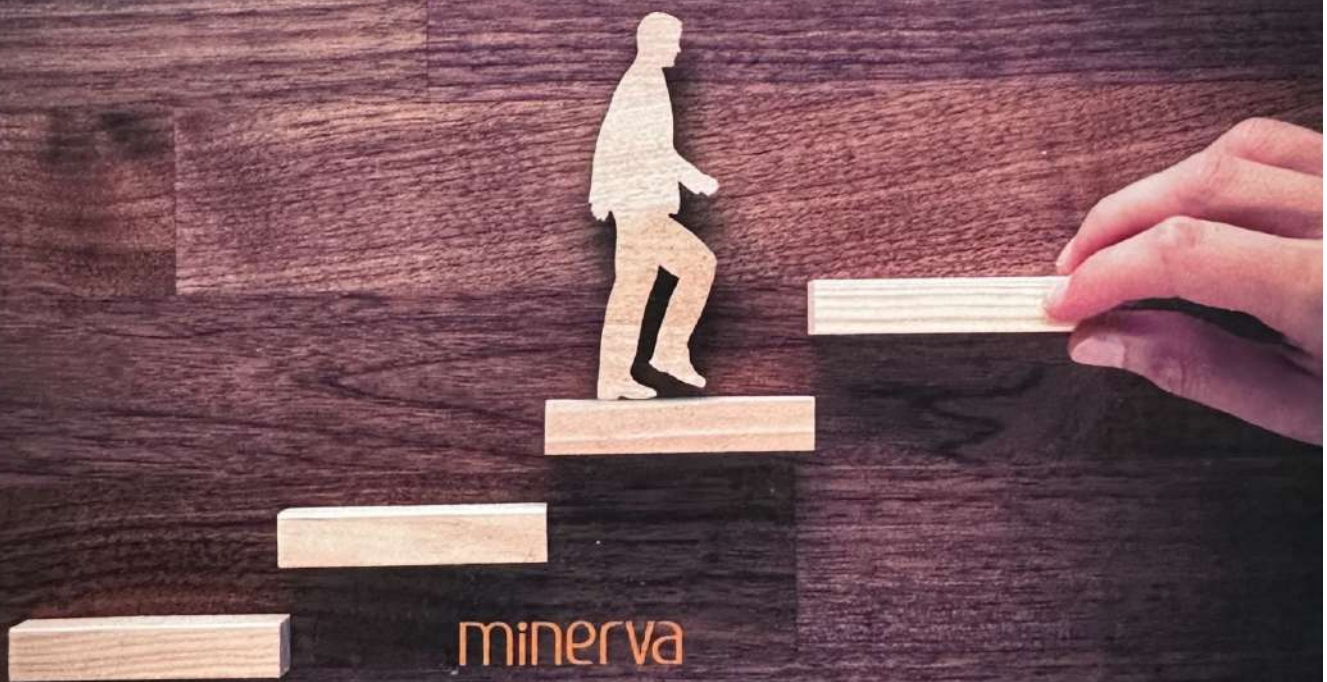
STEVE CHANDLER

100 mënyra për të motivuar veten



minerva



STEVE CHANDLER është një nga autorët *best-seller* të Amerikës, librat e shumtë të të cilit – përfshirë *100 mënyra për të motivuar të tjerët*, *100 mënyra për të motivuar veten*, *Menaxheri mosndërhyrës* dhe *Rikrijoni veten tuaj* – janë përkthyer në më shumë se 25 gjuhë, me tituj *bestseller* në Kinë dhe Japoni. Ai është gjithashtu një spiker i njohur publik në të gjithë botën dhe ka qenë i ftuar në qindra emisione në radio dhe televizion.

Chandler ka qenë i ftuar për të mbajtur leksione në Universitetin e Santa Monica-s, ku jep mësim në kuadrin e programit të diplomimit për lidershipin e fokusuar te shpirti njerëzor. Ai ka qenë trajner dhe këshilltar në mbi 30 kompani, në të gjithë botën, të Fortune 500.

Steve Chandler

100 mënyra për të motivuar veten

Ndryshoje jetën përgjithmonë

Përktheu nga anglishtja:
David Hudhri



Titulli në origjinal:
100 Ways To Motivate Yourself, 3rd Edition
© 2012 Steve Chandler.
Original English language edition published by Career Press,
220 West Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07444 USA.
All rights reserved

© Minerva, 2014
an imprint of
Onufri Publishing
Tiranë • Prishtinë

ISBN 978-9928-4227-1-2

PRINTED AND BOUND IN ALBANIA BY ONUFRI

Shtëpia Botuese Minerva
Rr. "S. Gabrani", Tiranë, Tel/Fax 00355 42 487 007; 2270 399
http: //www.Minerva.al; E-mail: minervabotime@gmail.com

Për Kathryn Anne Chandler

Falënderime

Lindsay Brady-t, për perceptimin e vazhdueshëm të suksesit; Stephanie Chandler-it, sepse, e palodhur gjithnjë, bën të funksionojë gjithçka; Kathy-t, për më shumë nga ç'mund ta shpreh me fjalë; Jim Branningan-it, për përfaqësimin; Fred Knipe-t, për muzikën në Vigjiljen e Vitit të Ri; Ron Fry-t, për shtëpinë botuese Career Press; Nathaniel Branden-it, për psikologjinë; Colin Wilson-it, për filozofinë; Arnold Schwarzenegger-it, për një ditë të paharrueshme; Rett Nichols-it, për këshillat për të qetësuar tensionin; Graham Walsh-it, për restorantin *Tavern on the Green*; Terry Hill-it, për romanin e parë, të vërtetë, me mister të shekullit; Cindy Chandler-it, për shpëtimin; Ed-it dhe Jeanne-s, për Wrigley Mansion; John Shade-t, për zjarrin; Scott Richardson-it, për idetë; Ann Coulter-it, për telefonatat e zgjimit; Steven Forbes Hardison-it, për trajnimin dhe miqësinë përtej normës së arsyeshme; dhe Dr. Deepak Chopra-s, për zbulimin e inteligjencës krijuese që na mban të gjithëve bashkë.

