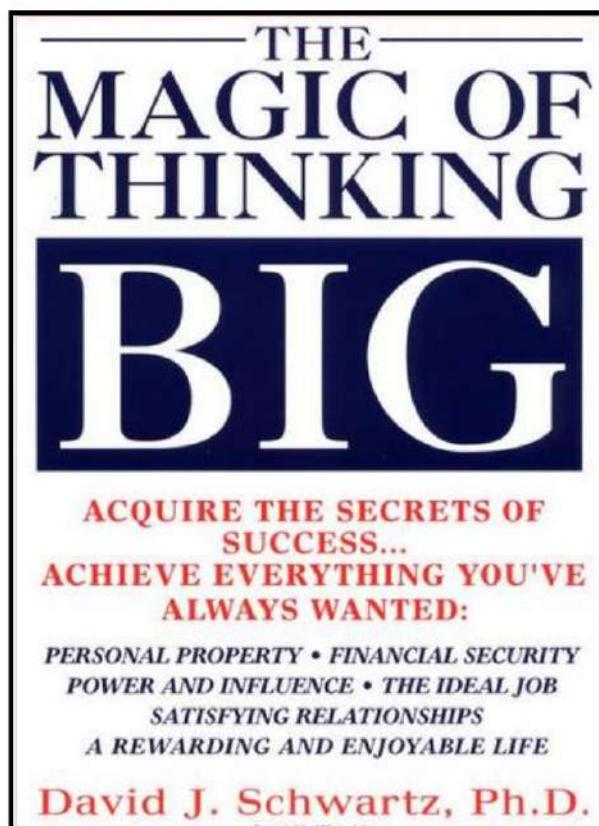


David Schwartz

## Magjia e të menduarit në përmasa të mëdha

- pjesë të zgjedhura -



zgjodhi dhe përktheu

Ridvan Bunjaku

|:( |:)

Prishtinë, dhjetor 2012

## Përmbajtja

1. Beso se mund të kesh sukses dhe do të kesh sukses .....	4
Mendo sukses, mos mendo dështim .....	4
Si të zhvillohet fuqia e besimit .....	6
Programi personal i vetë-zhvillimit dhe rritjes.....	6
2. Shëroje veten nga arsyetisi, sëmundja e dështimit.....	8
Arsyetisi i shëndetit .....	8
Arsyetisi i intelligencës .....	9
Arsyetisi i moshës .....	9
Arsyetisi i fatit.....	10
3. Ndërtoje vetëbesimin dhe shkatërruje frikën .....	11
Veprimi e shëron frikën.....	11
Menaxhoje mirë bankën e kujtesës .....	12
Vëri njerëzit në pikëpamje të duhur .....	12
Bëje atë që është e drejtë.....	13
Vepro me vetëbesim.....	13
Përbledhje .....	14
4. Si të mendosh në përmasa të mëdha .....	15
Katër mënyra për ta zhvilluar fjalorin e menduesit të madh .....	17
Shih çka mund të jetë, e jo vetëm çka është .....	17
Përbledhje .....	21
5. Si të mendosh dhe të ëndërrosh në mënyrë kreative .....	22
Shmangia e të menduarit tradicional.....	23
Përmirësimi i cilësisë së performansës.....	23
Të pyeturit dhe dëgjimi.....	24
Shfrytëzimi dhe zhvillimi i ideve.....	25
Përdori këto vegla për të menduar në mënyrë kreative (krijuese) .....	26
6. Ti je pikërisht çka mendon se je.....	28
Duku rëndësishëm – të ndihmon të mendosh rëndësishëm .....	28
Konsideroje të rëndësishme punën tënde .....	29
Jepi vetes fjalim gjallërues disa herë në ditë .....	30
Ngrite nivelin e të menduarit tënd. Mendo ashtu si mendojnë njerëzit e rëndësishëm. .....	32
Përbledhje .....	33
7. Menaxhoje ambientin tênd: zgjedhe klasin e parë .....	34
Rinovoje veten për sukses.....	34
Bëje rregull të kërkosh këshillë nga njerëzit që dinë .....	36
Të folurit për njerëzit .....	36
Instinkti për cilësi .....	38
Bëje ambientin tênd tê të bëjë të suksesshëm .....	38
8. Bëji aleatë qëndrimet e tua .....	39
Unë jam i aktivizuar .....	39
Zhvilloje qëndrimin “Ti-je-i-rëndësishëm” .....	41

Dëshiron të bësh para? Atëherë fute në përdorim qëndrimin vëre-shërbimin-të-parin .....	42
Përbledhje .....	43
9. Mendo si duhet ndaj njerëzve .....	44
Plani për pëlqimin nga njerëzit.....	44
Merre iniciativën në ndërtimin e miqësive.....	46
Pranoji dallimet dhe kufizimet njerëzore .....	47
Bëje Kanalin Pozitiv shprehi tënden të dëgjimit .....	47
Zemërgjerësia në bisedë.....	48
Kur gjërat nuk shkojnë pikërisht në mënyrën si duam .....	49
Në një kapsulë, vëri këto principe në punë .....	49
10. Merre shprehinë e aksionit .....	50
Aktivacionistët dhe Pasivacionistët .....	50
Ta presësh grupin perfekt të kushteve është të presësh përgjithmonë .....	51
Vepro mbi idetë .....	51
Nise motorin tënd – mekanikisht .....	52
Përdor laps dhe letër.....	53
Mos e shtyj për nesër atë që mund ta bësh sot.....	53
Shprehe mendimin tënd .....	53
Merr iniciativë .....	54
Zhvilloje shprehinë e aksionit.....	55
11. Si ta kthesht disfatën në fitore .....	56
Studioji pengesat për ta shtruar rrugën kah suksesi .....	56
Kije guximin të jesh kritiku yt konstruktiv .....	57
Ndale fajësimin e fatit.....	58
Përzeje këmbënguljen me eksperimentim.....	58
Ka anë të mirë në secilën situatë.....	59
Si rishikim i shpejtë .....	59
12. Përdori qëllimet për të të ndihmuar të rritesh.....	60
Një imazh i imi, 10 vite nga tash: Udhëzuesi planifikues i 10 viteve .....	61
Dorëzoja veten dëshirave tua .....	62
Le të jetë qëllimi yt madhor piloti yt automatik .....	63
Arrije qëllimin tënd hap pas hapi.....	63
Merr rrugë të tërthorta gjatë rrugëve të gjata .....	65
Investo në veten .....	65
Të ndërmarrim aksion.....	66
13. Si të mendosh si lider .....	67
Rregulli numër 1 i lidershipit: Shkëmbeji mendjet me njerëzit te të cilët dëshiron të ndikosh .....	67
Rregulli numër 2 i lidershipit: Mendo: cila është mënyra njerëzore për ta trajtuar këtë? .....	69
Rregulli numër 3 i lidershipit: Mendo progres, beso në progres, nxit progres .....	71
Rregulli numër 4 i lidershipit: Ndaj kohë të këshillohesh me veten dhe të depërtosh te fuqia jote supreme e të menduarit.....	73
Përbledhje .....	74
Si të përdoret magjia e të menduarit në përmasa të mëdha në situatat më kritike të jetës .....	75
Online .....	78

## 1. Beso se mund të kesh sukses dhe do të kesh sukses

**S**UKSESI NËNKUPTON SHUMË GJERA të mrekullueshme, pozitive. Suksesi nënkuption prosperitet personal: një shtëpi e mirë, pushime, udhëtim, gjëra të reja, siguri financiare, t'iu japësh fëmijëve tu avantazhe maksimale. Suksesi nënkuption të fitosh admirim, lidership, të të respektojnë njerëzit në jetën tënde biznesore dhe shoqërore. Suksesi domethënë liri: liri nga brengat, frikat, frustrimet, dhe dështimi. Suksesi domethënë vetë-respekt, të gjesh vazhdimit më shumë lumturi dhe satisfaksion të vërtetë nga jeta, të jesh i aftë të bësh më shumë për ata që varen nga ti.

Suksesi domethënë të fitosh.

Suksesi – arritja – është qëllimi i jetës!

Një nga urtitë më praktike të ndërtimit të suksesit gjendet në fjalën e urtë që besimi mund t'i lëvizë malet.

Beso, vërtet beso, se mund ta lëvizësh një mal, dhe mundesh. Jo shumë njerëz besojnë se mund t'i lëvizin malet. Pra, si rezultat, jo shumë e bëjnë këtë.

### Mendo sukses, mos mendo dështim

Besimi punon kështu. Besimi, qëndrimi "Jam-pozitiv-unë-mundem", e gjeneron fuqinë, shkathtësinë, dhe energjinë e nevojshme për ta bërë. Kur beson Unë-mund-ta-bëj, zhvillohet *si-ta-bëj*.

Besimi, *besimi i fuqishëm*, e nxit mendjen t'iu bjerë në fije mënyrave dhe mjeteve dhe si ta bëjë. Dhe besimi se mund t'ia dalësh i bën të tjerët të jenë konfidentë në ty.

Besimi në rezultate të mëdha është forca shtytëse, fuqia prapa të gjithë librave të mëdhenj, shfaqjeve të mëdha dhe zbulimeve shkencore të mëdha. Besimi në sukses është prapa se cilit biznes të suksesshëm, institucioni fetar të suksesshëm, dhe organizate politike të suksesshme. Besimi në sukses është përbërësi themelor, absolutisht esencial i njerëzve të suksesshëm.

Beso, vërtet beso, se mund t'ia dalësh, dhe do t'ia dalësh.

Qëndrimi "Në-rregull-do-të-provoj-por-s'ma-merr-mendja-se-do-të-funksionojë" prodhon dështime.

Mosbesimi është fuqi negative. Kur mendja nuk beson apo dyshon, mendja tërheq "arsye" për ta përkrahur mosbesimin. Dyshimi, mosbesimi, *vullneti i nënvetëdijskëm për të dështuar, mosdashja vërtet* të kesh sukses, është përgjegjës për shumicën e dështimeve.

Mendo dyshim dhe dështo.

Mendo fitore dhe ki sukses.

Është mirë të respektohet lideri. Mëso nga ai. Vëzhgoje atë. Studioje atë. Por mos e adhuro. Beso se mund ta tejkalosh. Beso se mund të shkosh përtetj. Ata që e ushqejnë në mendje qëndrimin 'i dyti pas më të mirit' bëhen pa ndryshim të dytët pas më të mirit.

Personi është produkt i mendimeve të veta. Beso në Përmasa të Mëdha. Rregulloje termostatik tënd tepara. Nise ofensivën tënde të suksesit me besim të ndershëm, të sinqertë se mund t'ia dalësh. Beso në përmasa të mëdha dhe rritu.

Beso në veten, dhe gjërat e mira nisin të ndodhin.

\*

Mendja jote është "fabrikë e mendimeve". Është fabrikë e zënë, që prodhon mendime të panumërtë në një ditë.

Prodhimi në fabrikën tënde të mendimeve është nën udhëheqjen e dy kryepunëtorëve, njërin nga të cilët do ta quajmë Zotëri Triumfi dhe tjeterin Zotëri Disfata. Z. Triumfi është përgjegjës për manufakturimin e mendimeve pozitive. Ai specializon në prodhimin e arsyeve se pse mundesh, pse je i kualifikuar, pse do ta bësh.

Kryepunëtori tjeter, Z. Disfata, prodhon mendime negative, zhvlerësuese. Ai është eksperti yt në zhvillimin e arsyeve se pse nuk mundesh, pse je i dobët, pse je i papërshtatshëm. Specialiteti i tij është zinxhiri i mendimeve "pse-do-të-dështosh".

Të dy, Z. Triumfi dhe Z. Disfata janë shumë të bindur. Atyre ua tërheq vëmendjen menjëherë. Krejt çka duhet të bësh që ta sinjalizosh cilindo kryepunëtor është ta japësh sinjalin më të vogël mendor dhe të thërrasësh. Nëse sinjali është pozitiv, Z. Triumfi do të ecë përpara dhe do të shkojë të punojë. Ngashëm, një sinjal negativ e sjell Z. Disfatën përpara.

Tash, sa më shumë punë që i jep secilit nga këta dy kryepunëtorë, aq më i fuqishëm bëhet ai. Nëse Z. Disfatës i jepet më shumë punë për të bërë, ai shton personel dhe zë më shumë hapësirë në mendjen tënde. Përfundimisht, ai do ta marrë tërë divizionin e manufakturimit të mendimeve, dhe praktikisht të gjitha mendimet do të jenë të natyrës negative.

E vetmja gjë e mençur është të qitet nga puna Z. Disfata. Ai nuk të nevojitet. Nuk e dëshiron ta kesh përreth të të tregojë se nuk mundesh, nuk je në lartësinë e duhur, do të

dështosh, e kështu me radhë. Z. Disfata nuk do të të ndihmojë të arrish aty ku dëshiron të shkosh, prandaj shkelmoje jashtë.

Përdore Z. Triumfin 100 për qind të kohës. Kur çfarëdo mendimi hyn në mendjen tënde, kërko nga Z. Triumfi të shkojë të punojë për ty. Ai do të të tregojë se si mund t'ia dalësh.

### Si të zhvillohet fuqia e besimit

Ja tre udhërrëfyes përfitimin dhe forcimin e fuqisë së besimit:

1. Mendo sukses, mos mendo dështim. Në punë, në shtëpinë tënde, zëvendësoje të menduarit për dështim me të menduarit përsukses. Kur ballafaqohesh me situatë të vështirë, mendo, "Do të fitoj", e jo "Me siguri do të humb". Kur garon me dikë tjeter, mendo "Jam i barabartë me më të mirin", e jo "Jam prapa". Kur paraqitet shansi, mendo "Mund ta bëj këtë", kurrë "Nuk mundem". Le të jetë mendimi kryesor "Do të kem sukses" mbizotëruesh në procesin tënd të të menduarit. Të menduarit sukses e kushtëzon mendjen tënde të krijojë plane që prodrojnë sukses. Të menduarit dështim e bën pikërisht të kundërtën. Të menduarit dështim e kushtëzon mendjen të mendojë mendime tjera që prodrojnë dështim.
2. Kujtoja vetes rregullisht se je më i mirë se që mendon se je. Njerëzit e suksesshëm nuk janë supermenë (mbinjerëz). Suksesi nuk kërkon superintelekt. As nuk ka ndonjë gjë mistike përsuksesin. Dhe suksesi nuk bazohet në fat. Njerëzit e suksesshëm janë thjesht njerëz të zakonshëm që e kanë zhvilluar besimin në veten dhe në atë që e bëjnë. Kurrë – po, kurrë – mos e shit veten nën çmim (d.m.th. mos e nënverëso veten).
3. Beso në Përmasa të Mëdha. Madhësia e suksesit tënd përcaktohet nga madhësia e besimit tënd. Mendo qëllime të vogla dhe prit arritje të vogla. Mendo qëllime të mëdha dhe fito sukses të madh. Kujtoje edhe këtë! Idetë e mëdha dhe planet e mëdha janë shpesh më të lehta – gjithsesi jo më të vështira – se idetë e vogla dhe planet e vogla.

### Programi personal i vetë-zhvillimit dhe rritjes

Z. Ralph J. Cordiner, kryetari i bordit të General Electric Company, e tha këtë në një konferencë të liderëve: "Na nevojitet nga secili njeri që aspiron liderëship – përveten dhe kompaninë e vet – të përcaktohet të ndërmarrë program personal të vetë-zhvillimit. Askush nuk do ta urdhërojë një njeri të zhvillohet... Se a mbetet një njeri prapa apo lëviz përpëra në specialitetin e tij është çështje e aplikimit të tij personal. Kjo është diçka që merr kohë, punë dhe sakrificë. Askush nuk mund ta bëjë përvety."

Këshilla e Z. Cordinerit është e shëndetshme dhe praktike. Jeton atë. Personat që i arrijnë shkallët më të larta në menaxhmentin e biznesit, shitje, inxhinieri, punë religjioze, shkrim,

aktrim, dhe në ndjekje të çfarëdo qëllimi, arrijnë atje duke e ndjekur me vetëdije dhe vazhdimisht një *plan përvetë-zhvillim dhe rritje*.

Secili program trajnues – dhe ky libër është pikërisht i tillë – duhet t'i bëjë tri gjëra. Duhet ta ofrojë përmbajtjen, çka-të-bëhet. E dyta, duhet ta ofrojë një metodë, si-të-bëhet. Dhe e treta, duhet ta kalojë testin acidor; d.m.th. të merren rezultatet.

## 2. Shëroje veten nga arsyetisi, sëmundja e dështimit

Katër format më të shpeshta të arsyetisit janë:

"Por shëndeti im nuk është i mirë." – Arsyetisi i shëndetit

"Por duhet të kesh tru për të pasur sukses." – Arsyetisi i inteligjencës

"Është e kotë. Jam tepër i vjetër (apo tepër i ri)." – Arsyetisi i moshës

"Por rasti im është ndryshe; unë tërheq fat të keq." – Arsyetisi i fatit

### Arsyetisi i shëndetit

Vaksina më e mirë kundër arsyetisit të shëndetit përbëhet nga këto katër doza:

1. Refuzo të flasësh për shëndetin tënd. Sa më shumë që flet për një gjendje të keqe, qoftë edhe e ftohur e zakonshme, aq më keq duket se bëhet. Të folurit për shëndetin e keq është sikur të vendoset pleh në barëra të këqija. Pos kësaj, të folurit për shëndetin tënd është shprehi e keqe. Kjo i bezdis njerëzit. E bën personin të duket i vetë-qendërzuar (egocentrik) dhe me naze. Njerëzit me mendje të suksesshme e mposhtin prirjen natyrale për të folur për shëndetin e tyre "të keq". Personi ndoshta mund (dhe më lejo ta theksoj fjalën *ndoshta*) mund të fitojë pak simpati, mirëpo ai nuk fiton respekt dhe besnikëri duke qenë ankues kronik.
2. Refuzo të brengosesh për shëndetin tënd. Dr. Walter Alvarez, këshilltar emeritus në Klinikën Mayo të njojur botërisht, shkruante: "Gjithmonë i lus të brengosurit të ushtrojnë pak vetë-kontroll. Për shembull, kur e pashë një njeri (një burrë që ishte i bindur se kishte fshikëz të sëmurë të tëmthit edhe pse tetë ekzaminime të ndryshme me reze-X treguan se organi ishte përkryeshëm normal), e luta të ndalet me fotografimin e tëmthit të tij. I kam lutur qindra njerëz të vetëdijshëm për zemrën që t'i ndalin së bëri elektrokardiogramet".
3. Ji çiltërisht mirënlohës që shëndeti yt është aq i mirë sa është. Është një thënie e vjetër që ia vlen të përsëritet shpesh: "Ndihesha keq për veten sepse kisha këpucë të leckosura derisa e takova një njeri që nuk kishte shputa fare". Në vend se të ankoresh që "nuk po ndihesh mirë", është shumë më mirë të jesh i lumtur që je kaq i shëndetshëm sa je. Thjesht të qenit mirënlohës për shëndetin që e ke është vaksinim i fuqishëm kundër zhvillimit të dhembjeve dhe vuajtjeve të reja dhe sëmundjes së vërtetë.

4. Kujtoja vetes shpesh, "Është më mirë të konsumohet (të vjetrohet duke u përdorur) se sa të ndryshket (duke mos u përdorur)." Jeta është e jotja për ta shijuar. Mos e harxho kota. Mos e kalo të jetuarit duke e menduar veten kah një shtrat i spitalit.

### Arsyetisi i inteligjencës

Tri mënyra të lehta për ta shëruar arsyetisin e inteligjencës janë:

1. Kurrë mos e nënvljerëso inteligjencën tende, dhe kurrë mos e mbivlerëso inteligjencën e të tjerëve. Mos e shit veten nën çmim. Përqendrohu në asetet (vlerat) e tua. Zbuloji talentet e tua superiore. Kujtoje, nuk ka të bëjë me atë se sa tru ke. Në fakt, ka të bëjë me atë se si e përdor trurin. Menaxhoje trurin tênd në vend se të brengosesh për atë se sa IQ ke.
2. Kujtoja vetes disa herë përditë, "Qëndrimet e mijë janë më të rëndësishme se sa inteligjenca ime." Në punë dhe në shtëpi praktiko qëndrime pozitive. Shihi arsyet se pse mund ta bësh, jo arsyet se pse nuk mundesh. Zhvillo qëndrim "Po fitoj". Vëre inteligjencën tende në përdorje krijuese pozitive. Përdore për të gjetur mënyra për të fituar, jo për ta vërtetuar se do të humbësh.
3. Kujtoje se aftësia të *mendosh* është e një vlere shumë më të madhe se sa aftësia t'i memorizosh faktet. Përdore mendjen tende për të krijuar dhe zhvilluar ide, për të gjetur mënyra të reja dhe më të mira për t'i bërë gjërat. Pyete veten, "A jam duke e përdorur aftësinë time mendore për ta bërë historinë, apo jam duke e përdorur që thjesht ta regjistroj historinë e bërë nga të tjerët?"

### Arsyetisi i moshës

Në pikë të shkurtra, shërimi për arsyetisin e moshës është:

Shikoje pozitivisht moshën tende aktuale. Mendo, "Jam ende i ri", jo "Tashmë jam plakur." Praktikoje të parapresësh horizonte të reja dhe fitoje entuziazmin dhe ndjenjën e rinisë.

Llogarite se sa kohë produktive të ka mbetur. Kujtoje, një person i moshës 30-vjeçare ende i ka 80 për qind të jetës së vet produktive përpëra tij. Dhe personi 50-vjeçar ende e ka një 40-përqindësh të madh – 40-përqindëshin më të mirë – të viteve të tij të shanseve. Jeta është në fakt më e gjatë se sa që mendojnë shumica e njerëzve!

Investo kohën e ardhshme në bërjen e asaj që vërtet dëshiron ta bësh. Është tepër vonë vetëm kur e lejon mendjen tende të shkojë negativisht dhe të mendojë se është tepër vonë. Ndalu së menduari "Është dashur t'ia nis vite më parë". Ai është të menduar dështues. Në

vend të kësaj, mendo, "Do t'ia nisi tash, vitet e mijë më të mira janë para meje". Kjo është mënyra se si mendojnë njerëzit e suksesshëm.

### Arsyetisi i fatit

Mposhte arsyetisin e fatit në dy mënyra:

1. Pranoje ligjin e shkakut dhe të efektit. Shihe edhe një herë se çka duket sikur është "fat i mirë" i dikujt. Do ta gjesh se jo fati, por përgatitja, planifikimi, dhe të menduarit që prodhon sukses i ka paraprirë fatit të tij të mirë. Shihe edhe një herë se çka duket sikur është "fat i keq" i dikujt. Shih, dhe do t'i zbulosh arsyen specifike të caktuara. Zotëri Suksesit i vjen një pengesë; ai mëson dhe përfiton. Por kur Zotëri Mediokri humb, ai dështon të mësojë.
2. Mos ji mendues plot dëshira. Mos i harxho kot muskujt e tu mendorë duke e ëndërruar ndonjë mënyrë të pa-angazhim përtat fituar suksesin. Nuk bëhem i të suksesshëm thjesht përmes fatit. Suksesi vjen nga bërja e atyre gjërave dhe zotërimi i atyre principeve që prodhojnë sukses. Mos llogarit në fat përgjite të detyra, përfitore, përgjërat e mira në jetë. Fati thjesht nuk është projektuar t'i sjellë këto gjëra të mira. Në vend të kësaj, thjesht përqendrohu në zhvillimin në vete të atyre cilësive që do të të bëjnë fitues.

### 3. Ndërtoje vetëbesimin dhe shkatërroje frikën

#### Veprimi e shëron frikën

Veprimi vërtet e shëron frikën. Izoloje frikën tënde. Pastaj ndërmerr veprimin e duhur. Më poshtë janë disa shembuj të frikës dhe disa shërime të mundshme me veprim.

