kupovina zgrade nikada nije mogla da bude nešto dobro (ili nešto loše) sama po sebi. Što znači, samo po sebi, nezavisno od toga kako mi gledamo na stvari.“

I kakve sve ovo ima veze s poslom? Kako ovaj skriveni potencijal može da bude ključ uspeha u našem ličnom i poslovnom životu? Da bismo to razumeli, moramo da znamo kako principi ovog potencijala funkcionišu.