Dhe kujtimit të Art Hill-it: pa të, as jetë, as asgjë.

PËRMBAJTJA

Hyrje: Motivimi kërkon zjarr 13

100 mënyra për të motivuar veten

1. Shtrihuni në shtratin e vdekjes 17
2. Qëndroni të uritur 20
3. Tregojini vetes një gënjeshtër të vërtetë 22
4. Përqendrohuni 23
5. Mësohuni të djersini në kohë paqeje 24
6. Thjeshtojeni jetën 26
7. Kërkoni arin e humbur 30
8. Sfidojeni veten 32
9. Mbani një raport llogaridhënieje 33
10. Mirëprisni të papriturën 35
11. Gjeni çelësin tuaj të suksesit 35
12. Vendoseni bibliotekën tuaj mbi rrota 37
13. Planifikoni punën tuaj me saktësi 40
14. Luani me mendimet tuaja 41
15. Ndizni dinamitin e dembelizmit 43
16. Zgjidh pakicën e lumtur 44
17. Mësoni të interpretoni një rol 46
18. Mos bëni kurrgjë... thjesht rrini 47
19. Përdorni kiminë e trurit tuaj 49

20. Harrojeni një herë e mirë shkollën e mesme 51
21. Mësohuni ta humbni qetësinë 53
22. Thyejeni televizorin 55
23. Dilni nga kafazi i shpirtit tuaj 56
24. Luani shfaqjet tuaja 57
26. Vraponi drejt frikës suaj 60
27. Krijoni mënyrën tuaj
se si të bashkëveproni me të tjerët 63
28. Provoni dëgjimin interaktiv 65
29. Përqafojeni vullnetin tuaj 66
30. Shpikni ritualet tuaja të vogla 67
31. Gjeni vendin nga i cili vini 69
32. Bëhuni dishepulli i vetes suaj 71
33. Kthehuni në një përpunues fjalësh 72
34. Programoni biokompjuterin tuaj 73
35. Kapeni çastin 74
36. Bëhuni një detektiv i zoti 76
37. Ndryshoni drejtimin të ndryshoni marrëdhënien 78
38. Mësohuni të përparoni pasi keni bërë një hap prapa ..79
39. Ngarendni të ndihmoni veten tuaj 81
40. Gjeni pikësynimin e shpirtit tuaj 85
41. Zgjohuni në anën e duhur të krevatit 90
42. Lëreni trurin të veprojë krejt 91
43. Nxirrni yjet që keni brenda 93
44. Thjesht shpikni çdo gjë 95
45. Përgatituni të luani 96
46. Zbuloni relaksimin aktiv 98
47. Bëjeni të sotmen një kryevepër 99
48. Gëzohuni që keni edhe probleme 101
49. Kujtesë për mendjen tuaj 103
50. Filloni me objektiva të vogla 106

51. Reklamojini vetes objektivat 108
52. Mendoni jashtë kutisë 112
53. Mendoni, vetëm mendoni 114
54. Zhvilloni një debat të mirë 118
55. Bëjini telashet që të punojnë për ju 120
56. Shpërtheni stuhinë në trurin tuaj 124
57. Ndryshojeni zërin vazhdimisht 126
58. Përqafojeni kufirin e ri 128
59. Përmirësojini zakonet e vjetra 130
60. Pikturoni sot kryeveprën tuaj 133
61. Notoni nën ujë 134
62. Gjeni një trajner të mirë 136
63. Përpiquni të shisni shtëpinë 141
64. Bëjeni shpirtin tuaj të flasë 142
65. Premtoni hënën 144
66. Zbukurojani ditën dikujt 146
67. Luani lojën me rrathë 147
68. Përgatituni për sfidë 150
69. Bëjeni nënën tuaj të heshtë 153
70. Kthehuni nga dielli 154
71. Udhëtoni thellë brenda vetes 156
72. Shkoni në luftë 157
73. Përdorni zgjidhjen 5 përqindëshe 159
74. Bëjeni diçka keq 161
75. Mësoni të përfytyroni 164
76. Mendoni më pozitivisht 166
77. Shërbeni dhe pasurohuni 167
78. Bëni një listë të jetës suaj 169
79. Vendosni një objektiv specifik të fuqishëm 171
80. Ndryshoni veten tuaj në fillim 172
81. Përcaktojeni qartë jetën tuaj 174

82. Merreni jo-në sikur të jetë një pyetje 176
83. Merrni rrugën për diku 178
84. Mos dëgjoni lajme 180
85. Zëvendësojeni shqetësimin me veprim 182
86. Vraponi me mendimtarët 185
87. Kënaquni më shumë 186
88. Vazhdoni të ecni 188
89. Lexoni më shumë mistere 191
90. Ngrijeni stekën 193
91. Shfrytëzoni dobësitë tuaja 194
92. Përpiquni të bëheni problemi 196
93. Zmadhojeni objektivin tuaj 197
94. Jepini vetes tuaj mësime fluturimi 200
95. Bëhuni të përgjegjshëm për vizionin që keni 202
96. Ndërtoni bazën tuaj të fuqisë 204
97. Lidheni vërtetësinë me bukurinë 205
98. Lexojini vetes një histori 207
99. Qeshni kot, pa asnjë arsye 209
100. Ecni me dashurinë dhe vdekjen 210
101. Thjesht ulërini 219
102. Eksperimentoni me lumturinë 220
103. Kapeni jetën nga doreza 223
104. Dërgojini vetes mesazhe 225
105. Provoni të rikrijoni veten tuaj 226
106. Zgjidhni përgjigjen në vend të reagimit 227
107. Zbatojeni librin që lexuat 228
108. Bëni atë që mundeni sot 232
109. Krijoni një sistem tjetër! 234
110. Gëzojuni trajnimit të rezistencës 235

MOTIVIMI KËRKON ZJARR

Kur Bob Dylan shkroi në librin e tij *Kronikat*, se sa shumë e admironte *mbretëreshën e muzikës folk* Joan Baez-in, para se të takohej me të, tha: "Kisha frikë ta takoja. Nuk doja ta takoja, por e dija se s'kisha nga t'ia mbaja. Po shkoja në të njëjtin drejtim me të, megjithëse për momentin ndodhesha pas saj. Ajo kishte zjarrin, por e ndieja se atë zjarr kisha dhe unë".