Lloji i frikës	Veprimi (aksioni)
1. Sikleti për shkak të pamjes personale.	Përmirësoje. Shko në rrojtore apo sallon bukurie. Lustroji këpucët e tua. Pastroji dhe hekurosi rrobat e tua. Përgjithësisht, praktiko kujdes më të mirë për pamjen. Kjo nuk domethënë gjithmonë rroba <i>të reja</i> .
2. Frika e humbjes së një klienti të rendësishëm.	Puno dyfish më fort për të dhënë shërbim më të mirë. Korrigo çkado që mund të ketë shkaktuar që klientët ta humbin besimin në ty.
3. Frika e dështimit në ndonjë provim.	Shndërroje kohën e shqetësimit në kohë të studimit.
4. Frika nga gjërat që janë krejtësisht jashtë kontrollit tënd.	Drejtoje vëmendjen tënde kah të ndihmuarit në lirimin e frikës së të tjerëve. Falu (lutu).
5. Frika e lëndimit fizik nga diçka që nuk mund ta kontrollosh, siç është një tornado apo një aeroplan jashtë kontrollit.	Kaloje vëmendjen tënde në diçka krejtësisht ndryshe. Shko në oborrin tënd dhe nxirri barërat e këqija. Luaj me fëmijët e tu. Shko në kinema.
6. Frika nga ajo se çka mund të mendojnë apo thonë njerëzit tjerë.	Sigurohu që ajo që e planifikon ta bësh është e drejtë. Pastaj bëje atë. Askush nuk bën kurrë diçka që ia vlen, e për të cilën nuk kritikohet.
7. Frika e bërjes së një investimi apo blerjes së një shtëpie.	Analizoji të gjithë faktorët. Pastaj ji i vendosur. Merre një vendim dhe përmbaju atij. Besoji gjykimit tënd.
8. Frika nga njerëzit.	Vendosi ata në pikëpamje të duhur. Kujtoje, personi tjetër është thjesht një tjetër qenie njerëzore, goxha shumë sikur ti.

Përdore këtë procedurë me dy hapa për ta shëruar frikën dhe fituar vetëbesimin:

1. Izoloje frikën tende. Fiksoje atë. Përcaktoje saktësisht se prej çka po frikësoshet.
2. Pastaj ndërmerr veprim. Është nga një lloj veprimi për çfarëdo lloji të frikës.

Dhe kujtoje, hezitimi veçse e rrit, e zmadhon frikën. Ndërmerre veprimin shpejt. Ji i vendosur.

### **Menaxhoje mirë bankën e kujtesës**

Ja dy gjëra specifike për t'i bërë për të ndërtuar vetëbesim përmes menaxhimit efikas të bankës tende të kujtesës (memorjes):

1. Depozito vetëm mendime pozitive në bankën tende të kujtesës
2. Nxjerr vetëm mendime pozitive nga banka jote e kujtesës

### **Vëri njerëzit në pikëpamje të duhur**

Ja dy mënyra për t'i vënë njerëzit në pikëpamje të duhur:

1. Bëj pamje të balancuar për njeriun tjetër. Mbaji në mend këto dy pika kur merresh me njerëzit: e para, personi tjetër është i rëndësishëm. Prerazi, ai është i rëndësishëm. Çdo genie njerëzore është e rëndësishme. Por kujtoje edhe këtë: *Edhe tije i rëndësishëm*. Pra, kur e takon një person tjetër, bëje rregull të mendosh, "Ne jemi thjesht dy njerëz të rëndësishëm që jemi ulur të diskutojmë diçka të interesit dhe përfitimit të dyanshëm."
2. Zhvillo qëndrim mirëkuptues. Ja komenti që ia dha autorit nëpunësi ndaj të cilit u soll shumë keq një klient: "Epo, zotëri, nuk mund të zemërohem me një person të tillë. E shihni, ai nuk është vërtet i zemëruar me mua. Unë isha vetëm kurbani. Personi i gjorë mund të jetë në telashe të mëdha me gruan e vet, ose biznesi i tij mund të jetë shkuar keq, ose ndoshta ndihet inferior dhe ky ishte shansi i tij i artë të ndihet si timon. Unë jam veç personi që i dha atij shans të nxjerrë diçka nga sistemi i tij."

Nëpunësi shtoi, "*Përfundi me siguri është njeri shumë i mirë. Shumica e njerëzve janë.*"

Kujtoji këto dy fjali të shkurtra kur herën tjetër dikush të shpall luftë. Ndale zjarrin. Mënyra për të fituar në situata si kjo është ta lejosh personin tjetër të shfryhet dhe pastaj ta harrosh.

### Bëje atë që është e drejtë

Bërja e asaj që është e drejtë e mban ndërgjegjen tënde të kënaqur. Dhe kjo ndërton vetëbesim. Kur bëjmë diçka që dihet se është e gabuar, ndodhin dy gjëra negative. Së pari, ndiejmë faj dhe ky faj e ha vetëbesimin. E dyta, njerëzit e tjerë e marrin vesh herët a vonë dhe e humbin besimin në ne.

Bëje atë që është e drejtë dhe mbaje vetëbesimin tënd. Kjo është *ta mendosh veten kah suksesi*.

### Vepro me vetëbesim

Ja një princip psikologjik që ia vlen të lexohet e rilexohet njëzet e pesë herë. Lexoje deri sa të të kaplojë plotësisht: *Për të menduar me vetëbesim, vepro me vetëbesim*.

Psikologët na tregojnë se mund t'i ndryshojmë qëndrimet tonë duke i ndryshuar veprimet tonë fizike. Për shembull, vërtet ndihesh se do të buzëqeshësh nëse e bën veten të buzëqeshësh. Ndihesh më superior kur e bën veten të zgjatesh se sa kur kërrusesh. Në anën negative, mërrolu vërtet hidhur dhe shihe se a nuk po ndihesh sikur do të mërrolesh ende.

Për të menduar me vetëbesim, vepro me vetëbesim. Vepro ashtu si dëshiron të ndihesh. Më poshtë janë pesë ushtrime të ndërtimit të vetëbesimit.

1. Ji person që ulet përpara në takime, klasë, dhe mbledhje tjetra. Ulja përpara e ndërton vetëbesimin.
2. Praktikoje kontaktin me sy. Bëji sytë e tu të punojnë për ty.
3. Ec 25 për qind më shpejt. Përdore këtë teknikë për të ndihmuar në ndërtimin e vetëbesimit. Hidhi supet prapa, çoje kokën lart, lëviz përpara vetëm pak më shpejt, dhe ndieje vetë-besimin duke u rritur.
4. Praktikoje të flasësh. Sa më shumë që flet në takime grupore, aq më shumë rritet vetëbesimi yt, dhe aq më lehtë është të flasësh herën tjetër. Fol. Është vitaminë e ndërtimit të vetëbesimit.
5. Buzëqesh me të madhe. Buzëqesh me të madhe dhe do të ndihesh sikur "ditët e lumtura janë këtu përsëri". Por buzëqesh *me të madhe*. Buzëqesh derisa të të shihen dhëmbët.

## Përbledhje

Bëji këto pesë procedura të punojnë për ty

1. Veprimi e shëron frikën. Izoloje frikën dhe pastaj ndërmerr veprim konstruktiv. Joveprimi – të mos bësh asgjë rreth një situatë – e forcon frikën dhe e shkatërron vetëbesimin.
2. Bëj përpjekje supreme të vendosësh vetëm mendime pozitive në bankën tënde të kujtesës. Mos i lejo mendimet negative, vetë-zhvlerësuese të bëhen përbindësha mendorë. Thjesht refuzo të kujtosh ngjarje apo situata të pakëndshme.
3. Vëri njerëzit në pikëpamje të duhur. Kujtoje, njerëzit janë më të ngjashëm, shumë më të ngjashëm, se sa që janë të ndryshëm. Shih pamje të balancuar të personit tjetër. Ai është thjesht një qenie tjetër njerëzore. Dhe zhvillo qëndrim mirëkuptues. Shumë njerëz do të lehin, por i rrallë është ai që kafshon.
4. Praktikoje ta bësh atë që ndërgjegjja jote të thotë se është e drejtë. Kjo e parandalon zhvillimin e kompleksit helmues të fajit. Ta bësh atë që është e drejtë është rregull shumë praktik për sukses.
5. Bëj gjithçka përreth teje të thotë, "Unë kam vetëbesim, vërtet kam vetëbesim." Praktikoj këto teknika të vogla në aktivitetet e tua të përditshme:
  - Ji person që ulet përpara
  - Vendos kontakt me sy
  - Ec 25 për qind më shpejt
  - Fol
  - Buzëqeshu me të madhe (në përmasa të mëdha)

## 4. Si të mendosh në përmasa të mëdha

**F**ILOZOFET PËR MIJERA VITE e kanë dhënë një këshillë të mirë: *Njihe veten*. Por shumica e njerëzve, si duket, e interpretojnë këtë këshillë sikur domethënë *Njihe vetëm veten tënde negative*. Shumica e vetë-vlerësimit përbëhet nga bërja e listave të gjata mendore të gabimeve, të metave, pamjaftueshmërive të personit.

Është mirë t'i dimë pazotësitë tonë, sepse kjo na i tregon fushat në të cilat mund të përmirësohem. Mirëpo nëse i njohim vetëm karakteristikat tonë negative, jemi në telashe. Vlera jonë është e vogël.

Ja një ushtrim për të ndihmuar ta matësh madhësinë tënde të vërtetë. E kam përdorur në programet e trajnimit për ekzekutivë dhe personel të shitjes. Funksionon.

Përcaktoji pesë asetet e tua kryesore. Ftoje ndonjë mik objektiv të të ndihmojë – ndoshta bashkëshorti/ja, eprori, një profesor – një person inteligjent që do të të japë opinion të sinqertë. (Shembuj të aseteve të listuara shpesh janë edukimi, përvoja, shkathtësitë teknike, dukja e jashtme,jeta shtëpiake e rregulluar mirë, qëndrimet, personaliteti, iniciativa.)

Pastaj, nën secilin aset, shkruaj emrat e tre personave që e di se kanë arritur sukses të madh por që *nuk* e kanë këtë aset në shkallë aq të madhe sa ti.

Kur ta kesh kryer këtë ushtrim, do ta kuptosh se ia kalon shumë njerëzve të suksesshëm në të paktën një aset.

Është vetëm një konkluzion që mund ta arrish sinqerisht: Je më i madh se që mendon. Pra përshtate të menduarit tënd me madhësinë tënde të vërtetë. Mendo në përmasa aq të mëdha sa je vërtet! Kurre, kurre, kurre mos e shit veten nën çmim!

Ne nuk mendojmë në fjalë dhe fraza. Ne mendojmë vetëm në piktuра dhe/ose imazhe.

Shikoje kështu. Kur flet apo shkruan, ti je, në një kuptim, projektor që tregon filma në mendjet e tjerëve. Dhe pikurat që i krijon e përcaktojnë se si reagon ti dhe të tjerët.

Poenta është kjo: Menduesit e mëdhenj janë specialistë në krijimin e piktuравe pozitive, progresive, optimistike në mendjet e tyre dhe mendjet e të tjerëve. *Për të menduar në përmasa të mëdha, duhet të përdorim fjalë dhe fraza që prodhojnë imazhe të mëdha, pozitive mendore.*

Frazat që krijojnë imazhe të vogla, negative mendore	Frazat që krijojnë imazhe të mëdha, pozitive mendore
1. Nuk ia vlen, jemi mposhtur.	Ende nuk jemi mposhtur. Të vazhdojmë të provojmë. Ja një kënd i ri.
2. Isha në atë biznes një herë dhe dështova. Kurrë më.	Mbeta trokë por ishte gabimi im. Do ta provoj përsëri.
3. Provova por produkti nuk po shitet. Njerëzit nuk e duan.	Deri tash nuk munda ta shes këtë produkt. Por e di se është i mirë dhe do ta gjej një formulë që do të funksionojë.
4. Tregu është ngopur. Paramendo, 75 për qind e potencialit tashmë është shitura. Më mirë të dal nga kjo.	Paramendo, 25 për qind e tregut ende nuk është shitura. Llogarit në mua. Kjo duket e madhe!
5. Porositë e tyre kanë qenë të vogla. Ndërpriti.	Porositë e tyre kanë qenë të vogla. Ta bëjmë një plan t'i shesim më shumë nga ato që kanë nevojë.
6. Pesë vite janë kohë e gjatë para se të njijitem në rangjet më të larta të kompanisë suaj. Jam jashtë.	Pesë vite nuk janë kushedi sa kohë e gjatë. Vetëm mendo, kjo m' i lë edhe tridhjetë vite të shërbej në nivel të lartë.
7. Konkurenca e ka tërë përparësinë. Si po pret të shes kundër tyre?	Konkurenca është e fortë. Kjo nuk diskutohet, por askush kurrë nuk i ka të gjitha përparësitë. T'i bëjmë bashkë kokat tona dhe ta gjejmë një mënyrë t'i mposhtim në lojën e vet.
8. Askush nuk do ta dojë kurrë atë produkt.	Në formën e vet aktuale, mund të mos jetë i shitshëm, por le t'i konsiderojmë ca ndryshime.
9. Le të presim deri sa të vijë një recessi, pastaj të blejmë fonde/aksione (stocks).	Të investojmë tash. Vërbast në prosperitet, jo në depresion.
10. Jam tepër i ri (i vjetër) përkëtë punë.	Të jesh i ri (i vjetër) është përparësi dalluese.
11. Nuk do të funksionojë, më lejo ta vërtetoj. Imazhi: i errët, mërzi, zhgënjim, pikëllim, dështim.	Do të funksionojë, më lejo ta vërtetoj. Imazhi: i ndritur, shpresë, sukses, argëtim, fitore.

## Katër mënyra për ta zhvilluar fjalorin e menduesit të madh

Ja katër mënyra për të të ndihmuar të zhvillosh fjalor të menduesit të madh.

1. Përdor fjalë dhe fraza të mëdha, pozitive, të gjëzueshme për ta përshkruar se si ndihesh. Kur dikush pyet, "Si po ndihesh sot?" dhe ti përgjigjesh me "Jam lodhur (më dhemb koka, do të doja të ishte e shtunë, nuk po ndihem aq mirë)", në fakt e bën veten të ndihesh më keq. Praktikoje këtë: është poentë shumë e thjeshtë, por ka fuqi të jashtëzakonshme. Sa herë që të pyet dikush, "Si je?", apo "Si po ndihesh sot?" përgjigju me "Jashtëzakonisht mirë, falemnderit, po t'i?" apo thuaj "Shkëlqyeshëm", apo "Shumë mirë". Thuaj se po ndihesh mrekullueshëm në secilin shans të mundshëm, dhe do të fillosh të ndihesh mrekullueshëm – dhe më i madh, po ashtu. Bëhu i njohur si person që gjithmonë ndihet shkëlqyeshëm. Kjo të fiton miq.
2. Përdor fjalë dhe fraza të shkëlqyera, të gjëzueshme, favorizuese për t'i përshkruar njerëzit tjérë. Bëje rregull ta kesh nga një fjalë të madhe, pozitive për të gjithë miqtë dhe kolegët e tu. Kur ti dhe dikush tjetër po diskutoni për një palë të tretë që mungon, sigurohu ta komplimentosh atë me fjalë dhe fraza të mëdha si "Ai vërtet është person shumë i mirë." "Thonë që po punon në mënyrë fantastike." Ji jashtëzakonisht i kujdeshëm t'i shmangesh gjuhës mospërfillëse "qite nga loja". Herët a vonë palët e treta dëgjojnë se çka është thënë, dhe pastaj ato fjalë veç çka të qesin ty nga loja.
3. Përdor gjuhë pozitive për t'i inkurajuar të tjerët. Komplimentoji njerëzit personalisht në secilin shans. Secili person që e njeh vdes për lëvdata. Kije një fjalë të posaçme të mirë për gruan apo burrin tënd çdo ditë. Vëreji dhe komplimentoji njerëzit që punojnë me ty. Lëvdata, e administruar sinqerisht, është vegël e suksesit. Përdore! Përdore përsëri dhe përsëri dhe përsëri. Komplimentoji njerëzit për dukjen e tyre të jashtme, punën e tyre, arritet e tyre, familjet e tyre.
4. Përdor fjalë pozitive për t'ua përshkruar planet të tjerëve. Kur njerëzit dëgjojnë diçka si kjo: "Ja një lajm i mirë. Përballemi me një shans të vërtetë..." mendja e tyre fillon të xixëllojë. Por kur dëgjojnë diçka si "Na pëlqe ose jo, e kemi një punë për ta bërë", filmi mendor është i topitur dhe i mërzitshëm, dhe ata reagojnë përkatësisht. Premto fitore dhe shiko se si ndizen sytë. Premto fitore dhe fito përkrahje. Ndërto kështjella, mos gërmë varre!

## Shih çka mund të jetë, e jo vetëm çka është

Ja si mund ta zhvillosh fuqinë tënde për të parë se çka mund të jetë, e jo vetëm çka është. Këto i quaj ushtrimet "praktikoje shtimin e vlerës".

1. Praktiko t'iu shtosh vlera gjërave. Kujtoje shembullin e patundshmërive. Pyete veten, "Çka mund të bëj t'i 'shtoj vlerë' kësaj dhome apo kësaj shtëpie apo këtij biznesi?" Kërko

ide që t'i bësh gjërat të vlejnë më shumë. Një gjë – qoftë tokë e zbratë, shtëpi, apo biznes – ka vlerë në proporcion me idetë për ta përdorur atë.

2. Praktiko t'iu shtosh vlerë njerëzve. Ndërsa lëviz gjithnjë e më lart në botën e suksesit, gjithnjë e më shumë puna jote bëhet "zhvillim i njerëzve". Pyet, "Çka mund të bëj t'i 'shtoj vlerë' vartësve të mi? Çka mund të bëj t'iu ndihmoj të bëhen më efektivë?" Kujtoje, për ta zbuluar më të mirën në një person, së pari duhet ta vizualizosh më të mirën e tij.
3. Praktiko t'i shtosh vlerë vetes. Bëj intervistë ditore me veten. Pyet, "Çka mund të bëj që ta bëj veten më të vlefshëm sot?" Vizualizoje veten jo si je por si mund të jesh. Pastaj mënyrat specifike për ta arritur vlerën tënde potenciale do të sugjeroohen vetë. Vetëm provo dhe shihe.

Praktikoje të jesh mendues i madh. Shihe interesin e kompanisë si identik me tëndin. Me gjasë vetëm një sasi shumë e vogël e personave që punojnë në kompani të mëdha kanë interes të sinqertë, jo vetjak në kompaninë e tyre. Por në fund të fundit, vetëm një sasi relativisht e vogël e personave kualifikohen si mendues të mëdhenj. Dhe këta të paktë janë ata që në fund shpërblehen me punët më me përgjegjësi, që paguhen më së miri.

### Çka e përbën një fjalim të mirë?

Gjërat e mëdha që e bëjnë një folës të mirë: *dija për atë që do të flasë dhe dëshira intensive t'uа tregojë atë njerëzve të tjerë.*

Të gjithë folësit e suksesshëm publikë e kanë një gjë të përbashkët: *Kanë diçka për të thënë dhe ndiejnë dëshirë të flakët që njerëzit tjerë ta dëgjojnë këtë.*

Mos lejo që shqetësimi për gjërat triviale të të ndalë nga folja me sukses në publik.

### Çka i shkakton grindjet?

Ja një teknikë që funksionon: para se të ankohesh ose ta akuzosh apo qortosh dikë, apo ta lansosh një kundërsulm në vetë-mbrojtje, pyete veten, "A është vërtet e rëndësishme?". Në shumicën e rasteve, nuk është dhe ti e shmang konfliktin.

Kur ndihesh sikur do të bësh veprim negativ, pyete veten, "A është vërtet e rëndësishme?" Kjo pyetje e krijon magjinë në ndërtimin e situatës më të mirë në shtëpi. Ajo funksionon edhe në zyrë. Ajo funksionon në trafikun gjatë shkuarjes në shtëpi kur një shofer tjetër ta pret rrugën. Funksionon në çdo situatë në jetë që priret të prodhojë grindje.

### **John-it i ra zyra më e vogël dhe përfundoi me dështim**

Të menduarit e vogël për gjërat e parëndësishme siç është ta shohësh emrin tënd të fundit në fletën e itinerarit të departamentit apo marrja e kopjes së katërt të një memoje mund të të lëndoijë. Mendo në përmasa të mëdha, dhe asnjëra nga këto gjëra të vogla nuk mund të të ndalë.

### **Bile edhe belbëzimi është detal**

Tregimi i një ekzekutivi të shitjeve:

Një shok ma kishte dërguar, për shaka, një njeri që belbëzonte për ta intervistuar për punë. Pyetja ime e fundit ishte: "Çka të bën të mendosh se mund të shesësh?"

"Epo, " tha ai, "mësoj sh-sh-shpejt, m-m-më pëlqejnë njerëzit, m-m-mendoj se keni kompani të mirë, dhe d-d-dua të bëjë p-p-para. Tash, k-k-kam d-d-dëmtim në të folur, p-p- por kjo nuk më b-b-bezdis mua, pra pse duhet t'i b-b-bezdisë të tjerët?"

Përgjigjja e tij më tregoi se ai i kishte të gjitha kualifikimet e nevojshme për një shitës. Vendosa menjëherë t'ia jap një shans. Dhe, ta dini, ai po punon shumë mirë.

### **Të menduarit për gjërat triviale**

Praktikojti këto tri procedura për t'i ndihmuar vetes në të menduarit për gjërat triviale:

1. Mbaji sytë të fokusuar në synimin e madh. Shpesh jemi sikur shitësi që, meqë ka dështuar ta bëjë shitjen, i raporton menaxherit të vet, "Po, por sigurisht që e binda klientin se e kishte gabim." Në shitje, synimi i madh është të fitohen shitjet, jo diskutimet.

Në martesë qëllimi i madh është paqja, lumturia, qetësia – jo fitimi i grindjeve apo thënia "Kam mundur të të them ashtu."

Në punën me punonjësit, synimi i madh është zhvillimi i potentialit të tyre të plotë, jo të krijojen çështje nga gabimet e tyre të vogla.

Në jetesën me fqinjët, synimi i madh është respekti dhe miqësia e ndërsjellë – jo të shohësh se a mund ta mbyllësh qenin e tyre sepse nganjëherë leh natën.

Duke parafrazuar pak zhargon ushtarak, është shumë më mirë të humbet një betejë dhe të fitohet lufta se sa të fitohet një betejë dhe të humbet lufta.

Vendos t'i mbash sytë në topin e madh.

2. Pyet "A është vërtet me rëndësi?" Para se të nxehesh negativisht, vetëm pyete veten: "A është mjaft e rëndësishme për mua të nxitem për këtë?" Nuk ka mënyrë më të mirë të shmanget frustrimi për gjërat e vocërra se sa të përdoret ky ilaç. Të paktën 90 përqind e grindjeve dhe armiqësive nuk do të ndodhnin kurrë nëse thjesht me situatat e lodi shme do të ballafaqoheshim me "A është kjo vërtet e rëndësishme?"
3. Mos bjer në kurthin e trivialitetit. Gjatë bërjes së fjalimeve, zgjidhjes së problemeve, këshillimit të punonjësve, mendo për ato gjëra që vërtet kanë rëndësi, gjërat që e bëjnë dallimin. Mos u përblyt në çështje sipërfaqësore. Përqendrohu në gjërat e rëndësishme.

#### Bëje këtë test për ta matur madhësinë e të menduarit tënd

Në shtyllën majtas më poshtë janë listuar disa situata të zakonshme. Në shtyllën e mesme dhe të djathtë janë krahasimet se si menduesit e vegjël dhe menduesit e mëdhenj e shohin situatën e njëjtë. Kontrolloje veten. Pastaj vendos, cili do të më çojë aty ku dua të shkoj? Të menduarit e vogjel apo të menduarit e madh?

SITUATA	QASJA E MENDUESIT TË VOGËL	QASJA E MENDUESIT TË MADH
<i>Llogaritë e shpenzimeve</i>	1. Gjen mënyra për t'i rritur të ardhurat përmes mashtrimit në llogaritë e shpenzimeve	1. Gjen mënyra për t'i rritur të ardhurat duke shitur më shumë mallra
<i>Biseda</i>	2. Flet për cilësitë negative të miqve të vet, të ekonomisë, të kompanisë së vet, të konkurrencës.	2. Flet për cilësitë pozitive të miqve të vet, të ekonomisë, të kompanisë së vet, të konkurrencës.
<i>Progresi</i>	3. Beson në pakësim apo të shumtën në status quo.	3. Beson në zgjerim/rritje.
<i>E ardhmja</i>	4. E sheh të ardhmen si të kufizuar.	4. E sheh të ardhmen si shumë premtuese.
<i>Puna</i>	5. Kërkon mënyra për t'iu shhangur punës.	5. Kërkon mënyra dhe gjëra tjera për të bërë, sidomos duke iu ndihmuar të tjerëve.
<i>Konkurenca</i>	6. Konkurron me mesatarin.	6. Konkurron me më të mirin.

<b>Problemet me buxhet</b>	7. Gjen mënyra për të kursyer para duke i pakësuar artikujt e nevojshëm.	7. Gjen mënyra për t'i rritur të ardhurat dhe për të blerë më shumë artikuj të nevojshëm.
<b>Qëllimet</b>	8. Cakton qëllime të ulëta.	8. Cakton qëllime të larta.
<b>Vizioni i qëllimeve</b>	9. E sheh vetëm shtegun e shkurtër të vrapimit	9. Është i preokupuar me shtegun e gjatë të vrapimit.
<b>Siguria</b>	10. Është i preokupuar me probleme të sigurisë	10. E konsideron sigurinë si shoqëruar natyral të suksesit.
<b>Shoqëria</b>	11. E rrrethon veten me mendues të vegjël.	11. E rrrethon veten me persona me ide të mëdha, progresive.
<b>Gabimet</b>	12. Izmadhon gabimet e vogla. I kthen ato në çështje të mëdha.	12. I injoron gabimet me pasoja të vogla.

### Përbledhje

Kujoje, shpaguhet në çfarëdo mënyre të mendosh në përmasa të mëdha!

1. Mos e shit veten nën çmim. Mposhte krimin e vetë-dënimit. Përqendrohu në asetet e tua. Je më i mirë se sa që mendon që je.
2. Përdore fjalorin e menduesit të madh. Përdor fjalë të mëdha, shndritëse, të gëzueshme. Përdor fjalë që premtojnë fitore, shpresë, lumturi, kënaqësi;shmangiu fjalëve që krijojnë imazhe të pakëndshme të dështimit, disfatës, pikëllimit.
3. Shtrije dhe zgjeroje vizionin tënd. Shih se çka mund të jetë, e jo vetëm çka është. Praktikoje shtimin e vlerës gjëra, njerëzve, dhe vetes.
4. Shihe pamjen e madhe të punës tënde. Mendo, vërtet mendo se puna jote aktuale është e rëndësishme. Ajo ngritje tjetër në detyrë varet kryesisht nga ajo se si mendon ndaj punës tënde *aktuale*.
5. Mendo përmbi gjërat triviale (të vogla e të parëndësishme). Fokusojë vëmendjen tënde në synime të mëdha. Para se të involvohesh në një çështje të vogël, pyete veten, "A është vërtet me rëndësi?"

Ritu në përmasa të mëdha duke menduar në përmasa të mëdha!

## 5. Si të mendosh dhe të ëndërrosh në mënyrë kreative

**T**Ë MENDUARIT KREATIV (KRIJUES) ËSHTË THJESHT gjetja e mënyrave të reja, të përmirësuara për të bërë çkado qoftë. Shpërblimet e të gjitha llojeve të suksesit – suksesi në shtëpi, në punë, në komunitet – varen nga gjetja e mënyrave për t'i bërë gjërat më mirë. Tash të shohim çka mund të bëjmë për ta zhvilluar dhe fuqizuar aftësinë tonë të mendimit krijues.

*Hapi një: Beso se mund të bëhet.* Ja një e vërtetë themelore: Për të bërë *diçka, çkado qoftë*, së pari duhet të besojmë se mund të bëhet. Besimi se diçka mund të bëhet e vë mendjen në lëvizje për ta gjetur një mënyrë për ta bërë atë. **KUR BESON, MENDJA JOTE E GJEN MËNYRËN PËR TË BËRË.**

Kur beson se diçka është e pamundur, mendja jote shkon të punojë për ty për ta vërtetuar pse. Por kur beson, vërtet beson, se diçka mund të bëhet, mendja jote shkon të punojë për ty dhe të ndihmon t'i gjesh mënyrat për ta bërë atë.

Besimi se diçka mund të bëhet e shtron rrugën për zgjidhje krijuese. Besimi se diçka nuk mund të bëhet është të menduar destruktiv (shkatërrues). Kjo poentë vlen për të gjitha situatat, të voglat dhe të mëdhatë.

*Ti mund të gjesh mënyra për ta pëlqyer një person nëse beson se mundesh.*

*Ti mund të zbulosh zgjidhje për problemet personale nëse beson se mundesh.*

*Ti mund ta gjesh një mënyrë për ta blerë atë shtëpi të re, më të madhe nëse beson se mundesh.*

Besimi i çliron fuqitë krijuese. Mosbesimi i aktivizon frenat.

*Beso, dhe do të fillosh të mendosh – në mënyrë konstruktive.*

*Mendja jote do ta krijojë një mënyrë nëse e lejon atë. Aty ku ka vullnet, ka mënyrë.*

*Beso se mund të bëhet.* Kjo është themelore në të menduarit krijues. Ja disa këshilla për të të ndihmuar të zhvillosh fuqi krijuese përmes besimit:

1. Eliminoje fjalën *e pamundur* nga fjalorët e të menduarit tënd të folurit tënd. *E pamundur* është fjalë e dështimit. Mendimi "Është e pamundur" e nis një reaksion zinxhiror të mendimeve tjera për ta vërtetuar se ke të drejtë.
2. Mendo për diçka speciale që je duke dashur ta bësh por je ndier se s'mundesh. Tash bëje një listë të arsyeve pse mund ta bësh atë. Shumë nga ne i gozhdojmë dhe i shuajmë

dëshirat tonë thjesht sepse përqendrohem i një se pse nuk mundemi, kur gjëja e vetme e denjë për përqendrimin tonë mendor është pse mundemi.

### Shmangia e të menduarit tradicional

Të menduarit tradicional është armiku personal numër një për personin që është i interesuar për program personal krijues të suksesit. Të menduarit tradicional e ngrin mendjen tënde, e bllokon përparimin tënd, dhe ta parandalon zhvillimin e fuqisë krijuese. Ja tri mënyra për ta luftuar atë:

1. Bëhu pranues ndaj ideve. Mirëpriti idetë e reja. Shkatërroji këta zmbrapsës të mendimeve: "Nuk do të funksionojë", "Nuk mund të bëhet", "Është e kotë" dhe "Është budallallék".  
Një mik shumë i suksesshëm i imi që mban pozitë të rëndësishme në një kompani të sigurimeve më ka thënë, "Unë nuk hiqem sikur jam personi më i mençur në biznes. Por mendoj se jam sfungjeri më i mirë në industrinë e sigurimeve. Përcaktohem t'i gëlltis të gjitha idetë e mira që mundem."
2. Ji person eksperimentues. Ndërpreji rutinat e ngrira. Ekspozoje veten ndaj restoranteve të reja, librave të rinj, teatrove të reja, miqve të rinj; bjeri një rrugë tjetër për punë ndonjë ditë, shko në pushime ndryshe këtë vit, bëj diçka të re dhe ndryshe në këtë fundjavë.  
Nëse puna jote është në shpërndarje (distribuim), zhvillo interes në prodhim, kontabilitet, financa, dhe elemente tjera të biznesit. Kjo të jep gjerësi dhe të përgatit për përgjegjësi më të mëdha.
3. Ji përparues (progresiv), jo prapashkues (regresiv). Jo "Kjo është mënyra që e bënim aty ku kam punuar, prandaj duhet ta bëjmë në atë mënyrë këtu" po "Si mund ta bëjmë më mirë se sa që e kemi bërë aty ku punoja?" Jo të menduar teprapa, regresiv por të menduar tepara, progresiv. Vetëm pse ti je zgjuar në 5:30 të mëngjesit për t'i shpërndarë gazetat apo ta mjelësh lopën kur ishe fëmijë nuk domethënë patjetër që është ide e mirë të kërkosh nga fëmijët e tu ta bëjnë të njëjtën gjë.

### Përmirësimi i cilësisë së performansës

Njerëzit e suksesshëm, si edhe bizneset e suksesshme, jetojnë me këto pyetje: "Si mund ta përmirësoj cilësinë e performansës sime? Si mund të bëj më mirë?"

Përsosja absolute në të gjitha ndërmarrjet njerëzore nga ndërtimi i raketave e deri te edukimi i fëmijëve është e paarritshme. Kjo domethënë se ka hapësirë të pafund për përmirësim. Njerëzit e suksesshëm e dinë këtë, dhe gjithmonë kërkojnë mënyrë më të

mirë. (Vëreje: Personi i suksesshëm nuk pyet, "A mund ta bëj më mirë?" Ai e di se mundet. Prandaj ai e formulon fjalinë: "Si mund ta bëj më mirë?")

*Kapaciteti është gjendje e mendjes. Sa mund të bëjmë varet nga ajo se sa mendojmë se mund të bëjmë. Kur vërtet beson se mund të bësh më shumë, mendja jote mendon krijueshëm dhe ta tregon rrugën.*

Në biznes, në shtëpi, në komunitet, kombinimi i suksesit është *bëje më mirë atë që e bën* (përmirësoje cilësinë e rezultateve tua) dhe *bëje më shumë atë që e bën* (rrite sasinë e rezultateve tua).

*U bindë se shpaguhet të bësh më shumë dhe më mirë? Atëherë provoje këtë procedurë me dy hapa:*

1. Me etje pranoje shansin për të bërë më shumë. Është kompliment të kërkojnë nga ti ta marrësh një përgjegjësi të re. Pranimi i përgjegjësisë më të madhe në punë të bën të dalloresh dhe tregon se je më i vlefshëm. Kur fqinjët e tu kërkojnë nga ti t'i përfaqësosh në një çështje qytetare, prano. Kjo të ndihmon të bëhesh udhëheqës i komunitetit.
2. Pastaj, përqendrohu në "Si mund të bëj më shumë". Do të vijnë përgjigje krijuese. Disa nga këto përgjigje mund të janë planifikimi dhe organizimi më i mirë i punës tënde aktuale apo ndërmarrja e mënyrave të shpejta inteligjente në aktivitetet tua rutinore, apo thjesht heqja dorë krejtësisht nga aktivitete jothelbësore. Por, më lejo ta përsëris, zgjidhja për të bërë më shumë do të shfaqet.

### Të pyeturit dhe dëgjimi

Në qindra intervista me njerëz në të gjitha nivelet e kam bërë këtë zbulim: Sa më i madh personi, aq më i prirë është të të inkurajojë ty të flasësh; sa më i vogël personi, aq më i prirë është të të predikojë.

Njerëzit e mëdhenj e monopolizojnë të dëgjuarit.

Njerëzit e vegjël e monopolizojnë të folurit.

Veshët e tu janë valvula hyrëse. Ata e ushqejnë mendjen tënde me lëndë të para që mund të shndërrohen në fuqi krijuese. Nuk mësojmë asnjë nga të treguarit. Mirëpo nuk ka kufi se çka mund të bëjmë duke pyetur dhe dëgjuar.

Provoje këtë program me tri fazë për ta forcuar kreativitetin tënd përmes të pyeturit dhe dëgjimit:

1. Inkurajoji të tjerët të flasin. Në biseda personale apo në takime grupore, bëji njerëzit të flasin, me shtytës të vegjël si "Më trego për përvojën tënde..." apo "Çka po ta merr

mendja se duhet të bëhet për...?" apo "Çka po ta merr mendja se është poenta kryesore?" Inkurajoi të tjerët të flasin, dhe do ta fitosh një fitore të dyfishtë: mendja jote thith lëndë të parë që mund ta përdorësh për të prodhuar mendim krijues, dhe fiton miq. Nuk ka mënyrë më të sigurt t'i bësh njerëzit t'iu pëlqesh se sa t'i inkurajosh të të flasin.

2. Testoji pikëpamjet e tua në formë të pyetjeve. Le të të ndihmojnë njerëzit tjerë t'i gdhendësh dhe lustrosh idetë e tua. Përdore qasjen çka-po-ta-merr-mendja-për-këtë-sugjerim? Mos ji dogmatik. Mos e shpall një ide të re sikur të ishte servuar në pllakë të artë. Bëj pak hulumtim joformal së pari. Shih se si reagojnë kolegët e tu ndaj saj. Nëse e bën këtë, shanset janë se do të përfundosh me një ide më të mirë.
3. Përqendrohu në atë se çka thotë personi tjetër. Dëgjimi është më shumë se sa mbajtja mbyllur e gojës tënde. Dëgjimi domethënë ta lejosh atë që thuhet të depërtojë te mendja jote. Kaq shpesh njerëzit hiqen sikur dëgjojnë ndërsa nuk janë duke dëgjuar fare. Ata thjesht presin që personi tjetër të pushojë ashtu që të mund ta marrin rendin e të folurit. Përqendrohu në atë se çka thotë personi tjetër. Vlerësoje atë. Kështu grumbullon ushqim për mendjen.

### Shfrytëzimi dhe zhvillimi i ideve

Idetë janë fryte të të menduarit tënd. Mirëpo ato duhet të shfrytëzohen dhe të vihen në punë për të pasur vlerë. Idetë janë si lendet e lisit: shumë pak nga to japid fryte sepse ketrat i shkatërrojnë shumicën nga to. Idetë prishen shumë lehtë. Nëse nuk ruhemë, ketrat (njerëzit me të menduar negativ) do t'i shkatërrojnë shumicën nga to. Idetë kërkijnë trajtim special që nga koha që lindin derisa të transformohen në mënyra praktike për t'i bëre gjërat më mirë. Përdori këto tri mënyra për t'i shfrytëzuar dhe zhvilluar idetë e tua:

1. Mos lejo të ikin idetë e tua. Shkruaji ato. Çdo ditë lindin shumë ide të mira vetëm e vetëm që të vdesin shpejt sepse nuk shkruhen në letër. Kujtesa është skllav i dobët kur është fjala për ruajtjen dhe kultivimin e ideve të reja taze (fringo). Barte një bllok shënimesh me vete. Kur të vijë një ide, shkruaje. Një shok që udhëton shumë e mban një bllok të madh me fleta afér tij ashtu që të mund ta shkruajë një ide në momentin kur i shfaqet. Njerëzit me mendje pjellore, krijuese e dinë se një ide e mirë mund të mbijë në çfarëdo kohe, në çfarëdo vendi. Mos lejo të ikin idetë; përndryshe i shkatërron frutat e të menduarit tënd. Rrethoji me gardh.
2. Pastaj, rishikoj idetë e tua. Futi këto ide në një dosje aktive. Dosja mund të jetë dollap i ndërlikuar, apo mund të jetë fjokë e tavolinës<sup>1</sup>. Edhe një kuti e këpucëve mjafton. Por

<sup>1</sup> Dosja mund të jetë edhe follder elektronik në kohën bashkëkohore (shënim i përkthyesit).

ndërtoje një dosje dhe pastaj kontrolloje rregullisht depon të ideve. Ndërsa kalon nëpër ide, disa, për arsy shumë të mira, mund të mos kenë fare vlerë. Hiqi qafe ato. Por përderisa ideja ka ndonjë premtim, mbaje.

3. Kultivoje dhe plehëroje idenë tënde. Tash bëje idenë tënde të rritet. Mendo për të. Lidhe idenë me ide të ndërlidhura. Lexo çkado që mund të gjesh që në ndonjë mënyrë i ngjan idesë tënde. Hetoji të gjitha këndet. Pastaj, kur të piqet koha, bëje atë të punojë për ty, për punën tënde, për të ardhmen tënde.

Shënim: Jepi formë idesë në letër. Janë dy arsyet e shkëlqyeshme për këtë. Kur ideja merr formë të prekshme e të qartë, praktikisht mund ta shikosh, t'i shohësh 'vrimat', ta shohësh se çka i nevojitet për ta lustruar. Pastaj, gjithashtu, idetë duhet t'i "shiten" dikujt: klientëve, punonjësve, shefit, miqve, anëtarëve të klubit të miqve, investuesve. Dikush duhet ta "blejë" idenë; përndryshe nuk ka vlerë.

Merr vendim t'i kthesh idetë dua në formë të shitshme. Një ide e shkruar apo në ndonjë formë fotografie apo diagrami ka shumë herë më shumë fuqi shitëse se sa ideja e prezantuar vetëm në formë gojore.

### Përdori këto vegla për të menduar në mënyrë kreative (krijuese)

1. Beso se mund të bëhet. Kur beson se diçka mund të bëhet, mendja jote do t'i gjejë mënyrat për ta bërë atë. Besimi në një zgjidhje e shtron rrugën për te zgjidhja. Eliminoji "e pamundur", "nuk do të funksionojë", "nuk mund ta bëj", "nuk ia vlen të provohet" nga fjalorët e tu të menduarit dhe të folurit.
2. Mos lejo që tradita ta paralizojë mendjen tënde. Ji pranues ndaj ideve të reja. Ji eksperimentues. Provo qasje të reja. Ji progresiv (përparues) në gjithçka që bën.
3. Pyete veten përditë, "Si mund të bëj më mirë?" Nuk ka kufi për vetë-përmirësimin. Kur e pyet veten, "Si mund të bëj më mirë?" do të shfaqen përgjigje të shëndetshme. Provoje dhe shihe.
4. Pyete veten, "Si mund të bëj më shumë?" Kapaciteti është gjendje e mendjes. Të bërit vetes këtë pyetje e vë mendjen tënde në punë për të gjetur mënyra të shpejta inteligente. Kombinimi i suksesit në biznes është: atë që e bën, bëje më mirë (përmirësoje cilësinë e rezultateve tua), dhe: atë që e bën, bëje më shumë (rrite sasinë e rezultateve tua).

5. Praktikoje të pyeturit dhe dëgjimin. Pyet dhe dëgjo, dhe do të sigurosh lëndë të para për të arritur vendime të shëndetshme. Mbaje në mend: Njerëzit e mëdhenj e monopolizojnë *dëgjimin*; njerëzit e vegjël e monopolizojnë *të folurit*.
6. Zgjeroje dhe shtrije mendjen tënde. Stimulohu me njerëz që mund të të ndihmojnë të mendosh ide të reja, mënyra të reja për t'i bërë gjérat. Përzieu me njerëz të interesave të ndryshme profesionale dhe shoqërore.

## 6. Ti je pikërisht çka mendon se je

**S**HIKO PËRRETH TEJE. DO T'I VËRESH disa njerëz që e marrin trajtimin "Hej, shoki" ndërsa të tjerë e marrin trajtimin e sinqertë dhe të rëndësishëm "Po, zotëri". Shiko. Do të vëresh se disa njerëz zotërojnë vetëbesim, besnikëri, dhe admirim ndërsa të tjerët jo.

Shiko edhe më afër dhe do të vëresh edhe se ata persona që e zotërojnë respektin më të madh janë po ashtu edhe më të suksesshmit.

Cili është shpjegimi? Ai mund të distilohet në një fjalë: *të menduarit*. Të menduarit *e bën* ashtu. Të tjerët e shohin në ne atë që ne e shohim në veten. Ne e marrim llojin e trajtimit që *mendojmë* se e meritojmë.

Të menduarit *e bën* ashtu. Personi që mendon se është inferior, pavarësisht si mund të jenë kualifikimet e tij reale, është inferior. Sepse të menduarit i rregullon veprimet. Nëse një njeri ndihet inferior, ai vepron në atë mënyrë, dhe asnjë lustër e jashtme mbuluese apo blof nuk do ta fshehë për shumë kohë këtë ndjenjë themelore. Personi që ndihet se nuk është i rëndësishëm, *nuk është*.

Në anën tjetër, personi që vërtet mendon se është në nivel me detyrën apo punën, *është*.

Për të qenë të rëndësishëm, ne duhet të *mendojmë* se jemi të rëndësishëm, *vërtet* të *mendojmë* ashtu; pastaj edhe të tjerët do të *mendojnë* ashtu. Ja logjika edhe një herë:

*Si mendon e përcakton se si vepron.*

*Si vepron në anën tjetër e përcakton:*

*Si reagojnë të tjerët ndaj teje*

### Duku rëndësishëm – të ndihmon të mendosh rëndësishëm

Kujtoje, pamja jote "flet". Sigurohu që të thotë gjëra pozitive për ty. Kurrë mos dil nga shtëpia pa u ndier i sigurt se duke shikur personi që dëshiron të jesh.

Reklama më e sinqertë që është shfaqur ndonjëherë është sloganii "Vishu si duhet. Nuk ta mban xhepi të mos vishesh!" i sponsorizuar nga Institutti Amerikan i Rrobave të Burave dhe Djemve. Ky slogan e meriton të futet në kornizë në çdo zyrë pune, tualet, dhomë të fjetjes, zyrë shkolle dhe klasë.

Kushton kaq pak të dukesh mirë. Merre sloganin tekstualisht, pikë për pikë. Interpretoje kështu: Vishu si duhet, *gjithmonë shpaguhet*. Kujtoje: duku rëndësishëm sepse të ndihmon të mendosh rëndësishëm.

Pamja jote të flet ty; por ajo iu flet edhe të tjerëve. Të ndihmon ta caktosh se çka mendojnë të tjerët për ty. Në teori, është e këndshme të dëgjosh se njerëzit duhet ta shikojnë intelektin e një njeriu, e jo rrobat e tij. Mirëpo mos u dezoriento. Njerëzit të vlerësojnë në bazë të pamjes tënde. Pamja jote është baza e parë për vlerësim që e kanë njerëzit tjerë. Dhe përshtypjet e para zgjasin, përtej tërë proporcionit të kohës që duhet për t'i marrë ato.

Kur e theksoj "Respektoje pamjen tënde" në programet e trajnimit, thua jse gjithmonë më pyesin "U binda. Pamja është e rëndësishme. Mirëpo si po pret të ma mbajë xhepi llojin e rrobave që vërtet më bën të ndihem si duhet dhe që shkakton që të tjerët të më respektojnë?"

Ajo pyetje i huton shumë njerëz. Mua më ka torturuar për shumë kohë. Por përgjigjja është vërtet e thjeshtë: *Paguaj dyfish më shumë dhe blej përgjysmë më pak*. Vendose këtë përgjigje në kujtesë. Pastaj praktikoje. Aplikoje në kapela, tesha, këpucë, çorape, pallto – gjithçka që vesh.

Ia ke borxh të tjerëve – *por, edhe më e rëndësishme, ia ke borxh vetes* – të dukesh më së miri që mundesh.

Ti je personi që mendon se je. Nëse pamja jote të bën të ndihesh inferior, ti je inferior. Nëse të bën të ndihesh i vogël, ti je i vogël. Duku më së miri që mundesh dhe do të mendosh dhe veprosh më së miri që mundesh.

### Konsideroje të rëndësishme punën tënde

Të menduarit për punën tregon shumë për një person dhe potencialin e tij për përgjegjësi më të madhe.