Nuk e vëmë në dyshim se çfarë kuptonte ai me fjalën "zjarr". Vazhdojmë leximin, duke e ditur fare mirë se çfarë do të thotë ai. Megjithatë, ndonjëherë pyes veten. E dimë vërtet? E dimë këtë nga përvoja? Po a ndiejmë të njëjtin zjarr? Mos duhet të jesh poet apo këngëtar? Jo. Të gjithë e dimë çfarë do të thotë të kesh po atë zjarr, sado pak ta kemi përjetuar.

Jeta ime mori kthesë kur zbulova se atë zjarr mund ta ndizja edhe vetë. M'u deshën mbi 50 vjet për ta kuptuar. Për këto çështje, nuk ngutem. Por ju mund ta kuptoni që sot, nëse doni. 50 vitet e para të jetës sime, mendoja se zjarri ndizej kur më frymëzonte diçka. Duhej që diçka të më ndodhte. Arsyeja përse e besoja këtë ishte prej përvojës që kisha. Duhet të ecësh, me aq sa di, apo jo?

Pjesa më e bukur për zjarrin është se duhet zjarr për ta ndezur.

Shkoj tek oxhaku për të ndezur zjarrin. Poshtë lëmishtes, vendos një gazetë të bërë shuk. Më pas, mbi lëmishtet, vendos drutë. Por si ta ndez këtë zjarr? Më duhet një shkrepëse. Ose një çakmak. Për të ndezur zjarrin duhet zjarr. Duket ironike? Paradoksale? Pa kuptim? Një farsë?

"Ke marrë *zjarr*!", më tha një miku im, njëherë. I referohej faktit që i kisha dërguar një lumë idesh për librin, një kopje me shkrim të gjerave që shisnim, programe audio të regjistruara dhe një numër veprimtarish dhe aksionesh të tjera.

Si e ndeza zjarrin brenda vetes? Me zjarr.

Një veprim çoi në tjetrin, dhe nuk pata më frikë të zgjohesha herët e të punoja. E detyroja veten të bëja ushtrime. Iu përkushtova punës në vend që të shpërqendrohesha. Puna (siç ndodh gjithmonë kur përfshihesh i tëri në të) shpejt u bë diçka e bukur.

Dramaturgu Noel Coward ka thënë, "Puna është më qejf se qejfi vetë."

Është kur punon, *jo* kur e mendon. Aq më tepër kur e mendon përpara se ta bësh.

Për të ndezur zjarrin ju duhet zjarr. Kur fërkoni dy shkopinj së bashku, krijohet fërkim dhe nxehtësi mjaftueshëm për të dhënë një shkëndijë, e më pas, flakë, të cilën mund t'ia vini një zjarri më të madh.

Edhe për ju është po i njëjti proces. Kur nisni një veprim, ju pëlqen ose jo, është njësoj si të fërkoni dy shkopinj së bashku. Mendoni se shkopinjtë do ta bënin këtë vetvetiu? I keni parë ndonjëherë ta bëjnë vetë?

Që kur u botua për herë të parë në vitin 1996, ky libër ka pasur një sukses të cilin nuk e kisha imagjinuar kurrë. Gjatë 18 viteve të para të shitjes, kemi parë përdorimin e internetit, si burimi i parë i informacionit në të gjithë botën. Njerëzit, jo vetëm e kanë blerë këtë libër në internet, por edhe kanë shkruar shënime kritike. E bukura e librarive në internet është se kanë vëzhgime nga njerëz të zakonshëm, jo vetëm gazetarë profesionistë të cilëve u duhet të jenë mendjemprehtë, cinikë dhe të zgjuar, që të mbijetojnë.

Një person që e ka rishikuar këtë libër, në versionin origjinal, ishte Bubba Spencer, nga Tennessee. Ai shkroi: "Nuk është një libër i thellë, me teori të ndërlikuara, se si të përmirësoni jetën. Më së shumti, janë këshilla të mira, se si të rritësh motivimin. Nëse doni të përmirësoni ndonjë pjesë të jetës, atëherë duhet ta lexoni patjetër."

Bubba i dha këtij libri pesë yje dhe i jam mirënjohës atij, më shumë se çdo kritiku profesionist. Ai tha se kisha bërë atë që kisha synuar:

> "Të bësh të thjeshtën të ndërlikuar është diçka e zakonshme; të bësh të ndërlikuarën të thjeshtë, tmerrësisht të thjeshtë, ky është kreativitet."
>
> - Charles Mingus, legjendë e muzikës xhaz

1. SHTRIHUNI NË SHTRATIN E VDEKJES

Vite më parë, teksa po punoja me psikoterapisten Devers Branden, më bëri të provoja ushtrimin e "shtratit të vdekjes".

M'u kërkua që të përfytyroja me qartësi veten, të shtrirë në shtratin e vdekjes, dhe të kuptoja mirë ndjenjat që lidheshin me vdekjen dhe dhënien e lamtumirës. Më pas më kërkoi që me mendje të ftoja njërin pas tjetrit të vinin te koka e krevatit, njerëzit e rëndësishëm për mua. Teksa përfytyroja çdo mik dhe të afërm që vinte të më shihte, duhej t'i flisja me zë të lartë. Duhet t'i thoja atë që doja të dinin prej meje, ndërkohë që po jepja shpirt.