Mendo se je i dobët, mendo se të mungon ajo që duhet, mendo se do të humbësh, mendo se je i klasit të dytë – mendo kështu, dhe do të përfundosh keq në mediokritet.

Por në vend të kësaj, mendo *Unë jam i rëndësishëm. E kam atë që duhet. Unë jam performues i klasit të parë. Puna ime është e rëndësishme*. Mendo kështu, dhe je rrugës drejt për sukses.

Çelësi për ta fituar atë që e do qëndron në të menduarit pozitivisht ndaj vetes. Baza e vetme reale që e kanë njerëzit tjerë për t'i gjykuar aftësitë e tua janë veprimet e tua. Dhe veprimet e tua kontrollohen nga mendimet e tua.

*Ti je personi që mendon se je.*

Kujtoje, ekzekutuesit i përgjigjen pyetjes *Çka do të bënte ai në atë nivel specifik?* duke iu përgjigjur së pari pyetjes *Çfarë punë po bën aty ku është tash?*

Ja pak logikë, e shëndoshë, direkte, dhe e lehtë. Lexoje të paktën pesë herë para se të vazhdosh:

*Një person që mendon se puna e tij është e rëndësishme*

*Pranon sinjale mendore për atë se si ta bëjë punën e tij më mirë;*

*Dhe një punë më e mirë domethënë*

*Më shumë ngritje në pozitë, më shumë para, më shumë prestigj, më shumë lumturi.*

Mënyra si mendojmë ndaj punëve tona e përcakton se si mendojnë vartësit tonë ndaj punëve të veta.

Qëndrimet e vartësve tonë ndaj punës janë reflektive direkte të qëndrimeve tona ndaj punës. Është mirë të kujtojmë se pikat tona të superioritetit – dhe dobësisë – shfaqen në sjelljen e atyre që na raportojnë, pikërisht sikur një fëmijë që i reflekton qëndrimet e prindërve të vet.

Ja dy sugjerime për t'i bërë të tjerët të bëjnë më shumë për ty:

1. Gjithmonë trego qëndrime pozitive ndaj punës tënde ashtu që vartësit e tu ta “kapin” të menduarit e duhur.
2. Ndërsa i qasesh punës tënde çdo ditë, pyete veten, “A jam i denjë në çdo respekt që të më imitojnë? A janë shprehitë e mira të tillë që do të më pëlqente t'i shihja te vartësit e mi?”

### Jepi vetes fjalim gjallërues disa herë në ditë

Ndërtoje reklamën tënde “shite-veten-te-vetja”. Mendo për një moment për njërin nga produktet më të njoitura, Coca-Cola. Përditë sytë apo veshët e tu vijnë në kontakt disa herë me lajmet e mira për Coca-Colën. Njerëzit që e bëjnë Coca-Cola-n vazhdimesh po ju ribindin për të, dhe për një arsyё të mirë. Nëse do të ndaleshin të ju ribindnin, gjasat janë se do të nisnit të ftosheshit nga Coca-Cola. Pastaj shitjet do të binin.

Tom Staley është djalë i ri që po përparon – dhe shpejt. Tomi rregullisht e rishet veten te vetja tri herë në ditë me atë që ai e quan “Reklama 60-sekondëshe e Tom Staley-t”. Ai e bart reklamën e vet të personalizuar në kuletën e vet tërë kohën. Ja çka thotë ajo saktësisht:

*Tom Staley, njihuni me Tom Staley-n – person i rëndësishëm, vërtet i rëndësishëm. Tom, tje mendues i madh, pra mendo në përmasa të mëdha. Mendo Në Përmasa të Mëdha për Gjithçka. Ke sa të duash aftesi për të bërë punë të klasit të parë, pra bëj punë të klasit të parë.*

*Tom, ti beson në Lumturi, në Përparim, dhe në Mirëqenie.*

*Pra: fol vetëm për Lumturi,  
fol vetëm për Përparim,  
fol vetëm për Mirëqenie.*

*Ti ke shumë vrull, Tom, shumë vrull.*

*Pra fute në punë atë vrull. Asgjë nuk të ndal, Tom, asgjë.*

*Tom, tje entuziast. Le të shfaqet entuziazmi yt.*

*Ti dukesh mirë, Tom, dhe ndihesh mirë. Rri i tillë.*

*Tom Staley, dje ishe person i shkëlqyer dhe sot do të jesh person edhe më i shkëlqyer.  
Tash turru, Tom. Shko përpara.*

Tomi konsideron se reklama e tij i ka ndihmuar të bëhet person më i suksesshëm, më dinamik. "Para se të filloja ta shes veten te vetja," thotë Tomi, "mendoja se isha inferior për thuajse këdo dhe të gjithë. Tash e kuptoja se e kam atë që duhet për të fituar dhe po fitoj. Dhe gjithmonë do të fitoj."

*Ja si ta ndërtosh reklamën tënde "shite-veten-te-vetja". Së pari, zgjedhi asetet, vlerat e tua, pikat e tua të superioritetit. Pyete veten, "Cilat janë cilësitë e mijë më të mira?" Mos ki turp ta përshkruash veten.*

Pastaj, shkruaji ato pika në letër me fjalë tuat. Shkruaja vetes reklamën tënde. Rilexoje reklamën e Tom Staley-t. Vëreje se si i flet ai Tomit. Foli vetes. Ji shumë direkt. Mos mendo për askë tjetër pos teje ndërsa e thua reklamën tënde.

E treta, ushtroje reklamën tënde *me zë privatisht* të paktën një herë në ditë. Ndihmon shumë ta bësh këtë para një pasqyre. Vëre trupin tënd në reklamë. Përsërite reklamën tënde me energji dhe me vendosmëri. Bëje gjakun të të qarkullojë më shpejt nëpër trup. Nxehi veten.

E katërtë, lexoje reklamën tënde në qetësi disa herë çdo ditë. Lexoje para se të merresh me çkado që kërkon guxim. Lexoje çdo herë që ndihesh i lënë në baltë. Mbaje afër reklamën tënde tërë kohën – pastaj përdore.

### **Ngrite nivelin e të menduarit tënd. Mendo ashtu si mendojnë njerëzit e rëndësishëm.**

Ngritja e nivelistët të të menduarit tënd e ngrit nivelin e veprimeve tua, dhe kjo prodhon sukses. Ja një mënyrë e lehtë për të të ndihmuar të bësh më shumë nga vetja duke menduar ashtu si mendojnë njerëzit e rëndësishëm. Përdore formën e mëposhtme si udhëzues.

**Lista kontrolluese "Si jam duke menduar?"**

SITUATA	PYETE VETEN
1. Kur shqetësohem	A do të shqetësohej një person i rëndësishëm për këtë? A do të lëkundej për këtë personi më i suksesshëm që e njoh?
2. Një ide	Çka do të bënte një person i rëndësishëm po ta kishte këtë ide?
3. Pamja ime	A dukem si dikush që ka vetë-respekt maksimal?
4. Gjuha ime	A jam duke e përdorur gjuhën e njerëzve të suksesshëm?
5. Çka lexoj	A do ta lexonte këtë një person i rëndësishëm?
6. Biseda	A është kjo diçka që do ta diskutonin personat e suksesshëm?
7. Kur më prishet disponimi (humori)	A do të zemërohej një person i rëndësishëm për atë që po zemërohem unë?
8. Shakatë e mijë	A është ky lloji i shakave që do ta tregonte një person i rëndësishëm?
9. Puna ime	Si ia përshkruan një person i rëndësishëm punën e vet të tjereve?

Betonoje në mendjen tënde pyetjen "A është kjo mënyra se si e bën këtë një person i rëndësishëm?" Përdore këtë pyetje për të të bërë person më të madh, më të suksesshëm.

## Përbledhje

*Shkurt, kujtoje:*

1. Duku rëndësishëm; të ndihmon të mendosh rëndësishëm. Pamja jote të flet ty. Sigurohu që ajo ta ngrit disponimin (humorin) dhe ta ndërton vetëbesimin. Pamja jote iu flet të tjerëve. Sigurohu që të thotë, “Ja një person i rëndësishëm: inteligjent, i suksesshëm, dhe i besueshëm e i mbështetshëm.”
2. Mendo se puna jote është e rëndësishme. Mendo kështu, dhe do të pranosh sinjale mendore për atë se si ta bësh punën tënde më mirë. Mendo se puna jote është e rëndësishme, dhe edhe vartësit e tu do të mendojnë se puna e tyre është e rëndësishme.
3. Jepi vetes fjalim gjallërues disa herë në ditë. Ndërtoje një reklamë “shite veten te vetja”. Kujtoja vetes në çdo rast se ti je person i klasit të parë.
4. Në të gjitha situatat e jetës, pyete veten, “A është kjo mënyra se si mendon një person i rëndësishëm?” Pastaj bindju përgjigjes.

## 7. Menaxhoje ambientin tënd: zgjedhe klasin e parë

MENDJA JOTE ËSHTË MEKANIZËM MAHNITËS. KUR MENDJA JOTE punon në një drejtim, ajo mund të të çojë përpara në sukses të jashtëzakonshëm. Por mendja e njëjtë që operon në mënyrë tjetër mund të prodhojë dështim total.

Mendja e reflekton atë me të cilën e ushqen ambienti i vet me po aq siguri sa edhe trupi që e reflekton ushqimin me të cilin e ushqen.

Sic thotë thënia, ti je produkt i ambientit tënd.

Shenoje mirë. Ambienti na formon, na bën të mendojmë në mënyrën që mendojmë. Provo ta përmendësh vetëm një shprehi apo një manir që e ke e që nuk e ke marrë nga njerëzit e tjerë. Gjërat relativisht të vogla, si mënyra si ecim, kollitja, mbajtja e gotës; preferencat tona për muzikë, literaturë, ambient, veshje – të gjitha e kanë prejardhjen në masë të madhe nga ambienti.

Edhe më e rëndësishme, madhësia e të menduarit tënd, qëllimet e tua, qëndrimet e tua, vetë personaliteti yt formohet nga ambienti yt.

Ekspertët pajtohen se personi që je sot, personaliteti, ambiciet, statusi yt në jetë, janë në masë të madhe rezultat i ambientit tënd psikologjik. Dhe ekspertët pajtohen edhe se personi që do të jesh një, pesë, dhjetë, njëzet vite nga tash varet thuajse plotësisht nga ambienti yt i ardhshëm.

### Rinovoje veten për sukses

Si rezultat i të qenit të bombarduar me propagandën “nuk mund të përparosh pra mos u bezdis ta provosh”, shumica e njerëzve që i njeh mund të klasifikohen në tri grupe:

*Grupi i parë: Ata që janë dorëzuar plotësisht.* Shumica e njerëzve janë të bindur thellësisht brenda se nuk e kanë atë që nevojitet, se suksesi real, arritja reale, është për të tjerët që janë me fat apo pasuri në ndonjë aspekt special.

*Grupi i dytë: Ata që janë dorëzuar pjesërisht.* Një grup i dytë por shumë më i vogël hyn në jetën e të rriturve me shpresë të konsiderueshme për sukses. Këta njerëz përgatiten.

Punojnë. Planifikojnë. Por pas rreth një dekade, rezistenca fillon të rritet, konkurrenca për punët e nivelit më të lartë duket e ashper. Ky grup pastaj vendos se suksesi më i madh nuk ia vlen angazhimin.

*Grupi i tretë: Ata që nuk dorëzohen kurrë.* Ky grup, mbase 2 apo 3 për qind e totalit, nuk e lejon pesimizmin të diktojë, nuk beson në dorëzimin ndaj forcave ndrydhëse, nuk beson në lëvizje zvarritëse. Në vend të kësaj, këta njerëz jetojnë dhe frymojnë sukses. Ky grup është më i lumturi sepse arrin më së shumti. Këta njerëz bëhen shitësit më të mirë, ekzekutuesit më të mirë, udhëheqësit më të mirë në fushat e veta përkatëse. Këtyre njerëzve jeta iu duket stimuluese, shpërbluese, që e vlen. Këta njerëz mezi e presin secilën ditë, secilin takim me njerëz tjerë, si aventura për t'u jetuar plotësisht.

Kujtoje: Njerëzit që të thonë se nuk mund të bëhet një gjë pothuajse gjithmonë janë njerëz të pasuksesshëm, janë strikt mesatarë apo mediokrët më të mirë në terma të arritjes. Opinionet e atyre njerëzve mund të jenë helm.

Zhvillo mbrojtje kundër njerëzve që duan të të bindin se nuk mund ta bësh. Pranoje këshillën negative vetëm si sfidë për ta vërtetuar se ti *mund* ta bësh.

Ji tepër, tepër i kujdeshëm për këtë: mos i lejo njerëzit që mendojnë negativisht – “negatorët” – ta shkatërrojnë planin tënd për ta menduar veten kah suksesi. Negatorët janë kudo, dhe si duket kënaqen në sabotimin e përparimit pozitiv të të tjerëve.

Mos u gabu për këtë. Ti *gjykoresh* sipas shoqërisë që e mban. Zogjtë e një puple *tufëzohen* bashkë. Kolegët punojnës nuk janë të gjithë të njëjtë. Disa janë negativë, disa pozitivë. Disa punojnë sepse “duhet”; të tjerët janë ambiciozë dhe punojnë për avancim. Disa kolegë nënvlërësojnë gjithçka që thotë apo bën shefi; të tjerët janë shumë më objektivë dhe e kuptojnë se duhet të jenë pasues të mirë para se të mund të jenë udhëheqës të mirë.

Si mendojmë ndikohet direkt nga grupi në të cilin jemi. *Sigurohu të jesh në tufën që mendon si duhet.*

Ka gracka që duhet t'i u ruhesht në ambientin tënd të punës. Në secilin grup ka persona që, fshehtas të vetëdijshëm për pamjaftueshmëritë e veta, duan të ta zënë rrugën dhe të të ndalin nga të përparuarit.

Injoroji menduesit e tillë kaq negativë në ambientin tënd.

Sepse shpesh vërejtjet e bëra në drejtimin tënd nuk janë kaq personale sa mund të mendosh në fillim. Ato janë thjesht projektim i ndjenjës personale të folësit për dështim dhe dekurajim.

## Bëje rregull të kërkosh këshillë nga njerëzit që dinë

Ka shumë opinion jokorrekt se njerëzit e suksesshëm janë të paqasshëm. E vërteta e hapur është se *nuk janë*. Si rregull, pikërisht njerëzit më të suksesshëm janë ata që janë më respektuesit dhe më të gatshmit për të ndihmuar.

*Zgjedhe klasin e parë* kur ke pyetje. Kërkimi i këshillës nga një dështak është si të konsultohesh me një xherah për atë se si të shërohet kanceri.

Ja disa "bërje" të thjeshta për të të ndihmuar ta bësh ambientin tënd shoqëror të klasit të parë:

**Qarkullo në grupe të reja.** Kufizimi i ambientit tënd shoqëror në grupin e njëjtë të vogël prodhon mërzitje, topitje, pakënaqësi; po aq e rëndësishme është ta kujtosh se programi yt i ndërtimit të suksesit kërkon që të bëhesh ekspert në kuptimin e njerëzve. Të provosh t'i mësosh të gjitha ato që duhet t'i dish për njerëzit duke e studiuar një grup të vogël është sikur të provosh ta zotërosh matematikën duke e lexuar një libër të shkurtë.

Bëj miq të rinj, bashkëngjitju organizatave të reja, rrite orbitën tënde shoqërore. Pastaj, shumëllojshmëria në njerëz, si shumëllojshmëria në gjithçka tjetër, i shton erëza jetës dhe i jep dimension më të gjërë. Është ushqim i mirë për mendjen.

**Zgjedh njerëz që kanë pikëpamje ndryshe nga tuat.** Në këtë kohë moderne, individi i ngushtë nuk ka shumë të ardhme. Përgjegjësia dhe pozitat e rëndësise gravitojnë kah personi që është i aftë t'i shohë të dy anët. Nëse je në një parti, sigurohu që ke ca miq që janë nga partitë tjera. Njihu me njerëz të besimeve të ndryshme religjioze. Shoqërohu me të kundërtit. Vetëm sigurohu që janë persona me potencial të vërtetë.

**Zgjedhi miqtë që rrinë përtej gjérave të vogla, të parëndësishme.** Njerëzit që janë më të interesuar në metrat-katrорë të shtëpisë tënde apo në pajisjet që i ke apo që nuk i ke se sa në idetë dhe bisedën tënde janë të prirë të jenë të vegjël. Mbroje ambientin tënd psikologjik. Zgjedh miq që janë të interesuar në gjëra pozitive, miq që vërtet *duan* të të shohin duke pasur sukses. Gjej miq që frymëzojnë trimërim në planet dhe idealet e tua. Nëse nuk vepron kështu, nëse zgjedh mendues të vegjël si miq të tutë më të afërt, ti vetë gradualisht do të zhvillohesh në mendues të vogël.

## Të folurit për njerëzit

Është edhe një lloj i helmit – mbase pak më i fshehtë – helmi mendor – zakonisht i quajtur "përgojim." Helmi mendor dallon nga helmi trupor në dy mënyra. Ai ndikon në mendje, jo në trup, dhe është më subtil. Personi që helmohet zakonisht nuk e di këtë.

Biseda është pjesë e madhe e ambientit tonë psikologjik. Disa biseda janë të shëndetshme. Të trimërojnë. Të bëjnë të ndihesh sikur po shëtit nën rrezet e ngrohta të diellit të një dite pranverore. Disa biseda të bëjnë të ndihesh si fitues.

Mirëpo biseda tjera janë më shumë sikur po ec nëpër një re helmuese, radioaktive. Ta marrin frymën. Të bëjnë të ndihesh i sëmurë. Të kthejnë në humbës.

Përgojimi është thjesht bisedë negative për njerëzit, dhe viktima e helmit mendor nis të mendojë se po e shijon atë. Atij i duket se po e merr një formë të gjëzimit të helmuar nga të folurit negativisht për tjerët, duke mos e ditur se për njerëzit e suksesshëm ai po bëhet gjithnjë e më i papëlqyeshëm, dhe më pak i besueshëm e i mbështetshëm.

A duhet të flasësh për njerëzit? Po, por rri në anën pozitive.

Ta qartësojmë një pikë: Jo të gjitha bisedat janë përgojim. Bisedat mashkullore, bisedat për blerje, dhe thjesht biseda pa ndonjë cak janë të nevojshtme kohë pas kohe. Ato i shërbejnë një qëllimi të mirë kur janë konstruktive. Mund ta testosh prirjen tënde për të qenë përgojues duke e bërë këtë test:

A shpérndaj thashetheme për njerëzit tjerë?

A kam gjithmonë gjëra të mira për të thënë për të tjerët?

A më pëlqen të dëgjoj raporte për një skandal?

A i gjykoj të tjerët vetëm në bazë të fakteve?

A i inkurajoj të tjerët të m'i sjellin thashethemet e tyre?

A i paraprij bisedat e mijë me "Mos i trego askujt"?

A i mbaj konfidenciale informatat konfidenciale?

A ndihem fajtor për atë se çka them në lidhje me njerëzit tjerë?

Përgjigjet e duhura janë të qarta.

Medito për këtë mendim vetëm për një moment: Marrja e një sëpate dhe copëtimi i orëndive të fqinjët tënd nuk do t'i bëjë aspak orënditë e tua të duken më mirë; dhe përdorja e sëpatave dhe granatave foljore mbi një person tjetër nuk bën asnjë gjë që të bëjë ty një ti më i mirë, apo mua një unë më i mirë.

### Instinkti për cilësi

Zgjedhe klasin e parë: ky është rregull i shkëlqyeshëm për ta ndjekur në gjithçka që bën, përfshirë edhe të mirat dhe shërbimet që i blen. Ja një shembull i të qenit "i mençur për centë, dhe budalla për euro":

"Muaj me radhë jam ushqyer në një vend të lirë duke provuar të kursej para. Vendi nuk ishte i pastër, ushqimi nuk ishte i mirë, shërbimi – epo, nuk mund ta quaje ashtu – dhe klientela ishte një grup i leckamanëve. Një ditë një shok më bindi t'i bashkëngjitem për drekë te njëri nga restorantet më të mira në qytet. Ai e porositi drekën e biznesmenit, prandaj edhe unë. U çudita me atë që e mora: ushqim i mirë, shërbim i mirë, atmosferë e mirë, dhe për vetëm pak më shumë se që isha duke paguar te luga e lirë. E mësova një mësim të madh."

Njerëzit të vlerësojnë sipas cilësisë, shpesh mbase nënvetëdijshëm. Zhvillo instinkt për cilësi. Shpaguhet. Dhe nuk kushton më shumë, shpesh kushton më pak, se sa klasi i dytë.

### Bëje ambientin tënd të të bëjë të suksesshëm

1. Ji i vetëdijshëm për ambientin. Ashtu siç e bën trupin dieta trupore, mendjen e bën dieta mendore.
2. Bëje ambientin tënd të punojë për ty, jo kundër teje. Mos i lejo forcat shtypëse – njerëzit 'nuk-mund-ta-bësh' – të të bëjnë të mendosh disfatë.
3. Mos i lejo njerëzit me të menduar të vogël të të frenojnë. Njerëzit xhelozë duan të të shohin duke ngecur. Mos ua jep atë kënaqësi.
4. Merri këshillat nga njerëzit e suksesshëm. E ardhmja jote është e rëndësishme. Kurre mos e rreziko me këshilltarë 'të pavarur' që janë dështime të gjalla.
5. Merr me bollëk rreze të mira psikologjike. Qarkullo në grupe të reja. Zbulo gjëra të reja dhe stimuluese për të bërë.
6. Përjashtoje helmin mendor nga ambienti yt. Shmangiu përgojimit. Fol për njerëzit, por rrri në anën pozitive.
7. Zgjedhe klasin e parë në gjithçka që bën. Nuk ta mban xhepi (nuk mund t'ia lejosh vetes) të shkosh në ndonjë drejtim tjeter.

## 8. Bëji aleatë qëndrimet e tua

**A**MUND T' I LEXOSH MENDJET? LEXIMI I MENDJEVE është më i lehtë se që mendon. Mbase kurrë nuk ke menduar për këtë, por ti i lexon mendjet e njerëzve tjerë, dhe ata ta lexojnë mendjen, çdo ditë.

Si e bëjmë këtë? E bëjmë automatikisht, përmes vlerësimeve të qëndrimeve.

*Nuk duhet ta dish gjuhën për të thënë se je i dashuruar. Çdokush që ka qenë ndonjëherë i dashuruar e di këtë.*

Dhe nuk duhet ta dish asnjë gjuhë për të thënë "Ti më pëlqen", apo "Të pérçmoj", apo "Mendoj se je i rëndësishëm" apo "i parëndësishëm", apo "Ta kam zili". Nuk duhet t'i dish fjalët apo t'i përdorësh fjalët për të thënë "Më pëlqen puna ime" apo "Jam mërzitur" apo "Jam uritur.". Njerëzit flasin pa asnjë tingull.

Si mendojmë tregohet përmes asaj se si veprojmë. Qëndrimet janë pasqyra të mendjes. Ato e reflektojnë të menduarit.

Ti mund t'i lexosh mendjet e shitësve, studentëve, bashkëshortëve; jo vetëm që mundesh – *ti e bën këtë.*

Qëndrimet e *bëjnë* ndryshimin. Zhvilloji këto tri qëndrime. Bëji ato aleatë në gjithçka që bën.

1. Zhvilloje qëndrimin *Unë jam aktivizuar.*
2. Zhvilloje qëndrimin *Ti je person i rëndësishëm.*
3. Zhvilloje qëndrimin *Së pari shërbimi.*

### Unë jam i aktivizuar

Për t'i aktivizuar të tjerët, së pari duhet të aktivizohesh vetë. Për t'i bërë të tjerët entuziastë, duhet të jesh së pari vetë entuziast.