Teksa i flisja çdokujt, mund të ndieja zërin që po më shuhej. Nuk e di pse, por nuk arrita ta mbaja veten. M'u mbushën sytë me lot. Përjetova një ndjenjë kaq të fortë përhumbjeje. Nuk po qaja për jetën time; por për dashurinë që po humbja. Për të qenë më i saktë, ishte shprehja e dashurisë që nuk ishte thënë kurrë.

Gjatë këtij ushtrimi të vështirë, arrita të shihja se çfarë kisha lënë mënjanë në jetën time. Për shembull, se sa shumë i doja fëmijët e mi, të cilëve nuk ua kisha shprehur qartë asnjëherë. Në fund të këtij ushtrimi, ndihesha lëmsh. S'kisha qarë ndonjëherë aq shumë në jetën time. Por kur këto ndjenja u bënë më të qarta, ndodhi diçka e mrekullueshme. U

kthjellova. E dija se çfarë ishte vërtet e rëndësishme dhe se kë kisha përzemër. Për herë të parë kuptova se çfarë donte të thoshte George Patton me fjalët, "Vdekja mund të jetë më emocionuese se jeta."

Që nga ajo ditë, u betova se nuk do t'ia lija më asgjë rastësisë. E binda veten të mos lija asgjë të pathënë. Doja të jetoja sikur në çdo moment mund të vdisja. Që atëherë, e gjithë kjo përvojë ndryshoi mënyrën se si unë jam sjellë me njerëzit. Dhe pika kulmore e ushtrimit u ngulit brenda meje: Nuk kemi përse të presim momentin kur të jemi vërtet pranë vdekjes, që të shijojmë të mirat e të qenit të vdekshëm. Mund ta krijojmë këtë përvojë kur të duam.

Disa vite më pas, kur mamaja ime ishte në prag të vdekjes e shtruar në një spital në Tucson, shkova me nxitim pranë saj për t'i shtrënguar dorën e për t'i shprehur përsëri të gjithë dashurinë dhe mirënjohjen që kam ndier, se çfarë kishte qenë për mua. Kur ndërroi jetë, pikëllimi që ndjeva ishte tejet i fortë, por zgjati pak. Brenda pak ditësh, kuptova se gjithçka e bukur rreth mamasë sime kishte hyrë brenda meje tashmë, dhe do të jetonte aty, përgjithmonë, si një shpirt i dhembshur.

Një vit e gjysmë para se im atë të vdiste, nisa t'i dërgoja letra dhe poezi për ndihmesën që më kishte dhënë në jetën time. I jetoi muajt e fundit të jetës dhe vdiq nga një sëmundje kronike, kështu që të komunikoje dhe ta takoje personalisht, nuk ishte gjithmonë e lehtë. Por, gjithmonë ndihesha mirë që kishte letrat dhe poezitë e mia për t'i lexuar. Njëherë më telefonoi, pasi i kisha dërguar një letër për Ditën e Baballarëve: "Hej, mesa shoh, s'paskam qenë baba aq i keq."

Poeti William Blake na paralajmëroi që të mos i mbaj-

më mendimet tona të kyçura derisa të vdesim. "Kur mendimi mbyllet në shpella," shkruan ai, "atëherë dashuria do t'i shfaqë rrënjët e saj në thellësi të ferrit."

Mendimi se nuk do të vdisni kurrë, ju pengon t'i gëzoheni jetës. Ju dëmton njësoj siç do t'i ndodhte një lojtari basketbolli, që pretendon se loja që po luan, nuk ka fund. Lojtari do ta ulte ritmin, do të luante me dembelizëm, dhe sigurisht, nuk do të kënaqej aspak. Pa një fund, nuk ka lojë. Pa qenë të vetëdijshëm për vdekjen, nuk mund të jeni në dijeni të asaj dhurate që quhet jetë.

Megjithatë, shumica prej nesh (përfshirë edhe mua) vazhdojnë të pretendojnë se loja e jetës nuk do të ketë fund. Vazhdojmë të planifikojmë se një ditë, kur të kemi qejf, do të bëjmë gjëra madhështore. I lëmë objektivat dhe ëndrrat tona në atë ishullin imagjinar që Denis Waitley, në librin e tij *Psikologjia e të fituarit,* e quan "Ishulli Ndonjëditë". Shpesh themi se ja, "Ndonjë ditë do të bëj këtë," dhe, "Ndonjë ditë do të bëj atë."

Të përballemi me vdekjen tonë, nuk ka përse të presim deri kur të na mbarojë jeta. Në fakt, të qenit të aftë për të përfytyruar me detaje orët tona të fundit në shtratin e vdekjes, të krijon një ndjesi paradoksale: ndjesinë e rilindjes - hapi i parë për të motivuar veten pa patur frikë. "Njerëzit që jetojnë thellësisht, - ka shkruar poetja dhe ditaristja Anaïs Nin, - nuk kanë frikë nga vdekja."

Dhe siç thotë Bob Dylan në një këngë: "Ai që nuk është i zënë me lindjen, është i zënë me vdekjen".

2. QËNDRONI TË URITUR

Arnold Schwarzenegger nuk ishte bërë ende i famshëm në vitin 1976, kur drekuam bashkë tek Doubletree Inn, në Tucson, Arizona. Askush në restorant nuk e njohu. Ai ndodhej në këtë qytet për të reklamuar filmin *Qëndro i uritur*, një zhgënjim në shitjen e biletave, të cilin sapo e kishte bërë me Jeff Bridges dhe Sally Field. Unë isha gazetar sportiv për gazetën *Tucson Citizen* në atë kohë, dhe detyra ime ishte të kaloja një ditë të tërë, vetëm për vetëm me Arnoldin dhe të shkruaja një reportazh për të, në shtojcën e të dielës, të gazetës sonë.

As unë nuk kisha kurrfarë ideje se kush ishte apo kush do të bëhej ai. Pranova të kaloja një ditë me të sepse më duhej ta bëja – ishte një detyrë. Edhe pse e pranova pa dëshirë, ishte një takim që nuk do ta harroj kurrë.