Shitësi entuziast kurrë nuk ka pse të shqetësohet për blerës joentuziastë. Mësuesi entuziast kurrë nuk ka pse të shqetësohet për nxënës të painteresuar. Kleriku i aktivizuar fetar kurrë nuk ka pse të shqetësohet për audience të fjetur.

Ja një procedurë me tre hapa që do të të ndihmojë ta zhvillosht fuqinë e entuziazmit.

1. Hulumtoje atë gjë më thellë.

Përdore teknikën e gërmimit më të thellë për ta zhvilluar entuziazmin ndaj njerëzve të tjerë. Mëso gjithçka që mundesh për një person tjetër – çka bën ai, familja e tij, e kaluara e (background-i i) tij, idetë dhe ambiciet e tij – dhe do ta kuptosh se interesimi dhe entuziazmi yt përtë po rriten. Vazhdo të gërmosh, dhe me siguri do të gjesh disa interesa të përbashkëta. Vazhdo të gërmosh, dhe në fund do ta zbulosh një person magjepsës.

Është një mënyrë se si të ndërtohet entuziazmi ndaj një lokacioni të ri. Thjesht vendos të gërmosh në komunitetin e ri. Mëso gjithçka që mundesh rreth tij. Përzihu me njerëzit. Bëje veten të ndihet dhe të mendojë si një qytetar i komunitetit që nga dita e parë. Bëje këtë, dhe do të jesh entuziast për ambientin tënd të ri.

Për ta fituar entuziazmin për çkado – njerëzit, vendet, gjërat – gërmo më thellë në të.

2. Në gjithçka që bën, gjallëroje

Kur ia shtrëngon dorën dikujt, *shtrëngaja*. Bëje shuplakën tënde të thotë, "Gëzohem që po të njoh." "Jam i gëzuar të të shoh përsëri."

Gjallëroji buzëqeshjet e tua. Buzëqesh me sy. Askujt s'i pëlqen një buzëqeshje artificiale. Kur buzëqesh, *buzëqesh*. Tregoji ca dhëmbë. Ndoshta dhëmbët e tu nuk janë tërheqës, por kjo është vërtet e parëndësishme. Sepse kur buzëqesh, njerëzit nuk i shohin dhëmbët e tu. Ata e shohin një personalitet të ngrohtë, entuziast, dikë që iu pëlqen.

Gjallëroji falënderimet e tua. Bëje çdo "falemnderit" tënden ta ketë kuptimin "falemnderit *shumë*."

Njerëzit shoqërohen me personin që *e beson* atë që *e thotë*. Thuaje me *jetë*. Vëre gjallërinë në të folurit tënd.

Gjallëroje. Sigurohu që gjithçka që bën dhe thua iu thotë njerëzve, "Ai person është i gjallë." "Ai e ka përnjëmend." "Ai po bëhet shumë i suksesshëm."

3. Shpërndaj lajme të mira.

Transmetoju lajme të mira familjes tënde. Thuaja të mirën që ka ndodhur sot. Kujtoji gjërat zbavitëse, të këndshme që i ke përjetuar dhe léri të rrinë nën tokë gjërat e pakëndshme. Shpërndaji lajmet e mira. Është e kotë të përcillen të këqijat. Ato vetëm sa e shqetësojnë familjen tënde, i nervozojnë ata. Sjell në shtëpi dritë të diellit çdo ditë.

Shpërndaj lajme të mira për atë se si po ndihesh. Ji person “unë-ndihem-shkëlqyeshëm”. Thjesht thuaj “Ndihem shkëlqyeshëm” në çdo shans të mundshëm, dhe do të ndihesh më mirë.

Transmetoj lajme të mira njerëzve me të cilët punon. Jepu kurajë, komplimentoji në çdo rast. Tregoji për gjërat pozitive që po i bën kompania.

Shpërndarja e lajmeve të mira të aktivizon, të bën të ndihesh më mirë.

Shpërndarja e lajmeve të mira i bën edhe njerëzit tjerë të ndihen më mirë.

### Zhvilloje qëndrimin “Ti-je-i-rëndësishëm”

Ky është fakt me rëndësi maksimale: Secila qenie njerëzore, qoftë që jeton në Indi apo Indianapolis, qoftë injorant apo brilant, i civilizuar apo i pacivilizuar, i ri apo i vjetër, e ka këtë dëshirë: *Dëshiron të ndihet person i rëndësishëm*. Dhe shpaguhet t'i bësh njerëzit “e vegjël” të ndihen sikur njerëz të mëdhenj.

Personi tjetër, *pavarësisht* statusit apo të ardhurave që i ka, është i rëndësishëm për ty për dy arsyе të mëdha.

E para, *njerëzit bëjnë më shumë për ty kur i bën të ndihen të rëndësishëm*. Klientët do të blejnë më shumë nga ti, punonjësit do të punojnë më fort për ty, kolegët do të bëjnë përjashtime për të bashkëpunuar me ty, shefi yt do të bëjë më shumë për të të ndihmuar, vetëm e vetëm nëse i bën këta njerëz të ndihen të rëndësishëm.

E dyta: Kur i ndihmon të tjerët të ndihen të rëndësishëm, i ndihmon edhe vetes të ndihesh i rëndësishëm. Duhet të ndihesh i rëndësishëm për të pasur sukses. Të ndihmuarit të tjerëve të ndihen të rëndësishëm të shpërblehet sepse kjo të bën ty të ndihesh i rëndësishëm.

Provo dhe shihe. Ja si mund ta bësh këtë:

*Praktikoje çmuarjen*. Bëje rregull t'ua bësh me dije të tjerëve që i çmon për atë që e bëjnë për ty. Kurrë, asnjëherë mos e lë dikë të ndihet se është marrë si i gatshëm përgjithmonë (si i mirëqenë, granted). Praktikoje çmuarjen me buzëqeshje të ngrohtë, të sinqertë. Një buzëqeshje ua bën me dije të tjerëve se po i vëren ata dhe se po ndihesh këndshëm në lidhje me ta.

*Praktikoje t'i thërrasësh njerëzit në emër*. Njerëzve iu pëlqen t'i thërrasin në emër. Secilit i jep shtytje kur adresohet me emër.

*Mos e grabit lavdërimin*. Në vend të kësaj investoje. Kujtoje, lavdërimi është fuqi. Investoje lavdërimin që e merr nga eprori yt. Kaloje lavdërimin poshtë te nënvertësit e tu, ku do të inkurajojë performansë edhe më të madhe. Kur e shpërndan lavdërimin, nënvertësit e tu e dinë se sinqerisht e çmon vlerën e tyre.

Ja një ushtrim ditor që shpaguhet befasueshëm mirë. Pyete veten çdo ditë, "Çka mund të bëj sot që ta bëj bashkëshorten dhe familjen time të lumtur?"

Fute familjen në ekipin tënd. Jepu vëmendje të planifikuar.

### Dëshiron të bësh para? Atëherë fute në përdorim qëndrimin vëre-shërbimin-të-parin

Është përkryeshëm natyrale – në fakt, është shumë e dëshirueshme – të duash të bësh para dhe të grumbullosh pasuri. Paraja është fuqia që t'ia japësh familjes tënde dhe vetes standardin e jetesës që e meritojnë. Paraja është fuqia për t'i ndihmuar të pafatit. Paraja është njëri nga mjetet e të jetuarit e jetës plotësisht.

Dhe fara e parasë është shërbimi. Prandaj "vëre shërbimin të parin" është qëndrim që krijon pasuri. Vëre shërbimin të parin, dhe paraja kujdeset vetë për veten.

Ja një rregull i thjeshtë por i fuqishëm që do të të ndihmojë ta zhvilosh qëndrimin vëre-shërbimin-të-parin: *Gjithmonë jepu njerëzve më shumë se sa që presin të marrin*. Secila diçka shtesë që e bën për të tjerët është farë e parasë. Të dalësh vullnetar për të punuar vonë dhe ta nxjerrësh departamentin nga një situatë e ngushtë është farë e parasë; t'iu japësh Klientëve shërbim *shtesë* është farë e parasë sepse i sjell klientët prapë; avancimi i një ideje të re që do ta rrisë efikasitetin është farë e parasë.

Farat e parasë, natyrisht, rrisin para. Mbjell shërbim dhe korr para.

## Përbledhje

Si rezyme e shpejtë, zhilloji qëndrimet që do të të bartin përpara kah suksesi.

1. Zhilloje qëndrimin "*Unë jam i aktivizuar*". Rezultatet vijnë në proporcion me entuziazmin e investuar. Tri gjëra që duhet të bëhen për ta aktivizuar veten janë:
  - Hulumtoje atë gjë më thellë. Kur e sheh se je i painteresuar në diçka, hulumtoje më thellë dhe mëso më shumë për të. Kjo e ngrit entuziazmin.
  - Gjallëro gjithçka rreth teje: buzëqeshjen tënde, shtrëngimin tënd të duarve, të folurit tënd, bile edhe ecjen tënde. Vepro i gjallë.
  - Shpërndaj lajme të mira. Askush nuk ka arritur diçka pozitive duke treguar lajme të këqija.
2. Zhilloje qëndrimin "Ti je i rëndësishëm". Njerëzit bëjnë më shumë për ty kur i bën të ndihen të rëndësishëm. Kujtoje t'i bësh këto gjëra:
  - Trego çmuarje në çdo shans. Bëji njerëzit të ndihen të rëndësishëm.
  - Thirri njerëzit në emër.
3. Zhilloje qëndrimin "Së pari shërbimi", dhe shihe paranë duke u kujdesur për veten. Bëje rregull në çdo gjë që e bën: jepu njerëzve më shumë se sa që presin të marrin.

## 9. Mendo si duhet ndaj njerëzve

**J**A NJË RREGULL THEMELOR PËR TA FITUAR SUKSESIN. LE TA SHENJOJMË në mendje dhe ta kujtojmë atë. Rregulli është: *Suksesi varet nga përkrahja e njerëzve tjerë*. Gardhi i vetëm ndërmjet teje dhe asaj që e do është përkrahja e të tjerëve.

Tash është koha për të pyetur, “Në rregull, varem nga tjerët për ta arritur suksesin që e dua, por çka duhet të bëj për t’i bërë ata njerëz të më përkrahin dhe ta pranojnë udhëheqjen time?”

Përgjigjja, e përbledhur në një frazë, është *mendo si duhet ndaj njerëzve*. Mendo si duhet ndaj njerëzve, dhe atyre do t’iu pëlqesh dhe do të të përkrahin. Ky kapitull tregon si.

Një komision apo grup është në sesion. Qëllimi – të shqyrtohen emrat për një ngritje në detyrë, një punë të re, anëtarësi në një klub, një nder – dikush që do të bëhet presidenti i kompanisë, mbikëqyrësi i ri, menaxheri i ri i shitjes.

Ja një observim jashtëzakonisht i rëndësishëm: Në të paktën nëntë raste nga dhjetë, faktori i “pëlqyeshmërisë” është gjëja e parë që përmendet. Dhe në një numër tepër të madh të rasteve, faktorit të “pëlqyeshmërisë” i jepet shumë më shumë peshë se sa faktorit teknik.

Shenoje këtë poentë mirë. Një person nuk *tërhiqet telart* në një punë të nivelit më të lartë. Në vend të kësaj ai *ngrihet telart* (shtyhet nga poshtë). Në këtë epokë askush nuk ka kohë apo durim ta *tërheqë* dikë tjeter telart në shkalloren e punës, shkallë pas shkalle të dhimbshme. Individ i zgjedhet aty ku shënimet e bëjnë të qëndrojë më lart se të tjerët.

Ne ngrihem i një nivele më të larta nga ata që na njohin si individë të pëlqyeshëm, tërheqës. Secili mik i ri të ngrit një dhëmbëz më lart. Dhe *të qenit i pëlqyeshëm* të bën më të lehtë për të të ngritur.

### Plani për pëlqimin nga njerëzit

*Njerëzit e suksesshëm e ndjekin ndonjë plan për pëlqimin nga njerëzit. Po ti? Njerëzit që e arrijnë majën nuk i diskutojnë shumë teknikat e veta për të menduarit si duhet ndaj njerëzve. Mirëpo do të befasoheshe se sa shumë njerëz vërtet të mëdhenj kanë plan që qartë, të saktë, bile edhe të shkruar për pëlqimin nga njerëzit.*

### Formula dhjetë-pikëshe për sukses e presidentit amerikan Lyndon Johnson

1. **Mëso t'i kujtosh emrat.** Joefikasiteti në këtë pikë mund të tregojë se interes i yt nuk është mjaft i shprehur.
2. **Ji person i rehatshëm** ashtu që nuk ka tension në të qenit me ty. Ji tip i individit që është i rehatshëm si këpuca e vjetër.
3. Mësoje cilësinë e **shkujdesjes së relaksuar** ashtu që të mos të bezdisin gjërat.
4. **Mos ji vetjak.** Ki kujdes ndaj përshtypjes se ti i di të gjitha.
5. **Kultivoje cilësinë e të qenit interesant** ashtu që njerëzit do të marrin diçka me vlerë nga shoqërimi i tyre me ty.
6. **Studio t'i heqësh elementet "gërvishtëse"** nga personaliteti yt, bile edhe ato për të cilat mund të jesh i pavetëdijshëm.
7. **Sinqerisht përpiku ta shërosh,** në themele të ndershme, çdo keqkuptim që e ke pasur apo e ke tash. Kulloji indinjatat e tua.
8. **Praktikoje pëlqimin e njerëzve** derisa të mësohesh ta bësh këtë sinquerisht.
9. Kurrë mos e lësho rastin **ta thuash një fjalë të përgëzimit** për arritjen e dikujt, apo **ta shprehësh keqardhjen** në pikëllim apo zhgënjam.
10. **Jepu fuqi shpirtërore njerëzve,** dhe ata do të të jalin përkushtim.

Rilexoji këto rregulla përsëri. Vëreje se këtu nuk ka filozofi të barazimit hakmarrës. Nuk ka le-të-vijë-personi-tjetër-te-unë-për-t'i-arnuar-dallimet. Nuk ka unë-i-di-të-gjitha-njerëzit-tjerë-janë-budallenj.

Njerëzit e mëdhenj, ata në majë të industrisë, arteve, shkencave, dhe politikës, janë njerëzorë, të ngrrohtë. Ata specializojnë në të qenit i pëlqyeshëm.

*Por mos provo ta blesh miqësinë; ajo nuk është në shitje. Dhënia e dhuratave është praktikë e mrekullueshme nëse dhurata përkrahet me sinqueritet të çiltër, pëlqim për të dhënë dhe pëlqim për personin të cilit i jepet. Por pa sinqueritet real, dhurata shpesh merret si asgjë më shumë se sa shpagim apo ryshfet.*

Miqësia nuk mund të blihet. Dhe kur provojmë ta bëjmë këtë, humbim në dy mënyra:

1. Harxhojmë para.
2. Krijojmë neveri.

## Merre iniciativën në ndërtimin e miqësive

*Merre iniciativën në ndërtimin e miqësive – liderët gjithmonë e marrin. Është e lehtë dhe natyrale për neve t'i themi vetes, "Le ta bëj ai lëvizjen e parë." "Le të na thirrin ata." "Le të flasë ajo e para."*

Është lehtë, po ashtu, praktikisht të injorohen njerëzit.

Po, është e lehtë dhe natyrale, mirëpo nuk është të menduar si duhet ndaj njerëzve. Nëse e ndjek rregullin e lejimit të personit tjetër ta ndërtojë themelin për miqësi, mund të mos kesh shumë miq.

Në fakt, është shenjë dalluese e lidershipit të vërtetë t'i prijë njoftimit me njerëz. Herën tjetër kur je në një grup të madh, vëzhgo diçka shumë të rëndësishme: *personi më i rëndësishëm prezent është ai person që është më aktivi në prezentimin e vetes.*

Është gjithmonë një person i madh që ec te ti, ta ofron dorën e vet, dhe thotë, "Përshëndetje, unë jam Jack R." Përpunoje këtë observim për një moment, dhe do ta zbulosh se arsyja pse personi është i rëndësishëm është se ai punon në ndërtimin e miqësive.

Mendo si duhet ndaj njerëzve. Siç e shpreh një mik i imi, "Unë mund të mos jem shumë i rëndësishëm përtë, por ai është i rëndësishëm përmua. Prandaj më duhet të njoftohem me të."

Ja gjashtë mënyra përtë fituar miq duke e praktikuar vetëm pak iniciativë:

1. Prezentoja veten tjerëve në çdo shans të mundshëm – në ahengje, takime, në aeroplanë, në punë, gjithkund.
2. Sigurohu që personi tjetër e kuption emrin *tënd* saktë.
3. Sigurohu se mund ta shqiptosh emrin e personit tjetër ashtu si e shqipton ai.
4. Shkruaje emrin e personit tjetër, dhe sigurohu plotësisht se e ke germëzuar në mënyrë korrekte; njerëzit kanë obsesion ndaj germëzimit korrekt të emrave të vet! Nëse është e mundur, merre edhe adresën dhe numrin e tij të telefonit.
5. Shkruaja një shënim personal apo bëje një thirrje telefonike te miqtë e rindë që ndihesh se dëshiron t'i njohësh më mirë. Kjo është pikë e rëndësishme. Shumica e njerëzve të suksesshëm i vazhdojnë miqësitet e reja me një letër apo thirrje telefonike.
6. Dhe e fundit por jo më e vogla, thuaju gjëra të këndshme të panjohurve. Kjo të ngroh dhe të përgatit për punën që është përpara.

Vënia e këtyre gjashtë rregullave në punë është vërtet të mendosh si duhet për njerëzit. Të jesh i sigurt, kjo nuk është mënyra se si mendon personi mesatar. Zotëri "Mesatari" kurrë nuk e merr iniciativën në bërjen e prezentimeve. Ai pret që personi tjetër të prezentohej i pari.

### Pranoji dallimet dhe kufizimet njerëzore

Tedi, një aplikues për një punë të shitjes industriale kishte ca kualifikime të mira. Ai ishte jashtëzakonisht inteligjent, kishte pamje të mirë, dhe dukej të kishte shumë ambicie.

Mirëpo kufizimi i Tedit ishte ky: ai priste përsosmëri në njerëzit tjerë.

Ia dhamë tri sugjerime:

1. *Pranoje faktin se asnjë person nuk është i përsosur.* Disa njerëz janë më afér përsosjes se tjerët, mirëpo asnjë njeri nuk është absolutisht i përsosur. Cilësia më njerëzore për qeniet njerëzore është se ato bëjnë gabime, të të gjitha llojeve.
2. *Pranoje faktin se personi tjetër ka të drejtë të jetë ndryshe.* Kurrë mos e luaj Zotin për asgjë. Kurrë mos i antipatizo njerëzit sepse shprehitë e tyre janë të ndryshme nga tuat apo sepse ata preferojnë rroba, religjion, ahengje, apo automobila tjerë. Nuk të duhet ta miratosh atë që e bën një person tjetër, por nuk as nuk të duhet t'ia 'marrësh inat' sepse po e bën atë.
3. *Mos ji reformist.* Qit pak "jeto dhe lejo të jetojnë" në filozofinë tënde. Shumica e njerëzve e kanë inat t'i thuhet "e ke gabim." Ke të drejtë në opinionin tênd, mirëpo nganjëherë është më mirë ta mbash përvete.

Vëreje këtë fakt të thjeshtë por kyç: Asnjë person nuk është krejt i mirë dhe asnjë person nuk është krejt i keq. Personi i përsosur thjesht nuk ekziston.

### Bëje Kanalin Pozitiv shprehi tênden të dëgjimit

Mendja jote është stacion transmetues mendor. Ky sistem transmetues i shpërndan mesazhet te ti në dy kanale të fuqisë së barabartë: Kanali P (pozitiv) dhe Kanali N (negativ).

Mbaje në mend se sa më gjatë që rri i lidhur qoftë në Kanalin P apo Kanalin N, aq më i interesuar bëhesh dhe aq më vështirë është të ndërrrohen kanalet. Kjo është e vërtetë sepse një mendim, pozitiv a negativ, e shkakton një reaksion të plotë zinxhiror të mendimit të ngashëm.

Ti je pronari i tij, prandaj menaxhoje stacionin tênd të transmetimit të mendimeve. Kur mendimet e tua kthehen kah njerëzit, bëje Kanalin P shprehi tênden të dëgjimit.

Nëse ndërhyr Kanali N, thuaj ndalu. Pastaj ndërroji kanalet. Për ta bërë ndërrimin, krejt çka duhet të bësh është ta mendosh një cilësi pozitive për individin. Në stil të vërtetë të reaksionit zinxhiror, ky mendim i vetëm do të çojë te një tjetër e një tjetër. Dhe do të jesh i lumtur.

Kur je vetëm, ti dhe vetëm ti mund të vendosësh se a do ta dëgjosh Kanalin P apo Kanalin N. Por kur je duke folur me dikë tjetër, ai person e ka një masë të kontrollit mbi atë se si mendon ti.

Janë dy mënyra për t'i parandaluar të tjerët të na kalojnë nga Kanali P në Kanalin N. Një mënyrë është të ndërrohet tema sa më shpejt dhe qetë që është e mundur me ndonjë koment si "Më fal, John, por ndërsa po mendoj për atë, desha të të pyes..." Një mënyrë e dytë është ta arsyetosh veten me "Më vjen keq, John, tash jam vonë..." apo "Më duhet ta arrij një afat kohor të punës. A do të më falësh?"

Jepja një premtim të fuqishëm vetes. Refuzo t'i lejosh të tjerët ta paragjykojnë të menduarit tënd. Rri i lindhur me Kanalin P. Posa ta kesh zotëruar teknikën e të menduarit vetëm mendime të mira për njerëzit, suksesi më i madh është *i garantuar*.

Sol Polk, mbreti i pajisjeve, ia atribuon një pjesë të madhe të suksesit të vet qëndrimit të tij ndaj blerësve. "Klientët", thotë Z. Polk, "duhet të trajtohen sikur të janë mysafirë në shtëpinë time."

A nuk është kjo të menduar i mirë ndaj njerëzve? Dhe a nuk është ndër formulat më të thjeshta që mund ta vëre në funksionim dikush? Thjesht trajtoji klientët si mysafirët në shtëpinë tënde.

Mendo në klas të parë për secilin përreth teje, dhe do të marrësh rezultate të klasit të parë.

### Zemërgjerësia në bisedë

Qindra eksperimente të miaj të vogla e kanë zbuluar këtë: *Personi që flet më së shumti dhe personi që është më i sukseshtmi janë rrallë personi i njëjtë*. Pothuajse pa përjashtim, sa më i sukseshtëm personi, aq më shumë e praktikon zemërgjerësinë në bisedë, domethënë, e inkurajon personin tjetër të flasë për veten, pikëpamjet e veta, arritjet e veta, familjen e vet, problemet e veta.

Zemërgjerësia në bisedë e shtron rrugën kah suksesi më i madh në dy mënyra të rëndësishme:

- Zemërgjerësia në bisedë të fiton miq.
- Zemërgjerësia në bisedë të ndihmon të mësosh më shumë për njerëzit.

Mos ji llupës i bisedës. Dëgjo, fito miq, dhe mëso.

### Kur gjërat nuk shkojnë pikërisht në mënyrën si duam

Testi real përfshi menduarit si duhet ndaj njerëzve vjen kur gjërat nuk shkojnë pikërisht në mënyrën si duam. Si mendon kur anashkalohesh përfshi një ngritje në detyrë? Apo kur dështon ta fitosh një zyre në klubin që i takon? Apo kur kritikohesh përfshi punën që e ke bërë? Kujtoje këtë: *mënyra si mendon kur humb e përcakton se sa gjatë do të shkojë derisa të fitosh.*

Kujtoje Benjamin Fairless-in kur gjërat shkojnë keq. Thjesht bëri dy gjëra:

1. Pyete veten, "Çka mund të bëj përfshi bërë veten më meritor përfshi shansin tjetër?"
2. Mos e harxho kohën dhe energjinë duke qenë i dëshpëruar. Mos e qorto veten. Planifikoni të fitosh herën tjetër.

### Në një kapsulë, vëri këto principe në punë

1. Bëje veten më të lehtë përfshi t'u ngritur. Ji i pëlqyeshëm. Praktikoje të qenit tipi i personit që iu pëlqen njerëzve. Kjo e fiton përkrahjen e tyre dhe vë karburant në programin tënd të ndërtimit të suksesit.
2. Merre iniciativën në ndërtimin e miqësive. Prezentoja veten të tjerëve në çdo shans. Sigurohu ta marrësh saktësish emrin e personit tjetër, dhe sigurohu që edhe ai e merr saktë emrin tënd. Shkruaja një shënim personal miqve tu të rinj që dëshiron t'i njoftohesh më mirë.
3. Pranoji dallimet dhe kufizimet njerëzore. Mos prit nga askush të jetë i përsosur. Kujtoje, personi tjetër ka të drejtë të jetë ndryshe. Dhe mos u bëj reformist.
4. Lidhu me Kanalin P, Stacionin e Mendimeve të Mira. Gjeji cilësitet që i pëlqen dhe që i admiron në një person, jo gjërat që i ke zët. Dhe mos i lejo të tjerët ta paragjykojnë të menduarit tënd përfshi një person të tretë. Mendo mendime pozitive ndaj njerëzve – dhe merr rezultate pozitive.
5. Praktikoje zemërgjerësinë e bisedës. Ji si njerëzit e suksesshëm. Inkurajoji të tjerët të flasin. Le të të flasë personi tjetër përfshi pikëpamjet e tij, opinionet e tij, arritjet e tij.
6. Praktikoje mirësjelljen tërë kohën. Ajo i bën njerëzit tjerë të ndihen më mirë. Ajo të bën edhe ty të ndihesh më mirë.
7. Mos i fajëso të tjerët kur has në ndonjë pengesë. Kujtoje, mënyra se si mendon kur humb e përcakton se sa gjatë do të shkojë derisa të fitosh.

## 10. Merre shprehinë e aksionit

**J**A DIÇKA PËR TË CILËN LIDERËT në se cilën fushë pajtohen: Ka mungesë të personave që janë në krye, të kualifikuar si ekspertë për t'i plotësuar pozitat kyçë. Vërtet ka, siç ka thënë i moçmi, mjaft hapësirë në maje. Siç e shpjegoi një person ekzekutiv, ka shumë njerëz pothuaj-të-kualifikuar, por shpesh mungon një përbërës i suksesit. Ai është aftësia të kryhen gjërat, të arrihen rezultatet.

Secila punë e madhe – qoftë operimi i një biznesi, shitje e nivelit të lartë, në shkencë, ushtri, apo qeveri – kërkon njeri që mendon veprim, aksion. Drejtoret kryesorë, që e kërkojnë një person kyç, kërkojnë përgjigje për pyetjet si "A do ta bëjë punën ai?" "A do ta çojë deri në fund?" "A është vetë-nisës?" "A mund t'i arrijë rezultatet, apo është thjesht folës?"

Të gjitha këto pyetje e kanë një synim: të kuptohet se a është personi njeri i aksionit.

### Aktivacionistët dhe Pasivacionistët

Mendo për këtë. Gjithçka që e kemi në këtë botë, nga satelitët, te rrokaqjejt, te ushqimi për foshnja, është thjesht *ide në të cilën është vepruar*.

Ndërsa i studion njerëzit – edhe të suksesshmit edhe ata që janë thjesht mesatarë – do ta shohësh se ata bien në dy klasa. Të suksesshmit janë aktivë, do t'i quajmë aktivacionistë. Ata që janë thjesht mesatarë, mediokër, të pasuksesshmit janë pasivë. Do t'i quajmë pasivacionistë.

Mund ta zbulojmë një princip të suksesit duke i studiuar të dy grupet. Zotëri Aktivacionisti është bërës. Ai ndërmerr aksion, i kryen gjërat, iu shkon deri në fund ideve dhe planeve. Zotëri Pasivacionisti është "mosbërës". Ai e zvarrit bërjen e gjérave derisa ta ketë vërtetuar se nuk do të duhej apo nuk mund t'i bëjë ato apo derisa të bëhet tepër vonë.

Dallimi ndërmjet Z. Aktivacionistit dhe Z. Pasivacionistit vërehet në të gjitha format e sjelljes. Z. Aktivacionisti i kryen gjërat që don t'i kryejë, dhe si nën-produkte ai e rrit vëtëbesimin, një ndjenjë të sigurisë së brendshme, mbështetjen në veten, dhe më shumë të ardhura. Z. Pasivacionisti nuk i kryen gjërat që i don sepse nuk do të veprojë. Si nënprodukte ai e humb besimin në veten, e shkatërron mbështetjen e vet në veten, jeton në mediokritet.

Z. Aktivacionisti *e bën*. Z. Pasivacionisti *do ta bëjë mirëpo nuk e bën*.

Secili dëshiron të jetë aktivacionist. Pra le ta marrim shprehinë e aksionit.

## Ta presësh grupin perfekt të kushteve është të presësh përgjithmonë

Shumë pasivacionistë janë bërë ashtu sepse kanë këmbëngulur në pritjen derisa gjithçka të jetë 100 për qind e favorshme para se të ndërmerrnin aksion. Perfekzioni është shumë i dëshirueshëm. Mirëpo asgjë e ndërtuar nga njeriu apo e dizajnuar nga njeriu nuk është, apo nuk mund të jetë, absolutisht perfekte. Pra ta presësh grupin perfekt të kushteve është të presësh përgjithmonë.

Ja dy gjëra për t'i bërë për të të ndihmuar t'i shmangesh gabimit të kushtueshëm të pritjes deri sa kushtet të jenë perfekte para se të veprosh:

- Prit pengesa dhe vështirësi të ardhshme.** Çdo gjë që ndërmerr paraqet rreziqe, probleme, dhe pasiguri. Të supozojmë se dëshiron ta vozitësh një veturë nga Ulqini, kah Prishtina, Shkupi, deri në Tiranë, mirëpo insiston të presësh derisa të kesh garanci absolute se nuk do të ketë asnje rrugë të tèrthortë për shkaqe të ndryshme,asnje telashe me motorin, as kohë të keqe, as vozitës të dehur,asnje rrezik i asnje lloji. Kur do të nisesh? *Kurre!* Në planifikimin e udhëtimit tënd për Tiranë ka kuptim ta shenjosh në hartë rrugën tënde, ta kontrollosh veturën, dhe në mënyra tjera të eliminosh rrezik sa më shumë që mundesh para se të nisesh. Por nuk mund t'i eliminosh të gjitha rreziqet.
- Takohu me problemet dhe pengesat atëherë kur dalin.** Testi i një personi të suksesshëm nuk është aftësia t'i eliminojë të gjitha problemet para se të ndërmarrë aksion, por aftësia të gjenden zgjidhje për vështirësitë kur i has ato. Në biznes, martesë, apo në çfarëdo aktiviteti, kaloji urat kur të arrish te to.

## Vepro mbi idetë

Idetë janë të rëndësishme. Të mos gabohemi në lidhje me këtë. Ne *duhet* të kemi ide për të krijuar dhe përmirësuar çakaoqoftë. Suksesi i shmanget njeriut që i mungojnë idetë.

Mirëpo të mos gabohemi as për këtë poentë. Idetë vetë nuk mjaftronë. Ajo ide për të bërë më shumë biznes, për t'i thjeshtuar procedurat e punës, ka vlerë vetëm kur veprohet në të.

E ke një ide të mirë? Atëherë bëj diçka rreth saj.

*Përdore veprimin, aksionin për ta shëruar frikën dhe për ta rritur vetëbesimin.* Ja diçka për t'u kujtuar. Veprimi, aksioni e ushqen dhe e forcon vetëbesimin; mosveprimi në të gjitha format e ushqen frikën. Për ta luftuar frikën, *vepro*. Për ta rritur frikën – prit, hiqe qafe idenë, zvarrite.

Pritja i bën nervozë (me tremë) edhe ekspertët. Revista *Time* raportonte se Edward R. Murrow, spikeri më i mirë i lajmeve, djersitet dhe është në ankth pikërisht para emisionit. Mirëpo posa të jetë në veprim, aksion, frika zhdukjet. Shumë aktorë veteranë e përjetojnë

ndjesinë e njëjtë. Ata pajtohen se i vetmi shërim përfriken nga skena është veprimi. Dalja direkt atje para audiencës është shërimi përdrojën, brengën, frikën.

Është përkryeshëm natyrale të përjetohet frika në një apo shumë forma. Mirëpo metodat e zakonshme të përballjes me të thjesht nuk funksionojnë. Mënyra përfundimtare rrëzuar çfarëdo lloji – po, *çfarëdo lloji të frikës – është veprimi*.

Druan ta bësh një thirrje të caktuar telefonike? Bëje dhe droja zhduket. Shtyje përfundimtare vonë, dhe do të jetë gjithnjë e më e vështirë të bëhet.

Druan të shkosh te mjeku përfundimtare? Shko, dhe brengat jote avullohet. Shanset janë se nuk ke asgjë serioze, dhe nëse ke, e di se ku je. Shtyje atë kontroll, dhe e ushqen frikën tënde derisa mund të forcohet kaq shumë sa që në fakt sëmuresh.

Druan ta diskutosh një problem me eprorin tënd? Diskutoje, dhe zbulojë se si zaptohen këto brengat.

Ndërtoje *vetëbesimin*. Shkatërruje *frikën* përmes *veprimit*.

### Nise motorin tënd – mekanikisht

Një humorist ka thënë një herë se problemi më i vështirë në jetë ishte të dalë nga shtrati i ngrëjtë në dhomën e ftohtë. Dhe e kishte një poentë.

Sa më shumë që shtrihesh aty dhe mendon se sa e pakëndshme do të jetë të ngrihesh, aq më vështirë bëhet. Edhe në një operacion kaq të thjeshtë si ky, veprimi mekanik, thjesht gjuajtja e mbulesave dhe vënia e shputave tua në tokë, e mposht tmerrin.

Poenta është e qartë. Njerëzit që i kryejnë gjërat në këtë botë nuk presin që shpirti (inspirimi) t'i lëvizë ata; ata e lëvizin shpirtin.

Provoji këto dy ushtrime:

1. Përdore mënyrën mekanike përfundimtare detyrat e thjeshta por nganjëherë të pakëndshme në biznes dhe në shtëpi. Në vend se të mendosh përfundimtare detyrat, hidhu direkt dhe nisu pa shumë analiza.

Bëje këtë sot: Zgjidhe atë gjë që të pëlqen më së paku ta bësh. Pastaj, pa e lënë veten të analizojë apo ta tmerrojë detyrën, *bëje*. Kjo është mënyra më efikase përfundimtare marrë me detyrat.

2. Pastaj, përdore mënyrën mekanike përfundimtare krijuar ide të ndryshme, përfundimtare skicuar planet e tua, përfundimtare zgjidhur problemet, dhe përfundimtare bëre punë tjera që kërkojnë performansë

maksimale mendore. Në vend se ta presësh inspirimin të të lëvizë, ulu dhe lëvize inspirimin tënd.

### Përdor laps dhe letër

Ja një teknikë speciale e garantuar të të ndihmojë: *Përdor laps dhe letër*. Një laps i thjeshtë është vegla më e shkëlqyeshme e koncentrimit që mund ta blejë paraja. Po të më duhej të zgjedhja ndërmjet një zyreje tepër luksoze, të shtruar me qilima të thellë, të dekoruar bukur, që i izolon zërat nga jashtë dhe një lapsi e një letre, do ta zgjedhja lapsin e letrën çdo herë. Me një laps e letër mund ta lidhësh mendjen tënde te një problem.

Kur e shkruan një mendim në letër, vëmendja jote e plotë automatikisht fokusohet në atë mendim. Kjo sepse mendja nuk është dizajnuar ta mendojë një mendim dhe ta shkruajë një tjetër në të njëjtën kohë. Dhe kur shkruan në letër, ti "shkruan" edhe në mendjen tënde. Testet vërtetojnë në mënyrë përfundimtare se e kujton diçka shumë më gjatë dhe shumë më saktësisht nëse e shkruan mendimin në letër.

Dhe posa ta zotërosh teknikën lapsi-dhe-letra për koncentrim, ti mund të mendosh në situatë të zhurmshme apo që ta térheqin vëmendjen në mënyra tjera. Kur dëshiron të mendosh, fillo të shkruash apo të shkarravitësh apo të bësh diagrame. Është mënyrë e shkëlqyeshme për ta lëvizur shpirtin tënd.

### Mos e shtyj për nesër atë që mund ta bësh sot

*Tash* është fjala magjike e suksesit. *Nesër, javën tjetër, më vonë, ndonjëherë, një ditë më shpesh po se jo janë sinonime për fjalën dështuese, kurrë. Shumë ëndrra të mira kurrë nuk realizohen sepse themi, "Do t'i nisi një ditë," kur duhet të themi, "Do to t'i filloj tash, pikërisht tash."*

Dëshiron t'i shkruash një letër një miku? Bëje tash. E ke një ide që mendon se mund t'i ndihmojë biznesit tënd? Prezentoje tash. Jetoje këshillën e Benjamin Franklin: "Mos e shtyj për nesër atë që mund ta bësh sot."

Kujoje, të mendosh në terma të *tash-it* i kryen gjërat. Por të menduarit në terma të *ndonjë ditë* apo *ndonjëherë* zakonisht domethënë dështim.

### Shprehe mendimin tënd

Merre shprehinë "shprehe mendimin tënd". Sa herë që e shpreh mendimin tënd, e forcon veten. Dil përpara me idetë tua konstruktive.

## Merr iniciativë

Iniciativa është lloj i veçantë i veprimit. Është të bësh diçka të vlefshme pa të thënë ta bësh. Personi me iniciativë ka ftesë të pérhershme pér t'iu bashkuar grupeve me të ardhura të larta në çdo biznes dhe profesion.

Ja dy ushtrime speciale pér ta zhvilluar shprehinë e iniciativës:

1. **Nisi fushatat.** Kur sheh diçka që beson se duhet të bëhet, merre topin dhe vrapo.

A po ndihesh se biznesi yt duhet ta zhvillojë një departament të ri, ta bëjë një produkt të ri, apo të zgjerohet në ndonjë mënyrë tjeter? Epo, atëherë, nise fushatën pér këtë. A do të doje që shkolla e fëmijëve tu të ketë pajisje më të mira? Nise fushatën dhe bëji ato.

Dhe mund të llogaritetësh në këtë: ndërsa fushatat mund të fillojnë si fushata me një njeri, nëse ideja prapa ndërmarrjes është e mirë, së shpejti do të kesh shumë përkrahje.

Ji aktivacionist dhe nis fushata.

2. **Paraqitu vullnetar.** Secili nga ne kemi qenë në situata në të cilat kemi dashur të paraqitemi vullnetarë pér ndonjë aktivitet por nuk jemi paraqitur. Pse? Për shkak të frikës. Jo frikës se nuk do të mund ta kryenim punën, por frikës se çka do të thonë kolegët, shokët tanë. Frika nga përqeshja, apo titulli "i mbizellshmi", apo akuza pér synim të rritjes së pagës i ndal shumë njerëz.

Është natyrale të duash të përkasësh, të pranohesh, të kesh aprovim nga grupi. Por pyeti veten, "Cili grup dua të më pranojë: grupi që qesh sepse fshehtas është xheloz apo grupi që po bën përparime duke i bërë gjërat?" Zgjedhja e duhur është evidente.

Vullnetari dallohet. Ai merr vëmendje të veçantë. Më e rëndësishmja nga të gjitha, ai ia jep vetes shansin të tregojë se ka aftësi dhe ambicie të veçantë duke u paraqitur vullnetar. Me çdo kusht, paraqitu vullnetar pér ato detyra speciale.

Njerëzit kanë besim në personin që vepron. Ata natyrshëm supozojnë se ai e di se çka po bën.

## Zhvilloje shprehinë e aksionit

Praktikojti këto pika kryesore:

1. Ji aktivacionist. Ji dikush që i bën gjërat. Ji bërës, jo mosbërës.
2. Mos prit derisa të janë kushtet perfekte. Ato nuk do të janë kurrë perfekte. Prit pengesa dhe vështirësi të ardhshme dhe zgjidhi ato ndërsa dalin.
3. Kujtoje, idetë vetë nuk do ta sjellin suksesin. Idetë kanë vlerë vetëm kur vepron mbi to.
4. Përdore veprimin për ta shëruar frikën dhe rritur vetëbesimin. Bëje atë që frikësohesh, dhe frika zhduket. Veç provoje dhe shihe.
5. Nise motorin tënd mendor mekanikisht. Mos prit të të lëvizë inspirimi, shpirti. *Ndërmerr veprim, aksion, gjurmo, dhe lëvize shpirtin.*
6. Mendo në terma të *tash*. *Nesër, javën tjetër, më vonë*, dhe fjalë të ngjashme shpesh janë sinonime me fjalën e dështimit, *kurrë*. Ji lloj i personit “Po ia nisi *tash*”.
7. Futju punës – *menjëherë*. Mos humb kohë duke u përgatitur të veprosh. Në vend të kësaj nisi të veprosh.
8. Merre iniciativën. Ji nisës i fushatave. Merre topin dhe vrapo. Ji vullnetar. Trego se e ke aftësinë dhe ambicjen të *bësh*.

**Pajisu dhe nisu!**

## 11. Si ta kthesh disfatën në fitore

**E**SHTË E MUNDUR TË PËRPUTHET SECILI ZOTËRI ENDACAK me një Zotëri Mediokër dhe me një Zotëri Sukses në secilën pikë - moshë, inteligjencë, të kaluar, kombësi, ti caktoje - me një përjashtim. E vetmja gjë në të cilën nuk mund t'i përputhësh është në reagimin e tyre ndaj disfatës.

Kur personi që e quajmë Z. Endacaku është hedhur në tokë, ai dështoi të ngrihet përsëri. Ai vetëm rrinte aty, i përlyer. Z. Mediokri u çua në gjunjët e tij, mirëpo u hoq zvarrë, dhe kur humbi nga shikimi, vrapoi në drejtimin e kundërt ashtu që të sigurohej që kurrë nuk do ta pësonte rrahjen përsëri. Por Z. Suksesi reagoi ndryshe kur është hedhur poshtë. Ai kérceu telart, e mësoi mësimin, e harroi rrahjen, dhe lëvizi tepara.

Krejt çka u nevojit që një nga miqtë e mi më të afërt të bëhet konsulent jashtëzakonisht i suksesshëm i menaxhimit ishte *një njeri këmbëngulës që kurrë nuk mendoi se ishte mposhtur*.

Kontrolloji jetët e njerëzve në *Who's Who in America*, dhe do ta gjesh se ata që kanë pasur sukses në mënyrë të madhe janë goditur nga situata humbëse. Secili person në këtë korpus elitar të njerëzve të suksesshëm ka hasur kundërshtim, shkurajim, pengesa, fatkeqësi personale.

Lexoji biografitë dhe autobiografitë e njerëzve të mëdhenj, dhe prapë e zbulon se secili nga këta njerëz ka mundur t'i dorëzohej pengesave shumë herë.

*Nuk* është e mundur të fitohet sukses i nivelit të lartë pa hasur në kundërshtim, vuajtje, dhe pengesa. Por *është* e mundur të përdoren pengesat për të të shtyrë përpara. Ta shohim si.

### Studioji pengesat për ta shtruar rrugën kah suksesi

Zyrtarët e Administratës së Avacionit, ekzekutivët e suksesshëm në shitje, mjekët, trajnerët e futbollit, dhe profesionistët në secilën fushë e ndjekin këtë princip të suksesit: *nxjerr diçka nga çdo pengesë*.

Ne mund t'i kthejmë pengesat në fitore. Gjeje leksionin, aplikoje atë, dhe pastaj kthehu prapa e shikoje disfatën dhe buzëqesh.

Disfata është *vetëm* gjendje e mendjes, dhe asgjë tjetër.

Vendos pikërisht tash të nxjerrësh diçka nga secila pengesë. Herën tjetër që duket se gjërat po shkojnë keq në punë apo në shtëpi, qetësohu dhe gjeje se çka e shkaktoi telashin. Kjo është mënyra të shmanget bërja e gabimit të njëjtë dy herë.

Të mposhtesh është e vlefshme nëse mësojmë nga kjo.

### Kije guximin të jesh kritiku yt konstruktiv

Ne qeniet njerëzore jemi krijesa kureshtare. Jemi të shpejtë në pranimin e nderimit të plotë për fitoret tona. Kur fitojmë, duam që bota ta dijë për këtë. Është natyrale të duash që tjerët të të shikojnë dhe të thonë: "Ja ku po kalon personi që e bëri këtë e këtë."

Por qeniet njerëzore janë po aq të shpejta në fajësimin e dikujt tjetër për se cilën pengesë. Është natyrale për personat në shitje t'i fajësojnë klientët kur humben shitjet. Është natyrale për ekzekutivët t'i fajësojnë punonjësit apo ekzekutivët tjerë kur gjërat dalin nga binarët. Është natyrale për burrat t'i fajësojnë gratë dhe gratë t'i fajësojnë burrat për grindjet dhe problemet familjare.

Është e vërtetë se në këtë botë komplekse të tjerët mund të na bëhen pengesë në të cilën marrim me thua (zëmë në thua) mirëpo është po ashtu e vërtetë se më shpesh po se jo, ne zëmë në thua te vetja. Ne humbim për shkak papërshtatshmërisë personale; ndonjë gabimi personal.

Kushtëzoje veten për sukses në këtë mënyrë. Kujtoja vetes se dëshiron të jesh po aq perfekt sa është e mundur për njeriun. Ji objektiv. Vëre veten në një epruvëtë dhe shihe veten si do ta shihte situatën një palë e tretë e painteresuar. Shihe nëse ke ndonjë dobësi që nuk e ke vërejtur kurrë më parë. Nëse ke, ndërmerr veprim për ta korrigjuar atë. Shumë njerëz janë kaq të mësuar me veten sa që dështojnë t'i shohin mënyrat përmirësim.

"E dashur, kije guximin të përballesh me huqjet (të metat, defektet) e tua." është këshilla më e mirë që e mori ylli i madh i Operës Metropolitane Risë Stevens nga mësuesi i saj kur e humbi audicionin.

Të jesh vetë-kritik është konstruktive. Të ndihmon ta ndërtosh fuqinë dhe efikasitetin personal që nevojitet për sukses. Fajësimi i të tjerëve është destruktiv. Nuk fiton asgjë nga "vërtetimi" se dikush tjetër është gabim.

Ji vetë-kritik në mënyrë konstruktive. Mos ik nga papërshtatshmëritë. Ji sikur profesionistët e vërtetë. Ata i kërkojnë defektet dhe dobësitë e veta, pastaj i korrigjojnë. Kjo i bën profesionistë ata.

Natyrisht, mos provo t'i gjesh defektet e tua që të mund t'i thuash vetes, "Qe edhe një arsy pse jam humbës".

Në vend të kësaj shihi gabimet e tua si "Qe edhe një mënyrë për ta bërë veten fitues më të madh."

I madhi Orville Hubbard pat thënë një herë, "Dështimi është një njeri që ka bërë gabim trashanik por nuk është i aftë ta kthejë përvojën në para."

## Ndale fajësimin e fatit

Shpesh e fajësojmë fatin për pengesat tona. Themi, "Epo, kështu kërcen topi", dhe e lëmë me kaq. Por ndalu dhe mendo. Topat nuk kërcejnë në mënyra të caktuara për arsyet e pasigurta. Kërcimi i topit është i përcaktuar nga tri gjëra: topi, mënyra si gjuhet, dhe sipërfaqja që e qëllon. Ligjet definitive fizike e shpjegojnë kërcimin e një topi, jo fati.