Ndoshta, më e paharrueshmja e asaj dite ndodhi kur unë dhe Schwarzeneger pushuam një orë duke drekuar. Kisha nxjerrë bllokun e shënimeve të reporterit dhe po i bëja pyetje rreth artikullit, teksa po hanim. Në një moment, e pyeta rastësisht, "Tani që keni hequr dorë nga bodybuilding, me çfarë do të merreni?"

Me një zë krejt të qetë, sikur po më tregonte ndonjë plan të zakonshëm udhëtimi, m'u përgjigj: "Do të bëhem ylli numër një i gjithë Hollywoodit."

Për dijeninë tuaj, ky nuk ishte Arnoldi elegant, aerobik që njohim sot. Ky burrë ishte i bështëm dhe i stërmadh. Dhe kështu, nga frika, u shtira sikur objektivi i tij m'u duk i arsyeshëm.

U përpoqa të mos e shfaqja habinë dhe talljen ndaj planit të tij. Në fund të fundit, prova e tij e parë me filmat

nuk premtonte shumë. Dhe theksi i tij austriak dhe trupi i çuditshëm e i përbindshëm, nuk të jepte përshtypjen se do të pëlqehej menjëherë nga shikuesit. Më në fund u pajtova me sjelljen e tij të qetë, dhe e pyeta se *si* planifikonte të bëhej ylli i Hollywood-it.

"Është i njëjti proces që përdor në bodybuilding,- shpjegoi. - Fillimisht *krijoni një vizion* të atij që dëshironi të jeni dhe më pas jetojeni sikur kjo të jetë bërë realitet."

Dukej tmerrësisht e lehtë. Shumë e thjeshtë për t'u kuptuar. Por e shkrova. Dhe nuk e harrova kurrë.

Nuk do ta harroj kurrë momentin kur në një emision zbavitës televiziv, po thoshte se shitjet e biletave nga filmi i tij i dytë i *Terminator-it*, e kishin bërë aktorin më të njohur në botë.

Për shumë vite e kam përdorur idenë e Arnoldit për të krijuar një vizion, si një mjet motivimi. Gjithashtu e kam shtjelluar në seminaret trajnuese, në korporatën time. Vini re se Arnoldi tha të *krijoni* një vizion. Ai nuk tha se duhet të prisni derisa t'ju *vijë* vizioni. Ju e krijoni atë. Me fjalë të tjera, shpikeni.

Për ta jetuar jetën me vetëmotivim duhet të keni një arsye që të zgjoheni në mëngjes – diçka që t'ju mbajë të "përfshirë", që të *vazhdoni* të qëndroni të uritur.

Ky vizion mund të krijohet që tani – më mirë tani se më vonë. Ju mund ta ndryshoni gjithnjë nëse doni, por mos jetoni asnjë moment pa një vizion. Shihni më pas se çfarë ndikimi do të ketë kjo që dëshironi me gjithë shpirt për ta jetuar këtë vizion nga aftësia juaj për të motivuar veten.

3. TREGOJINI VETES NJË GËNJESHTËR TË VËRTETË

Më kujtohet kur vajza ime Margery, ishte 12 vjeç atëherë, kur mori pjesë në një aktivitet për të lexuar poezi në shkollë, ku të gjithë shokët dhe shoqet e saj të klasës, duhet të shkruanin një "poemë të gënjeshtërt", që të tregonin sa të mirë ishin.

Ata duhej të krijonin gjëra të pavërteta rreth vetes së tyre, që i bënin të dukeshin të mrekullueshëm. Teksa po dëgjoja poezitë që po bënin fëmijët, kuptova se, pa vetëdije, ata po bënin një version të asaj që Arnoldi bëri për të qartësuar pamjen e të ardhmes së tij. Duke "gënjyer" veten e tyre, ata po krijonin një vizion se çfarë dëshironin të bëheshin.

Është për t'u vënë re se shkollat publike janë kaq larg informacioneve motivuese të arritjes individuale dhe suksesit vetjak, saqë për t'i kërkuar fëmijëve të tregojnë vizione të mëdha për veten e tyre, duhet t'i thonë që të "gënjejnë."

Shumica prej nesh nuk arrijnë ta shohin të vërtetën se ç'mund të jemi. Shkolla e vajzës sime gjeti një zgjidhje të paqëllimshme ndaj kësaj vështirësie: Nëse për ju është e vështirë ta përfytyroni potencialin që keni brenda vetes, atëherë mund ta nisni duke e shprehur atë si një fantazi, ashtu siç bënë fëmijët që shkruan poezitë. Shpikni disa histori se kush do të donit të bëheshit. Shpejt, do të filloni të krijoni një plan për t'i zgjeruar arritjet tuaja. Nëse nuk përfytyroni një imazh më të mirë të vetes suaj, nuk mund të jetoni si i tillë. Shtiruni deri sa t'ia arrini. Gënjeshtra do të bëhet e vërtetë.

4. PËRQENDROHUNI

Shumica prej nesh nuk arrijnë të përqendrohen. Ndiejmë vazhdimisht një kaos mendor acarues, sepse përpiqemi të mendojmë shumë gjëra njëkohësisht. Gjithë kohën mendja jonë është e tejmbushur.

Ish-trajneri i Dallas Cowboys, Jimmy Johnson, u mbajti një fjalim motivues interesant mbi këtë çështje lojtarëve të tij të futbollit, gjatë pushimit të ndeshjes, në Ligën e Futbollit Kombëtar Amerikan, më 1993:

"U thashë atyre se nëse do t'iu vendosja një dërrasë në dhomë, të gjithë do ta kalonin dhe asnjë nuk do të rrëzohej, pasi fokusi i tyre do të ishte ta kalonin këtë dërrasë. Por nëse të njëjtën dërrasë do ta vendosja dhjetë kate lart, midis dy ndërtesave, atëherë vetëm pak do t'ia dilnin, sepse fokusi i tyre do të ishte tek rënia. Fokusi është gjithçka. Skuadra që sot është më e përqendruar, do ta fitojë këtë lojë."