Në vend se ta fajësosh fatin, hulumtoji ato pengesa. Nëse humb, mëso. Shumë njerëz kalojnë nëpër jetë duke e shpjeguar mediokritetin e vet me "fat të vështirë", "fat të keq", "fat të hidhur". Këta njerëz janë ende si fëmijë, të papjekur, duke kërkuar keqardhje.

Pa e kupuar, ata dështojnë t'i shohin shanset për t'u rritur, forcuar e bërë më të mbështetshëm në veten.

Ndale fajësimin e fatit. Fajësimi i fatit kurrë nuk e ka çuar askë aty ku ka dashur të shkojë.

## Përzeje këmbënguljen me eksperimentim

Duhet të kemi këmbëngulje. Mirëpo këmbëngulja është vetëm njëri nga përbërësit e fitores. Mund të provojmë e të provojmë, dhe të provojmë e të provojmë prapë, dhe prapë të dështojmë, nëse nuk e kombinojmë këmbënguljen me eksperimentim.

Këmbëngulja në një drejtim nuk është garanci e fitores. Mirëpo këmbëngulja e përzier me eksperimentim e garanton suksesin.

Njerëzit që kanë këmbëngulje të madhe, që mund të kapin diçka dhe të mos i ndahan, e kanë një cilësi esenciale të suksesit. Ja dy sugjerime për zhvillimin e fuqisë më të madhe për të eksperimentuar, përbërësi që, kur përzihet me këmbënguljen, i sjell rezultatet.

1. *Thuaji vetes, "ËSHTË një mënyrë." Të gjitha mendimet janë magnetike. Posa t'i thuash vetes "Jam këputur. Nuk ka mënyrë të mposhtet ky problem", tërhojen mendime negative, dhe secili nga ta ndihmon të të bindë se ke të drejtë, se je mundur.*

Në vend të kësaj, beso "Është një mënyrë për ta zgjidhur këtë problem", dhe mendimet pozitive vërshojnë në mendjen tënde për të të ndihmuar ta gjesh një zgjidhje. Ajo që ka rëndësi është besimi se ka një mënyrë.

Kur beson se është një mënyrë ti automatikisht e shndërron energjinë negative (të heqim dorë, të kthehem) në energji pozitive (të vazhdojmë, të lëvizim tepara).

Një problem apo një vështirësi bëhet e pazgjidhshme vetëm kur mendon se është e pazgjidhshme. Tërhoqi zgjidhjet duke besuar se zgjidhjet janë të mundura. Refuzo, thjesht refuzo, bile edhe ta lejosh veten të thuash apo të mendosh se është e pamundur.

2. *Largoju dhe fillo përsëri.* Shpesh i rrimë kaq afër problemit për kaq shumë kohë sa që nuk mund t'i shohim zgjidhjet e reja apo qasjet e reja. Kur has në një cung, mos e gjuaj tërë projektin. Në vend të kësaj, largohu, freskohu mentalisht. Provo diçka të thjeshtë siç është të bësh pak muzikë apo të shëtitësh apo të kotesh pak. Pastaj, kur i kapesh prapë, zgjidhja shpesh vjen pothuaj para se ta dish.

### Ka anë të mirë në secilën situatë

Kujtoje, në çfarëdo situate e sheh atë që pret ta shohësh. Shihe anën e mirë dhe mposhte disfatën. Të gjitha gjërat *punojnë* bashkë për të mirë nëse vetëm e zhvillon të pamurit e qartë.

### Si rishikim i shpejtë

Dallimi ndërmjet suksesit dhe dështimit gjendet në qëndrimet e personit ndaj pengesave, hendikepeve, dekurajimeve, dhe situatave tjera zhgënjiyese.

Pesë fletë-udhëzimet për të të ndihmuar ta kthesht disfatën në fitore janë:

1. Studioji pengesat për ta shtruar rrugën kah suksesi. Kur humb, mëso, dhe pastaj vazhdo të fitosh herën tjetër.
2. Kije guximin të jesh kritiku yt konstruktiv. Kërkoji gabimet dhe dobësitë e tua dhe pastaj korrigjoji ato. Kjo të bën profesionist.
3. Ndale fajësimin e fatit. Hulumtoje secilën pengesë. Gjeje se çka shkoi keq. Kujtoje, fajësimi i fatit kurrë nuk e ka çuar askë aty ku dëshironte të shkojë.
4. Përzieje këmbënguljen me eksperimentim. Rri me qëllimin tënd por mos e godit kokën tënde në murin e gurtë. Provo qasje të reja. Eksperimento.
5. Kujtoje: ka anë të mirë në secilën situatë. Gjeje atë. Shihe anën e mirë dhe mposhte shkurajimin.

## 12. Përdori qëllimet për të të ndihmuar të rritesh

**C**DO GRIMË E PROGRESIT NJERËZOR – SHPIKJET TONA të mëdha e të vogla, zbulimet tona mjekësore, triumfet tona inxhinierike, sukseset tona biznesore – së pari janë vizualizuar (paramenduar) para se të bëhen realitetë. Hënati foshnja sillen rreth tokës jo për shkak të zbulimeve të rastësishme por sepse shkencëtarët e caktuan “mposhte hapësirën” si qëllim.

Qëllimi është një synim, një nijet. Qëllimi është më shumë se ënderr; është ënderr mbi të cilën veprohet. Qëllimi është më shumë se sa një “Oh do të doja sikur të mundja” e mjegullt. Qëllimi është një “Kjo është ajo drejt të cilës po punoј” e qartë.

Asgjë nuk ndodh, asnjë hap nuk bëhet përpara, derisa të caktohet një qëllim. Pa qëllime individët thjesht bredhin nëpër jetë. Ata pengohen rrugës, duke mos e ditur kurrë se ku janë duke shkuar, prandaj nuk arrijnë kurrë askund.

Qëllimet janë thelbësore për suksesin sikur ajri për jetën. Askush nuk ndeshet me suksesin pa një qëllim. Askush kurrë nuk jeton pa ajër. Përcaktohu qartas se ku dëshiron të shkosh.

*Gjëja e rëndësishme nuk është se ku ke qenë apo ku je por ku dëshiron të arrish.*

Leksioni më i rëndësishëm në planifikimin e karrierës është: Para se të fillosh, dije se ku dëshiron të shkosh.

Duhet ta formosh një imazh *tash* të personit që dëshiron të jesh tanë e dhjetë vjet nëse do të bëhenz ai imazh. Ky është mendim vendimtar.

Mu sikur korporatat progresive, planifiko përpara kohe. Në një kuptim ti je njësi e biznesit. Talenti, shkathtësitë, dhe aftësitë e tua janë “produktet” e tua. Ti dëshiron t’i zhvillosh produktet e tua ashtu që ato ta zotërojnë çmimin më të lartë të mundshëm. Planifikimi i të ardhmes do ta bëjë këtë.

Ja dy hapa që do të ndihmojnë:

Së pari, vizualizoje të ardhmen tënde në terma të tri departamenteve: i punës, i shtëpisë, dhe social (shoqëror). Ndarja e jetës në këtë mënyrë të mbron nga hutimi, i parandalon konfliktet, të ndihmon ta shohësh pikturen e madhe.

Së dyti, kërko nga vetja përgjigje të qarta, precize për këto pyetje: Çka dua të përbush me jetën time? Çka dua të jem? dhe Çka lipset për të më kënaqur mua?

Përdore udhëzuesin vijues planifikues për ndihmë.

## Një imazh i imi, 10 vite nga tash: Udhëzuesi planifikues i 10 viteve

### A. Departamenti i Punës: 10 vite nga tash:

1. Çfarë niveli tē tē ardhurave dua ta arrij?
2. Çfarë niveli tē përgjegjësisë e kërkoj?
3. Sa autoritet dua tē ushtroj?
4. Çfarë prestigji pres tē fitoj nga puna ime?

### B. Departamenti i Shtëpisë: 10 vite nga tash:

1. Çfarë lloji tē standardit tē jetës dua tē ofroj pēr familjen time dhe veten?
2. Në çfarë lloji tē shtëpisë dua tē jetoj?
3. Në çfarë lloj pushimesh dua tē shkoj?
4. Çfarë përkrahje financiare dua t'ua jap fëmijëve tē mi nē vitet e tyre tē hershme kur tē rriten?

### C. Departamenti Shoqëror: 10 vite nga tash:

1. Çfarë lloji tē miqve dua tē kem?
2. Në çfarë grupe shoqërore dua tē bashkohem?
3. Çfarë pozita tē udhëheqjes së komunitetit dua tē mbaj?
4. Çfarë kauza që ia vlejnë dua tē përkrah?

Të lutem, ndërsa e paramendon (vizualizon) tē ardhmen tēnde, mos ki frikë tē jesh quell i kaltër (tē mendosh deri nē quell, pa kufi). Njerëzit këto ditë maten pēr nga madhësia e ëndrrave tē tyre. Askush nuk arrin më shumë se sa që e cakton tē arrijë. Prandaj vizualizo tē ardhme tē madhe.

Tri departamentet e jetës tēnde janë nē ndërlidhje tē ngushtë. Secili varet nga tē tjerët nē njëfarë mase. Mirëpo një departament që e ka ndikimin më tē madh te departamentet tjera është puna jote. Mijëra vite më parë njeriu i shpellës që e kishte jetën më tē lumtur nē shtëpi dhe që respektohej më së shumti nga shokët e tij tē shpellës ishte personi që ishte më i suksesshmi si gjuetar. Si përgjithësim, poenta e njëjtë vlen edhe sot. Standardi i jetesës që ia ofrojmë familjeve tona dhe respekti shoqëror dhe i komunitetit që e marrim varet shumë nga suksesi ynë nē departamentin e punës.

## Dorëzoja veten dëshirave tua

Në një studim me shkallë të gjerë për përcaktimin se çka nevojitet për t'u bërë person ekzekutiv, ku janë pyetur liderë në biznes, qeveri, shkencë dhe religjion, përgjigjja që merrej vazhdimit nё mёnyra tё ndryshme ishte: kualifikimi më i rëndësishëm për një person ekzekutiv ёshtë *dëshira e dukshme pёr tё pasur sukses*.

Kujtoje këtë këshillë të John Wanamaker: "Njeriu nuk bën shumë derisa kauza pёr tё cilën punon e posedon gjithçka tё tij."

Dëshira, kur shfrytëzohet efektivisht, ёshtë *fuqi*. Dështimi pёr ta ndjekur dëshirën, pёr ta bërë atë që dëshiron ta bësh më së shumti, e shtron rrugën pёr te mediokriteti.

Tё gjithë ne kemi dëshira. Tё gjithë ne ёndërojmë se çka duam tё bëjmë vërtet. Por pak nga ne i dorëzohen realisht dëshirës. Në vend se t'i dorëzohemi dëshirës, ne e vrasim atë. Pesë armë përdoren pёr tё bërë vetëvrasje tё suksesit. Shkatërroji ato. Ato janë tё rezikshme.

1. *Vetë-zhvlerësimi.* I ke dëgjuar dhjetëra njerëz tё thonë, "Do tё doja tё jem mjek (apo person ekzekutiv apo artist komercial apo nё biznesin tim) por nuk mund ta bëj." "S'kam tru." "Do tё dështoja po ta provoja." "Më mungon shkollimi dhe/ose pёrvoja." Shumë njerëz tё rinj e shkatërrojnë dëshirën me vetë-zhvlerësimin e vjetër negativ.
2. *"Siguri-tisi.*" Personat që thonë, "Kam siguri aty ku jam" i përdorin armët e sigurisë pёr t'i vrarë ёndrrat e veta.
3. *Konkurenca.* "Lëmia tashmë ёshtë plot njerëz", "Njerëzit nё atë lëmi po rrinë nё maje tё njëri-tjetrit" janë vërejtje që do ta vrasin dëshirën shpejt.
4. *Diktimi prindëror.* I kam dëgjuar qindra njerëz tё rinj ta shpjegojnë zgjedhjen e vet tё karrierës me "Vërtet do tё doja tё pёrgatitem pёr diçka tjetër, por prindërit e mi duan që unë ta bëj këtë, prandaj më duhet." Shumica e prindërve, besoj, nuk ia diktojnë me qëllim fëmijëve tё vet se çka duhet tё bëjnë. Ajo çka e duan tё gjithë prindërit inteligjentë ёshtë t'i shohin fëmijët e vet tё jetojnë nё mёnyrë tё suksesshme. Nëse personi i ri do ta shpjegojë me durim se pse ai apo ajo preferon karrierë tjetër, dhe nëse prindi do tё dëgjojë, nuk do tё ketë grindje. Synimet edhe tё prindit edhe tё personit tё ri pёr karrierën e personit tё ri janë identike: suksesi.
5. *Përgjegjësia familjare.* Oëndrimi "Do tё ishte e mençur pёr mua tё ndryshoj para pesë viteve, por tash kam familje dhe nuk mund tё ndryshoj", e ilustron këtë lloj tё armës vrasëse tё dëshirës.

Flaki këto armë vrasëse! Kujtoje, mёnyra e vetme pёr tё marrë fuqi tё plotë, tё zhvillosht forcë tё plotë pёr ecje pёrpara, ёshtë ta bësh atë që dëshiron ta bësh. Dorëzoju dëshirës dhe fitoje energjinë, entuziazmin, vrullin mendor, dhe bile edhe shëndetin më tё mirë.

### Le të jetë qëllimi yt madhor piloti yt automatik

Le ta shqyrtojmë pak më thellë fuqinë e qëllimeve. Kur ia dorëzon veten dëshirave tua, kur e lejon veten të bëhet i obsesionuar me një qëllim, ti e fiton fuqinë fizike, energjinë, dhe entuziazmin që nevojitet për ta arritur atë qëllim. Por ti fiton edhe diçka tjetër, diçka po aq të vlefshme. E fiton "instrumentimin automatik" që nevojitet për të vazhduar drejt e te objektivi yt.

Gjëja më mahnitëse për një qëllim të ngulitur thellë është se ai të mban në kurs (drejtim) për ta arritur cakun tënd. Këto nuk janë pallavra. Ja çka ndodh. Kur i dorëzohesh qëllimit tënd, qëllimi e gjen rrugën për te mendja e nënvetëdijshme. Mendja jote e nënvetëdijshme është gjithmonë në balans. Mendja jote e vetëdijshme nuk është, pos nëse është në harmoni me atë që po mendon mendja jote e nënvetëdijshme. Pa bashkëpunim të plotë nga mendja e nënvetëdijshme, një person është ngurrues, i hutuar, i pavendosur. Tash, me qëllimin tënd të absorbuar në mendjen tënde të nënvetëdijshme ti reagon në mënyrën e duhur automatikisht. Mendja e vetëdijshme është e lirë për të menduar të qartë, direkt.

Dorëzoju atij qëllimi. Vërtet dorëzoju. Lejoje të të obsesionojë dhe të ta japë instrumentimin automatik që të nevojitet për ta arritur atë qëllim.

Caktoji qëllimet për t'i kryer gjérat.

Përdori qëllimet për të jetuar më gjatë. Asnjë ilaç në botë - dhe mjeku i juaj do ta konfirmojë këtë – nuk është aq i fuqishëm për të sjellë jetë të gjatë se sa *dëshira për të bërë diçka*.

### Arrije qëllimin tënd hap pas hapi

Personi i përcaktuar për të arritur sukses maksimal e mëson principin se *progresi bëhet hap pas hapi*. Një shtëpi ndërtohet tullë pas tulle. Lojërat e futbollit fitohen aksion pas aksioni. Një shitore e departamentit rritet klient pas klienti. Secila arritje e madhe është seri e arritjeve të vogla.

Metoda hap-pas-hapi është mënyra e vetme inteligjente për ta arritur cilindo synim. Personi që dëshiron të lirohet nga një shprehi *krejt përnjëherë* dështon sepse dhembja psikologjike është më e madhe se që mund ta durojë ai. Një orë është e lehtë; përgjithmonë është e vështirë.

Ashtu si një ndërtesë e bukur krijohet nga copat e gurit, ku secila në vete duket e parëndësishme, në të njëjtën mënyrë konstruktohetjeta e suksesshme.

Kontrolloje veten. Vendos se çfarë gjëra specifike duhet të bësh për ta bërë veten më efektiv. Përdore formën e mëposhtme si udhërrëfyes. Nën secilin titull shënoji gjérat që do t'i bësh në tridhjetë ditët e ardhshme. Pastaj, kur periudha tridhjetë-ditëshe kryhet, kontrolloje progresin tënd dhe ndërtoje një qëllim të ri tridhjetë-ditësh. Gjithmonë vazhdo të punosh në gjérat "e vogla" për të qenë në formë për gjérat e mëdha.

## Udhërrëfyesi tridhjetë-ditësh i përmirësimit

Ndërmjet tash dhe \_\_\_\_ unë

A. Do t'i ndali këto shprehi: (sugjerime)

1. Shtyrja e gjërave për më vonë.
2. Gjuha negative.
3. Shikimi i TV më shumë se 60 minuta në ditë.
4. Thashethemet.

B. Do t'i marr këto shprehi: (sugjerime)

1. Kontrollimi i rreptë i dukjes sime në mëngjes.
2. Planifikimi i punës së secilës ditë një natë më herët.
3. Komplimentimi i njerëzve në secilin shans të mundshëm.

C. Do ta rris vlerën time te punëdhënësi im në këto mënyra: (sugjerime)

1. Bëj punë më të mirë në zhvillimin e vartësve të mi
2. Mësoj më shumë për kompaninë time, çka bën ajo, dhe klientët që i shërben ajo
3. Bëj tri sugjerime specifike për t'i ndihmuar kompanisë sime të bëhet më efikase

D. Do ta rris vlerën time në shtëpinë time në këto mënyra: (sugjerime)

1. Tregoj më shumë vlerësim për gjérat e vogla që i bën gruaja ime, e që i kam marrë si të gatshme përgjithmonë (për të mirëqena).
2. Një herë në javë, bëj diçka speciale me tërë familjen time.
3. Secilën ditë ia jap familjes sime një orë të vëmendjes sime të pashkëputur.

E. Do ta mpreh mendjen time në këto mënyra: (sugjerime)

1. I investoj dy orë në secilën javë në leximin e revistave profesionale në fushën time.
2. E lexoj një libër vetë-ndihmues.
3. I bëj katër miq të rinj.
4. I kaloj 30 minuta në ditë në të menduar të qetë, të papenguar.

### Merr rrugë të tërthorta gjatë rrugëve të gjata

Është e vërtetë se shumë faktorë jashtë kontrollit tënd e afektojnë destinacionin tënd.

Mund të ketë sëmurje serioze apo vdekje në familjen tënde, puna për të cilën synon mund të tretet, mund të hasësh në aksident.

Pra ja një poentë që duhet ta ngulim vendosmërisht në mendje: *përgatitu të ndërmarrësh rrugë të tërthorta në hapa të mëdhenj*. Nëse po vozit nëpër një rrugë dhe vjen deri te një situatë “rruga e mbyllur”, nuk do të kampoje aty, as nuk do të ktheheshe në shtëpi. Rruga e mbyllur thjesht domethënë se nuk mund të shkosh ku dëshiron të shkosh në këtë rrugë. Thjesht do ta gjeje një rrugë tjeter të të çojë aty ku dëshiron të shkosh.

Irrallë është personi që ka arritur sukses të nivelit të lartë e që nuk është dashtë të marrë rrugë të tërthorta – shumë të tilla.

Kur tërthorozjmë, nuk na duhet t'i ndryshojmë qëllimet tona. Ne thjesht udhëtojmë nëpër një linjë tjeter.

### Investo në veten

Normalisht, njerëzit e mendojnë investimin në terma të stoqeve apo letrave me vlerë, patundshmërisë, apo ndonjë lloji tjeter të pronës. Por lloji më i madh dhe më shpërblyes i investimit është *vetë-investimi*, blerja e gjëra që ndërtojnë fuqi dhe mjeshtri mendore.

Ja dy vetë-investime të shëndetshme që do të paguajnë profite të lezetshme në vitet e ardhshme:

1. *Investo në edukim (shkollim)*. Edukimi i vërtetë është investimi më i shëndetshëm që mund ta bësh për veten. Një diplomë apo gradë mund të të ndihmojë ta marrësh një punë, por nuk do ta garantojë progresin tënd në punë. “Biznesi është i interesuar në kompetencë (dije), jo në diploma.”  
Edukimi i vërtetë, lloji në të cilin ia vlen të investohet, është ai që e zhvillon dhe e kultivon mendjen tënde. Se sa mirë është i edukuar një person, matet nga ajo se sa mirë është zhvilluar mendja e tij – shkurt, sa mirë mendon ai.
2. *Investo në nisës të ideve*. Edukimi të ndihmon ta formosh mendjen tënde, ta zgjerosh atë, ta trajnosh të përballet me situata të reja dhe të zgjidhë probleme. Nismësit e ideve i shërbejnë një qëllimi të ndërlidhur. Ato e ushqejnë mendjen tënde, të japin material konstruktiv për të menduar.

Ku janë burimet më të mira të nismësve të ideve? Ka shumë, por për të marrë furnizim të rregullt të materialit të cilësisë së lartë të ideve, pse të mos e bësh këtë: vendos ta blesh të paktën një libër stimulues çdo muaj dhe regjistrohu në dy revista apo gazeta që

i theksojnë idetë. Për vetëm një shumë minore dhe minimum të kohës, mund të kyçesh në disa nga menduesit më të mirë të disponueshëm kudo.

## Të ndërmarrim aksion

Tash, në një rekapitullim të shpejtë, futi në punë këto principe të ndërtimit të suksesit:

1. Vendos saktësisht se ku dëshiron të shkosh. Krijoje një imazh të vetes dhjetë vite nga tash.
2. Shkruaje planin tënd dhjetë-vjeçar. Jeta jote është tepër e rëndësishme për t'a lënë shansit. Vëre në letër atë që dëshiron ta përbushësh në departamentin e punës tënde, shtëpisë tënde, dhe atë shoqëror.
3. Dorëzoja veten dëshirave tua. Cakto qëllime për të marrë më shumë energji. Cakto qëllime për t'i kryer gjërat. Cakto qëllime dhe zbuloje shijimin e vërtetë të të jetuarit.
4. Le të jetë qëllimi yt madhor pilot i yti automatik. Kur e lejon qëllimin tënd të të absorbojë, do ta gjesh veten duke i marrë vendimet e duhura për ta arritur qëllimin tënd.
5. Arrije qëllimin tënd hap pas hapi. Konsideroje secilën punë që e kryen, pavarësisht sa e vogël mund të duket, si hap drejt qëllimit tënd.
6. Ndërto qëllime tridhjetë-ditëshe. Përpjekja e përditshme shpaguhet.
7. Merr rrugë të tërthorta gjatë udhëtimeve të gjata. Një tërthorizim thjesht domethënë një rrugë tjetër. Kurrë nuk duhet të nënkuuptojë të dorëzohesh e të heqësh dorë nga qëllimi.
8. Investo në veten. Blij i ato gjëra që ndërtojnë fuqi mendore dhe efikasitet. Investo në edukim. Investo në nisës të ideve.

### 13. Si të mendosh si lider

**K**UETOJA VETES EDHE NJË HERË SE TI NUK TËRHIQESH TELART në nivele të larta të suksesit. Në vend të kësaj, ti *shtyhesh nga poshtë* nga ata që punojnë përkrah dhe nën ty.

Arritja e suksesit të nivelit të lartë e kërkon përkrahjen dhe bashkëpunimin e të tjerëve. Dhe marrja e kësaj përkrahjeje dhe bashkëpunimi të të tjerëve kërkon aftësi të leadershipit.