Johnson i tha skuadrës së tij të mos shpërqendrohej nga turma, media, apo mundësia e humbjes, por të përqendroheshin në çdo pjesë të lojës, sikur të ishin thjesht duke bërë stërvitje. Cowboys-at e fituan lojën me rezultatin 52-17.

Kjo histori ka një pikë që shkon përtej futbollit. Shumica prej nesh e humbim përqendrimin në jetë, sepse shqetësohemi gjithmonë nga mundësitë negative. Në vend që të përqendrohemi te dërrasa ne shqetësohemi për gjithë pasojat e rënies. Në vend që të përqendrohemi në synimet tona, ne shpërqendrohemi nga shqetësimet dhe frikërat. Por kur përqendroheni në atë që doni, atëherë kjo do t'ju vijë në jetën tuaj. Kur përqendroheni në të qenit një person i lumtur dhe i motivuar, atëherë ky person do të bëheni.

5. MËSOHUNI TË DJERSINI NË KOHË PAQEJE

Sa më të ashpër të jeni me veten, aq më të lehtë do ta keni jetën. Ose, siç thonë dhe veteranët, sa më shumë të djersini në paqe, aq më pak gjak do të derdhni në luftë.

Ishte Rett Nichols, miku im i fëmijërisë, personi i parë që ma tregoi këtë parim konkretisht. Kur luanim bejsboll në ligën për të vegjlit, gjithmonë shqetësoheshim se sa shpejt e hidhnin topin lojtarët. Ishim në një ligë vërtet të mirë dhe hedhësit kundërshtarë e të zhvilluar para kohe, të cilëve gjithmonë kërkonim t'u shihnim çertifikatën e lindjes, gjatë lojës e hidhnin topin drejt nesh me një shpejtësi marramendëse.

Nisëm të shkonim me frikë drejt vendit ku gjuhej topi. Nuk ishte diçka e bukur. Kjo pjesë e lojës ishte bërë diçka që duhej ta kalonim pa e turpëruar veten shumë. Por më pas Rett-it i erdhi një ide.

"Po sikur hedhjet e topit që përballojmë në lojë të jenë më të ngadalta se ato të stërvitjes?" - pyeti Rett-i.

"Ky është problemi, - i thashë. - Nuk njonim ndonjë që të na e hedhë topin aq shpejt. Ja pse në lojë është kaq e vështirë. Topi duket si një aspirinë që të vjen me shpejtësi 200 milje në orë."

"E di që nuk njohim njeri që mund të na e hedhë një top bejsbolli aq shpejt," tha Rett-i. "Por, po sikur të mos jetë top bejsbolli?"

"Nuk po të kuptoj," i thashë.

Në atë çast, Rett-i nxori nga xhepi një top plastik golfi, me vrima. Si topi me të cilin baballarët tanë luanin për të praktikuar golfin.

"Merr një shkop," tha Retti.

Mora një shkop bejsbolli dhe iu drejtuam parkut, pranë shtëpisë së Rettit. Retti shkoi tek një vend i ngritur, ku hedhësit hidhnin topin, por qëndroi një metër më afër se zakonisht. Po qëndroja tek vendi ku pritet topi, kur ai e hodhi drejt meje dhe unë u përpoqa ta gjuaja.

"Ha ha!" ia bëri Rett-i. "*Asnjeri* nuk do ta hedhë dot më shpejt se kaq në ligën për të vegjlit! Le të fillojmë!"

Pastaj me radhë ia hodhëm njëri tjetrit këtë top të vogël, të çuditshëm, që fërshëllente me një shpejtësi të madhe. Topi jo vetëm që ishte tmerrësisht i shpejtë, por krijonte një harkore dhe ulej më shpejt se çdo hedhje e kujtdo lojtari tjetër.

Kur erdhi koha që unë dhe Rett-i të luanim ndeshjen e radhës, ishim gati. Hedhjet e topit dukeshin sikur ishin me xhirim të ngadaltë. Si tullumbace të mëdhaja të bardha. Arrita të bëja goditjen e parë e të vetme të fitores, pas praktikës me Rett-in. Hedhjen e bëri një mëngjarash dhe topi dukej sikur po rrinte pezull në ajër, para se ta godisja fort.

Mësimin që mora nga Rett-i nuk e kam harruar kurrë. Sa herë i frikësohem diçkaje që po vjen, gjej një mënyrë për të bërë një gjë edhe më të vështirë ose të frikshme. Sapo e bëj të vështirën, të vërtetën e bëj me qejf.

Boksieri i madh, Muhammad Ali, e përdorte këtë parim kur zgjidhte partnerët e stërvitjes. Ai sigurohej që partnerët me të cilët stërvitej përpara ndeshjes, të ishin më të *mirë* se boksieri me të cilin do të ndeshej. Nuk ishin më të mirë në çdo aspekt, por ai gjente partnerë që ishin më të mirë në një gjë, sesa kundërshtari i radhës. Pasi përballej me ta, në çdo ndeshje që shkonte, ai e dinte se tashmë ishte ndeshur me dikë aq të mirë, dhe fitonte.

Ju mund të inskenoni një betejë më të vështirë se ajo që duhet të përballeni. Shihni se çfarë ndodh me motivimin tuaj, kur përballeni me betejën e vërtetë.

6. THJESHTOJENI JETËN

Vince Lombardin, trajnerin e famshëm të skuadrës së futbollit të Green Bay Packer, e pyetën njëherë pse skuadra e tij, kampione e botës, me shumë lojtarë të talentuar, kishte një skemë loje kaq të thjeshtë. "Është e vështirë të jesh luftarak, kur je konfuz," tha ai.

Një nga të mirat që ka planifikimi krijues i jetës, është mundësia për t'i thjeshtuar gjërat. Ju mund të hiqni, delegoni dhe shmangni të gjithë veprimtaritë që nuk ju ndihmojnë të arrini synimet tuaja.