Suksesi dhe aftësia për t'i udhëhequr të tjerët – domethënë, t'i bësh t'i bëjnë gjërat që nuk do t'i bënin po të mos udhëhiqeshin – shkojnë dorë-për-dore.

Principet e prodhimit të suksesit të shpjeguara në kapitujt e kaluar janë pajisje të vlefshme në të ndihmuarit ty në zhvillimin e kapacitetit të leadershipit. Në këtë pikë duam t'i zotërojmë katër rregulla apo principe speciale të leadershipit që mund t'i shkaktojnë të tjerët t'i bëjnë gjërat për ne në suitën ekzekutive, në biznes, në klube sociale, në shtëpi, kudo ku gjejmë njëz.

*Këto katër rregulla apo principe të leadershipit janë:*

1. Shkëmbimi mendjet me njërit të cilët dëshiron të ndikosh
2. Mendo: Cila është mënyra humane për ta trajtuar këtë?
3. Mendo progres, beso në progres, shtyj për progres.
4. Ndaj kohë për tu akorduar me veten dhe zhvilloje fuqinë tënde supreme të të menduarit.

Praktikimi i këtyre rregullave prodhon rezultate. Vënia në përdorim e tyre në situatat e përditshme e heq misterin nga ajo fjalë e praruar, *leadership*.

Të shohim se si.

#### Rregulli numër 1 i leadershipit:

##### **Shkëmbimi mendjet me njërit te të cilët dëshiron të ndikosh**

Shkëmbimi i mendjeve me njërit te të cilët dëshiron të ndikosh është mënyrë magjike t'i bësh të tjerët – miqtë, kolegët, klientët, punonjësit – të veprojnë në mënyrën që ti dëshiron të veprojnë.

Shumë kandidatë politikë i humbin zgjedhjet sepse dështojnë ta shkojnë veten përmes mendjeve të votuesve tipikë.

Mbaje këtë pyetje në mendje: "Çka do të mendoja për këtë po t'i shkëmbeja vendet me personin tjetër?" Kjo e shtron rrugën për në aksion më të suksesshëm.

Zhvilloje fuqinë tënde për t'i shkëmbyer mendjet me njerëzit që dëshiron t'i influencosh. Ushtrimet vijuese do të ndihmojnë.

### Ushtrime për praktikimin e shkëmbimit të mendjeve

SITUATA	PËR REZULTATET MË TË MIRA, PYETE VETEN
1. T'i japësh dikujt udhëzime për punë	"Duke e parë këtë nga pikëpamja e dikujt që është i ri në këtë, a isha i qartë?"
2. Shkrimi i një reklame	"Po të isha blerës tipik i mundshëm, si do të reagoja ndaj kësaj reklame?"
3. Sjellja në telefon	"Po të isha personi tjetër, çka do të mendoja për zërin tim dhe sjelljet e miaj telefonike?"
4. Dhurata	"A është kjo dhuratë diçka që do të më pëlqente mua, apo është diçka që do t'i pëlqente atij?" (shpesh ka dallim enorm)
5. Mënyra se si i jap urdhrat	"A do të doja t'i kryej urdhrat po të më jepeshin në mënyrën se si ua jap unë të tjerëve?"
6. Disiplina e fëmijëve	"Po të isha fëmijë – duke e konsideruar moshën, përvojën, dhe emocionet e tij – si do të reagoja ndaj kësaj disipline?"
7. Pamja ime	"Çka do të mendoja për eprorin tim po të ishte i veshur sikur unë?"
8. Përgatitja e një fjalimi	"Duke e konsideruar background-in dhe interesat e audiencës, çka do të mendoja për këtë koment?"
9. Argëtimi	"Po të isha mysafirët e mi, çfarë lloj ushqimi, muzike, dhe argëtimi do të më pëlqente më së shumti?"

### Vëre principin e shkëmbimit të mendjeve të punojë për ty

1. Konsideroje situatën e personit tjetër. Vëre veten në "këpucët e tij". Kujtoje, interesat, të ardhurat, inteligjenca, dhe background-i (historia) e tij mund të dallojnë në mënyrë të konsiderueshme nga tuat.
2. Tash pyete veten, "Po të isha unë në situatën e tij, si do të reagoja ndaj kësaj?" (Çkado qoftë ajo që ti dëshiron ta bëjë ai.)
3. Pastaj ndërmerre veprimin që do të të lëvizte po të ishe ti personi tjetër.

### Rregulli numër 2 i lidershipit:

#### Mendo: cila është mënyra njerëzore për ta trajtuar këtë?

Njerëzit përdorin qasje të ndryshme ndaj situatave të lidershipit. Një qasje është të supozohet pozita e një diktatori.

Një teknikë e dytë e lidershipit është qasja e ftohtë, mekanike, Unë-jam-operator-i-librit-të-rregullave.

Personat që ngrihen në lartësi marramendëse të lidershipit e përdorin një qasje që e quajmë "Të Jesh Njerëzor."

Bobi është njerëzor dhe është specialist në trajtimin e njerëzve në mënyrën se si duan të trajtohen qeniet njerëzore. Një ditë Bobi dhe unë po e diskutonim çështjen e Kritikimit të njerëzve. Mënyra njerëzore e Bobit për ta bërë këtë është formulë mjeshtërore. Ja mënyra se si e formuloi ai. "Nuk besoj se do të mund ta gjeje dikë që do të thoshte se jam i butë apo i dobët. Udhëheqi biznes. Kur diçka s'po shkon mirë, e rregulloj. Por është mënyra si e rregulloj – që është e rëndësishme. Nëse punonjësit po bëjnë diçka keq apo gabim, jam dyfish i kujdesshëm të mos i lëndoju ndjenjat e tyre dhe të mos i bëj të ndihen të vegjël apo të turpëruar. Vetëm i përdori katër hapa të thjeshtë:

"E para, flas me ta privatisht."

"E dyta, i lëvdoj për atë që janë duke e bërë mirë."

"E treta, e theksoj atë që atë moment ata do të mund ta bënin më mirë dhe iu ndihmoj ta gjejnë mënyrën."

"E katërtë, i lëvdoj prapë në pikat e tyre të mira."

"Dhe kjo formulë katër-hapëshe punon. Kur e bëj kështu, njerëzit më falënderojnë sepse e kam gjetur se kjo është pikërisht mënyra se si iu pëlqen atyre. Kur dalin nga kjo zyre, ata janë përkujtuar se janë jo vetëm goxha të mirë, ata mund të janë edhe më të mirë."

Ja dy mënyra për ta përdorur qasjen ji-njerëzor për të të bërë lider më të mirë. E para, sa herë që përballesh me një çështje të vështirë që i përfshin njerëzit, pyete veten, "Cila është mënyra njerëzore për ta trajtuar këtë?"

Peshoje këtë pyetje kur ka mospajtim ndërmjet nënvertësve tu apo kur një punonjës e krijon një problem.

Kujtoje formulën e Bobit për t'i ndihmuar të tjerëve t'i korrigojnë gabimet e veta. Shmangiu sarkazmit. Shmangiu të qenit cinik. Shmangiu t'i ulësh njerëzit një apo dy shkallë. Shmangiu t'i vësh njerëzit në vendin e vet.

Pyet, "Cila është mënyra njerëzore për t'u marrë me njerëzit?" Gjithmonë shpaguhet – nganjëherë më shpejt, nganjëherë më vonë, por gjithmonë shpaguhet.

Një mënyrë e dytë për të përfituar nga rregulli ji-njerëzor është *ta lësh veprimin tënd të tregojë se i vendos njerëzit së pari*. Trego interes në arritjet jashtë-punës të nënvertësve tu. Trajtoje secilin me dinjitet. Kujtoja vetes se qëllimi kryesor në jetë është të shijohet ajo. Si rregull i përgjithshëm, sa më shumë interes tregon në një person, aq më shumë do të prodhojë ai për ty. Dhe prodhimi i tij është ajo që të bart ty përpara në sukses gjithnjë e më të madh.

Lëvdoji nënvertësit e tu te eprori yt në çdo shans.

Lëvdoji nënvertësit e tu personalisht në secilin shans. Lëvdoji për bashkëpunimin e tyre. Lëvdoji për çfarëdo përpjekje shtesë që e bëjnë. Lëvdimi është stimuli më i madh i vetëm që mund t'ua japësh njerëzve, dhe nuk të kushton asgjë. Përveç kësaj një votë e shkruar shpesh e ka përmbysur një kandidat të fuqishëm, të njojur. Kurrë nuk e di se kur vartësit e tu mund të bëjnë kthesë për ty duke të ardhur në mbrojtje.

Praktikoje lëvdimin e njerëzve.

Fërkoji njerëzit në mënyrën e duhur. Ji njerëzor.

### Rregulli numër 3 i lidershitit: Mendo progres, beso në progres, nxit progres

Njëra nga gjërat më komplimentuese që mund t'i thotë kushdo qoftë për ty është "Ai përfaqëson progres. Ai është njeriu i duhur për këtë punë."

Ngritjet në detyrë në të gjitha fushat shkojnë te individët që besojnë në – dhe nxisin – progres. Liderët, liderët e vërtetë - ka mungesë të furnizimit të tyre. Status-quo-istët (njerezit gjithçka-është-në-rregull-le-të-mos-e-derdhim-karrocën-e-mollëve) i tejkalojnë larg me numër progresivët (njerezit ka-shumë-hapësirë-për-përmirësim-le-të-punojmë-dhe-ta-bëjmë-më-mirë). Bashkoju elitës së lidershitit. Zhvillo shikim përpara.

*Janë dy gjëra të posaçme që mund t'i bësh për ta zhvilluar pikëpamjen tënde progresive:*

1. Mendo përmirësim në gjithçka që bën.
2. Mendo standarde të larta në gjithçka që bën.

Beso në – dhe nxit – progres; dhe do të jesh lider!

Kujtoje këtë: kur e merr lidershipin e një grapi, personat në atë grup menjëherë fillojnë ta përshtatin veten ndaj standardeve që i cakton. Kjo është më e dukshmja gjatë disa javëve të para. Brengë e tyre më e madhe është të të bien në fije, ta gjejnë se çka pret nga ta. Ata e shikojnë secilën lëvizje që e bën ti. Mendojnë, sa vuajtje do të më japë? Si dëshiron të kryhet puna? Çka duhet të bëhet për ta kënaqur? Çka do të thotë nëse e bëj këtë apo atë?

Posa ta dinë, ata veprojnë përkatësisht.

Gjatë një periudhe të kohës, nënvartësit priren të bëhen kopje të shefit të vet. Mënyra më e thjeshtë të nxirret performancë e nivelit të lartë është të sigurohesh se kopja kryesore ia vlen të duplikohet.

### A jam mendues progresiv? Lista kontrolluese

#### A. A mendoj në mënyrë progresive ndaj punës sime?

1. A e vlerësoj punën time me qëndrimin "si mund ta bëjmë më mirë?"
2. A e lëvdoj kompaninë time, njerëzit në të, dhe produktet që i shet ajo në secilin shans të mundshëm?
3. A janë standardet e mijë personale, në lidhje me sasinë dhe cilësinë e rezultateve të mijë, më të larta tash se tre apo gjashtë muaj më parë?
4. A jam duke dhënë shembull të shkëlqyeshëm për nënvarësit, kolegët e mi dhe të tjerët me të cilët puno?

#### B. A mendoj në mënyrë progresive ndaj familjes sime?

1. A është familja ime më e lumtur sot se sa që ishte tre apo gjashtë muaj më parë?
2. A jam duke e ndjekur një plan për ta përmirësuar standardin e jetesës së familjes sime?
3. A ka familja ime shumëlojshmëri të mjaftueshme të aktiviteteve stimuluese jashtë shtëpisë?
4. A jap shembull që jam progresiv, përkrahës i progresit, për fëmijët e mi?

#### C. A mendoj në mënyrë progresive ndaj vetes?

1. A mund të them sinqerisht se jam person më i vlefshëm sot se sa tre apo gjashtë muaj më parë?
2. A jam duke e përcjellë një program të organizuar të vetë-përmirësimit për ta rritur vlerën time te të tjerët?
3. A kam qëllime përparuese për të paktën pesë vite në të ardhmen?
4. A jam shtytës në secilën organizatë apo grup që përkas?

#### D. A mendoj në mënyrë progresive ndaj komunitetit tim?

1. A kam bërë diçka në gjashtë muajt e fundit për të cilën sinqerisht ndihem se e ka përmirësuar komunitetin tim (lagjen, objektet fetare, shkollat, etj.)?
2. A i nxis projektet e komunitetit që ia vleinë në vend se të kundershtoj, kritikoj, apo ankohem?
3. A e kam marrë ndonjëherë udhëheqjen të sjell ndonjë përmirësim që ia vlen në komunitetin tim?
4. A flas mirë për fqinjët dhe bashkë-qytetarët e mi?

### Rregulli numër 4 i lidershit:

#### Ndaj kohë të këshillohesh me veten dhe të depërtosh te fuqia jote supreme e të menduarit

Personi i suksesshëm në secilën fushë ndan kohë për t'u këshilluar me veten. Liderët e përdorin vetminë për t'i bashkuar copat e një problemi, për të gjetur zgjidhje, për të planifikuar, dhe, me një fjalë, për ta bërë të supermenduarit e vet.

Shumë njerëz dështojnë të depërtojnë te fuqia e vet kreative e lidershitit sepse ata këshillohen me secilin dhe gjithçka tjetër pos vetes. Ti e njeh këtë lloj personi mirë. Ai është personi që me çdo kusht *nuk* do të jetë vetëm. Zotëriu nuk-mund-ta-duroj-të-jem-vetëm i shmanget mendimit të pavarur. Ai e mban mendjen e vet në errësirë. Ai është, psikologjikisht, i trembur nga mendimet e veta.

Mos ji Zotëri nuk-mund-ta-duroj-të-jem-vetëm. Liderët e suksesshëm depërtojnë te superfuqia e vet përmes të qenit vetëm. Edhe i mundesh, po ashtu.

Të shohim si.

Një grup i të trajnuarve që janë mbyllur nga një orë në ditë për dy javë, *zbuluan se vendimet dhe vështrimet e bëra vetëm në vetminë e menaxhuar e kanë një mënyrë të mistershme të të qenit 100 për qind të drejta!* Ata e zbuluan se kur mjegulla ngrihet, zgjedhja e duhur bëhet e pastër kristal.

Vetmja e menaxhuar shpaguhet.

Vendos tash ta ndash ca kohë secilën ditë (të paktën tridhjetë minuta) që të jesh plotësisht vetëm.

Mbase herët në mëngjes para se kushdo tjetër gjallërohet përreth do të ishte më e mira për ty. Apo mbase vonë në mbrëmje do të ishte kohë më e mirë. Gjëja e rëndësishme është ta zgjedhësh një kohë kur mendja jote është e freskët dhe kur mund të jesh i lirë nga gjërat që ta térheqin vëmendjen.

Mund ta përdorësh këtë kohë për t'i bërë dy lloje të të menduarit: i drejtuar dhe i padrejtuar. Për të bërë të menduar të drejtuar, rishikoje problemin madhor me të cilin përballesh. Në vetmi mendja jote do ta studiojë problemin në mënyrë objektive dhe do të të çojë te përgjigjja e duhur.

Për të bërë të menduar të padrejtuar, thjesht lëre mendjen tënde të zgjedhë se për çka dëshiron të mendojë. Në momentet sikur këto mendja jote e nënvetëdijshtë depërtan në bankën tënde të memorjes, që në anën tjetër e ushqen mendjen tënde të vetëdijshtë. TË menduarit e padrejtuar është shumë i dobishëm për të bërë vetë-vlerësim. Të ndihmon të zbresësh në çështje shumë themelore si "Si mund të veproj më mirë? Cila duhet të jetë lëvizja ime e radhës?"

Kujtoje, puna kryesore e liderit është të menduarit. Dhe përgatitja më e mirë për lidership është të menduarit. Kalo ca kohë në vetmi të menaxhuar çdo ditë dhe mendoje veten kah suksesi.

## Përbledhje

*Për të qenë lider më efektiv, véri në punë këto katër principe të lidershipit*

1. Shkëmbeji mendjet me njerëzit që dëshiron t'i influencosh. Është lehtë t'i bësh të tjerët ta bëjnë atë që ti dëshiron ta bëjnë nëse i sheh gjérat përmes syve të tyre. Bëja vetes këtë pyetje para se të veprosh: "Çka do të mendoja unë për këtë po t'i ndërronim vendet me personin tjetër?"
2. Aplikoje rregullin "Ji-njerëzor" kur merresh me të tjerët. Pyet, "Cila është mënyra njerëzore për ta trajtuar këtë?" Në gjithçka që bën, trego se i vë njerëzit tjerë të parët. Thjesht jepua njerëzve tjerë llojin e trajtimit që të pëlqen ta pranosh. Do të shpërblehesh.
3. Mendo progres, beso në progres, nxit progres. Mendo pëmirësim në gjithçka që bën. Mendo standarde të larta në gjithçka që bën. Pas një periudhe kohore nënvarësit priren të bëhen kopje të shefit të vet. Sigurohu që kopja kryesore ia vlen të duplikohet. Merre këtë vendim personal: "Në shtëpi, në punë, në jetën e komunitetit, nëse është progres, unë jam për."
4. Ndaj kohë të këshillohesh me veten dhe të depërtosh në fuqinë tënde supreme të të menduarit. Vetmia e menaxhuar shpaguhet. Përdore atë për ta çliruar fuqinë tënde krijuese. Përdore atë për të gjetur zgjidhje ndaj problemeve personale dhe biznesore. Pra kalo ca kohë vetëm çdo ditë vetëm për të menduar. Përdore teknikën e të menduarit që e përdorin të gjithë liderët e mëdhenj: këshillohu me veten.

## Si të përdoret magjia e të menduarit në përmasa të mëdha në situatat më kritike të jetës

**K**A MAGJI NË TË MENDUARIT NË PËRMASA TË MËDHA. POR ËSHTË kaq lehtë të harrosh. Kur i has disa pika të vrazhda, ka rrezik që të menduarit tënd do të zvogëlohet për nga madhësia. Dhe kur ndodh kjo, ti humb.

Më poshtë janë disa udhëzime të shkurtra për të qëndruar i madh kur joshesh ta përdorësh qasjen e vogël.

Ndoshta do të duash t'i vësh këto udhëzime në kartela të vogla për referencë edhe më të përshtatshme.

### A. Kur njerëzit e vegjël provojnë të të nervozojnë, MENDO NË PËRMASA TË MËDHA

Është e sigurt që ka njerëz që duan të humbësh, të përjetosh fat jo të mirë, të qortohesh. Por këta njerëz nuk mund të të lëndojnë nëse do t'i kujtosh tri gjëra:

1. Ti fiton kur refuzon të zihesh me njerëzit e vegjël. Zënia me njerëz të vegjël të zvogëlon në madhësinë e tyre. Rri i madh.
2. Prit që do të të ngucin. Është dëshmi se po rritesh.
3. Kujtoja vetes se ngucakeqët janë të sëmurë psikologjikë. Ji i Madh. Ndiej keqardhje përtatë.

Mendo në Përmasa Mjaft të Mëdha që të jesh imun ndaj sulmeve të njerëzve të vegjël.

**B. Kur ajo ndjenja "Nuk e kam atë që duhet" zvarritet te ti, MENDO NË PËRMASA TË MËDHA**

Kujtoje: nëse mendon se je i dobët, je. Nëse mendon se je i papërshtatshëm, je. Nëse mendon se je i klasit të dytë, je.

Hiqe qafe atë tendencë natyrale për ta shitur veten nën çmim me këto vegla:

1. Duku i rëndësishëm. Të ndihmon të mendosh rëndësishëm. Si dukesh jashtë ka të bëjë shumë me atë se si ndihesh përbrenda.
2. Përqendrohu në asetet e tua. Ndërtoje një reklamë shite-veten-te-vetja *dhe përdore*. Mëso ta super-mbushësh veten. Njihe veten tënde *pozitive*.
3. Vëri njerëzit tjerë në perspektivë të duhur. Personi tjetër është thjesht një qenie tjetër njerëzore, pra pse të frikohesh nga ai?

Mendo në Përmasa Mjaft të Mëdha që ta shohësh se sa i mirë je në të vërtetë!

**C. Kur një diskutim apo grindje duket e pashmangshme, MENDO NË PËRMASA TË MËDHA**

Rezistoji me sukses joshjes për të diskutuar dhe grindur:

1. Duke e pyetur veten, "Sinqerisht tash, a është kjo gjë mjaft e rëndësishme që të diskutohet për të?"
2. Duke ia kujtuar vetes se nga një diskutim kurrë nuk fiton asgjë por gjithmonë humb diçka.

Mendo në Përmasa Mjaft të Mëdha që ta shohësh se grindjet, diskutimet, zënkat, dhe marrja me cikërrima kurrë nuk do të të ndihmojnë të arrish aty ku dëshiron të shkosh.

#### D. Kur ndihesh i mundur, MENDO NË PËRMASA TË MËDHA

Nuk është e mundur të arrihet sukses i madh pa vuajtje dhe pengesa. Por është e mundur të jetohet pjesa e mbetur e jetës pa disfatë. Menduesit e mëdhenj reagojnë ndaj pengesave kështu:

1. Konsideroje pengesën si mësim. Mëso nga ajo. Hulumtoje atë. Përdore për t'u shtyrë përpara. Nxirr diçka nga çdo pengesë.
2. Përzieje këmbënguljen me eksperimentim. Tërhiqу dhe fillo i freskët me një qasje të re.

Mendo në Përmasa Mjaft të Mëdha që ta shohësh se disfata është gjendje e mendjes, asgjë më shumë.

#### E. Kur romanca fillon të rrëshqasë, MENDO NË PËRMASA TË MËDHA

Lloji negativ, i vogël i të menduarit "Ajo (ai) është e (i) padrejtë ndaj meje prandaj do t'ia kthej" e prish romancën, e shkatërron dashurinë që mund të jetë e jotja. Bëji këto kur gjërat nuk po shkojnë si duhet në departamentin e dashurisë:

1. Përqendrohu në cilësitë më të mëdha në personin që ti dëshiron të të dojë. Vëri gjërat e vogla aty ku përkasin – në vendin e dytë.
2. Bëj diçka speciale për partnerin tënd – dhe bëje shpesh.

Mendo në Përmasa Mjaft të Mëdha që ta gjesh sekretin e gëzimeve martesore.

#### F. Kur ndihesh se progresi yt në punë po ngadalësohet, MENDO NË PËRMASA TË MËDHA

Pavarësish se çka bën dhe pavarësish profesionit tënd, statusi më i lartë, paga më e lartë vijnë nga një gjë: rritja e cilësisë dhe e sasisë së rezultateve tua. Bëje këtë:

Mendo, "Mund të bëj më mirë". Më e mira nuk është e paarritshme. Ka hapësirë për të bërë gjithçka më mirë. Asgjë në këtë botë nuk është duke u bërë aq mirë sa do të mund të bëhej. Dhe kur mendon, "Mund të bëj më mirë", mënyrat për të bërë më mirë do të paraqiten. Të menduarit "Mund të bëj më mirë" e aktivizon fuqinë tënde krijuese.

Mendo në Përmasa Mjaft të Mëdha që ta shohësh se nëse e vë shërbimin së pari, paratë kujdesen për veten.

Në fjalët e Publilius Syrus:

*Një njeri i urtë do të jetë zotërues i mendjes së vet,*

*Një budalla do të jetë skllav i saj.*

## Online

Ky publikim mund të gjendet online në faqet:

<http://www.syri3.com/>

<http://sa-kra.ch/>

Faqja në Facebook: |:( |:) Publikimet RB

<http://sites.google.com/site/kalabuli/>

Përkthyesi i falënderon autorët e ueb-faqeve për kontributin në shpërndarjen e dijes.