Një mënyrë tjetër efektive, për të thjeshtuar jetën tuaj, është kombinimi i detyrave. Kjo ju lejon të arrini dy ose më shumë objektiva njëkohësisht.

Teksa planifikoj ditën time, kujtohem se pas punës, duhet të blej gjëra për familjen. Një detyrë që nuk mund ta anashkaloj, pasi po na mbaron gjithçka kemi për të ngrënë. Vërej gjithashtu, se një nga synimet e mia është të mbaroj së lexuari përmbledhjet e librave që ka lexuar vajza ime, Stephanie. Gjithashtu kuptoj se kam marrë vendim që të kaloj më shumë kohë me fëmijët e mi, pasi kisha filluar të flija gjumë sapo kthehesha në shtëpi vonë dhe i kapitur.

Një orientim dinamik ndaj ditës, me një fjalë, ta bësh çdo ditë më të thjeshtë dhe më punëmbaruar se e djeshmja – ju jep mundësinë t'i vështroni këto detyra dhe synime të vogla

dhe të pyesni veten, "Kë mund të kombinoj?" (Kreativiteti, në të vërtetë, s'është veçse si të bësh kombinime të rastësishme në muzikë, arkitekturë – gjithçka, përfshirë në ditën tuaj.)

Pasi e mendova pak, kuptova se ndërkohë që bëj blerje, mund të kaloja njëfarë kohe me fëmijët e mi. (Duket kaq normale dhe e thjeshtë, por sa herë kam shkuar për të blerë pa u menduar, apo të bëj gjëra për llogari timen e më pas të mos kem kohë të luaj me fëmijët.) Atëherë kujtohem se dyqani ushqimor ku blej, ka një seksion me ushqime të ftohta dhe disa tavolina. Fëmijëve të mi u pëlqen të bëjnë lista e të shkojnë lart e poshtë sektorëve, që ta mbushin karrocën me ushqime vetë. Kështu, ndërkohë që ata bëjnë këtë, unë vendos të lexoj përmbledhjen e librit që ka lexuar vajza ime. Ata më shohin se ku jam ulur, e vijnë vazhdimisht të më thonë se çfarë kanë zgjedhur të blejnë. Pas gati një ore, tri gjëra kanë ndodhur në të njëjtën kohë: 1) Kam bërë diçka me fëmijët; 2) kam lexuar mirë analizat e librit; dhe 3) kemi përfunduar blerjet.

Në librin e saj, *Të ndërtosh trurin në vetëm 12 javë*, Marilyn Vos Savant, rekomandon diçka të ngjashme për të thjeshtuar jetën. Ajo na këshillon që të bëjmë një listë të çdo detyre të vogël që duhet bërë, e zëmë, në fundjavë dhe më pas t'i bëjmë të gjitha njëkohësisht, në një aksion të vetëm, emocionues dhe të përqendruar. Një sulm i fuqishëm. Me fjalë të tjera, bashkojini të gjitha detyrat e vogla dhe bëjini një detyrë të vetme, që pjesa e mbetur e fundjavës të jetë tërësisht e lirë për ta kaluar si të duam.

Bob Koether, i cili ka qenë president i Infincom, kishte sistemin më të thjeshtë që kam parë ndonjëherë se si menaxhohet koha. Metoda e tij ishte kjo: bëni gjithçka në

moment – mos lini asgjë për ta bërë më vonë. Bëjeni tani, që e ardhmja të jetë gjithnjë e hapur. Ishte gjithmonë një përvojë ta shihje duke vepruar.

Teksa isha ulur në zyrën e tij, përmenda emrin e një personi, kompanisë së të cilit doja t'i bëja trajnim në të ardhmen.

"Do ta shënosh diku që të lidhesh me të dhe t'i bësh të ditur se do t'i telefonoj?" e pyeta.

"Të mbaj *shënim*?" pyeti i tmerruar.

Papritur, para se të hapja gojën, Bob shtyu karrigen e tij dhe i telefonoi këtij personi. Brenda dy minutave, më la një takim me të, dhe pasi e uli telefonin, tha, "Ja, u krye! Ç'do bëjmë tjetër?"

I thashë se kisha përgatitur raportin që donte mbi trajnimin e skuadrave të shërbimit dhe ia dorëzova.

"Mund ta lexoni më vonë e të më thoni," i kërkova unë.

"Prit një sekondë," tha ai, i përfshirë tërësisht në leximin e raportit. Pas nja dhjetë minutash, gjatë të cilave atë çka i interesonte e lexoi me zë, raporti u thith, u diskutua, dhe u vendos në dosje.

Ky sistem *për të menaxhuar kohën* nuk kishte të ngjarë. Çfarë emri do t'i vinit? Ndoshta, "Merrni Përsipër Gjithçka Menjëherë". Kjo ia lehtësonte jetën Bob-it. Ai ishte një CEO luftarak dhe i suksesshëm, dhe siç ka thënë Vince Lombardi "Është e vështirë të jesh luftarak kur je i pështjelluar."

Shumica e njerëzve nuk guxojnë ta shohin veten si krijues, pasi e lidhin kreativitetin me vështirësinë. Por kreativiteti është thjeshtësi.

Michelangelo thoshte se ishte në gjendje ta *shihte* kryeveprën e tij, *Davidin*, në brendësi të masivit të mermerit që

e zbuloi te një shkëmb gjigant. Puna e tij e vetme, thoshte, ishte heqja e pjesëve të panevojshme dhe në këtë mënyrë do të shfaqej statuja. Arritja e thjeshtësisë në jetët tona të rrëmujshme dhe të vrullshme është një proces i vazhdueshëm, ku ju duhet të hiqni tej gjërat e panevojshme.

Përvoja ime më dramatike kur kuptova fuqinë e thjeshtësisë ishte në vitin 1984, kur isha punësuar që të shkruanim spotet elektorale në televizion dhe radio, për Jim Kolbe, një kandidat për Kongresin e Shteteve të Bashkuara të Amerikës, në qarkun e pestë të Arizona-s. Në atë fushatë e provova vetë se si përqendrimi, qëllimi dhe thjeshtësia, mund të punojnë bashkë për të arritur një rezultat të shkëlqyer.

Bazuar mbi historinë e karrierës së mëparshme politike, Kolbe kishte një mundësi rreth 3 për qind për t'i fituar zgjedhjet. Kundërshtari i tij ishte një kongresmen i mirënjohur, në një kohë kur kundrejt këtyre personave, një sfidues e kishte gati të pamundur të fitonte. Për më tepër, Kolbe ishte një republikan, në një qark me shumicë demokrate. Dizavantazhi i fundit për të ishte se kishte provuar edhe një herë më parë ta mundte po këtë person, Jim McNulty-n, dhe kishte humbur. Votuesit e kishin thënë fjalën e tyre.

Kolbe e drejtoi vetë fushatën me një qëllim të përcaktuar. Ishte i palodhur, e në saje të parimeve të palëkundshme, shfaqte gatishmëri të lartë dhe na jepte energji të gjithëve. Këshilltari politik, Joe Shumate, një nga njerëzit më mendjemprehtë që kam punuar ndonjëherë, na mbante vazhdimisht të përqendruar me strategjinë e fushatës. Ishte puna e spoteve dhe e medias që duhej mbajtur e thjeshtë dhe e fortë.

Edhe pse kundërshtari ynë bëri gati 15 spote të ndryshme, secila mbi një çështje specifike, ne vendosëm që në fillim t'i qëndronim të njëjtit mesazh, nga spoti i parë, deri tek e fundit. Kryesisht dhamë të njëjtin spot. E dinim se, edhe pse ky qark ishte me shumicë demokrate, sondazhet tona tregonin që nga ana filozofike, kishte më shumë konservatore. Kolbe vetë ishte konservator dhe pikëpamjet e tij përputheshin me ato të votuesve më shumë sesa kundërshtari ynë, pavarësisht se ata nuk ishin ende në dijeni të kësaj gjëje. Të gjitha reklamat tona përqendroheshin në këtë temë të thjeshtë: Kush *ju* përfaqëson më mirë? Kjo na dha mundësi të përparonim shumë në sondazhe, teksa mbrëmja e zgjedhjeve afronte.

Festa që zgjati gjithë natën për fitoren e papritur të Jim Kolbe, ma bëri të qartë mesazhin: Sa më thjesht ta bësh, aq më mirë shkon. Kolbe fitoi me një rezultat të ngushtë atë mbrëmje, por ai qëndroi 11 mandate dhe tani është një zyrtar i Obama-s. Nuk e ka ndërlikuar kurrë mesazhin e tij, i ka mbajtur parimet të forta e të thjeshta, edhe kur kjo nuk dukej normale.

Është e vështirë të qëndroni të motivuar kur jeni të pështjelluar. Kur e thjeshtoni jetën, fitoni më shumë përqendrim. Sa më shumë të përqendroheni, aq më të motivuar bëheni.

7. KËRKONI ARIN E HUMBUR

Kur ndihem i lumtur, shikoj lumturi tek të tjerët. Kur jam zemërdhembshur, shikoj dhembshuri tek njerëzit e tjerë.

Kur kam plot energji dhe shpresë, shoh mundësi kudo rreth meje. Por kur jam i nevrikosur, i shoh të tjerët si provokues, pa arsye. Kur jam i dëshpëruar, vërej se sytë e të tjerëve janë të trishtuar. Kur jam i lodhur, e shoh botën si të mërzitshme dhe të pabukur. Unë jam ai çfarë shoh!

Nëse udhëtoj drejt Phoenix-it dhe ankohem, "Sa vend i rrëmujshëm, i populluar dhe me pluhur që është!" atëherë në të vërtetë po shpreh atë që *unë* ndiej në atë moment. Nëse atë ditë do të ndihesha i motivuar, plot shpresë dhe gëzim, teksa udhëtoj drejt Phoenix-t, shumë lehtë mund të thosha: "Uau, ç'metropol i zhvilluar dhe i vrullshëm që është!". Sërish, edhe këtu do të përshkruaja peizazhin tim të brendshëm, jo Phoenix-in.

Vetëmotivimi ynë zbehet më së shumti nga mënyra si zgjedhim t'i shohim rrethanat në jetën tonë. Kjo ndodh pasi ne nuk i shohim gjërat siç janë, por siç *jemi*.

Në çdo rrethanë, mund të zgjedhim të shohim arin ose pisllëkun. Atë që kërkojmë, gjejmë. Pika më e mbarë për të nisur vetëmotivimin, është se çfarë zgjedhim të kërkojmë te gjërat që na rrethojnë. A e shohim mundësinë kudo? "Kur hap sytë në mëngjes," ka thënë Colin Wilson, "nuk përballem me botën, por me një milion fjalë të mundshme."

Gjithmonë është zgjedhja jonë. Çfarë bote duam të shohim sot? Mundësia është ari i jetës. Është gjithçka që ju duhet për të qenë të lumtur. Është fusha pjellore ku ju rriteni si individë. Mundësitë janë si grimcat mikroskopike kuantike, që ekzistojnë vetëm kur shihen nga një vëzhgues. Mundësitë tuaja do të shumëfishohen kur të zgjidhni t'i shihni.

8. SFIDOJENI VETEN

I keni hedhur ndonjëherë një vështrim të shpejtë kroskotit të një avioni gjigant, teksa ngjiteni në fluturim me të? Është një pamje që të bën përshtypje: plot me butona, leva, numra dhe çelësa, të gjitha nën një xham të madh. Po sikur, teksa po hipnit, pa dashje dëgjoni pilotin që pyet bashkëpilotin, "Joe, më kujto pak, çfarë bëjnë këto butonat këtu?" Po ta dëgjoja unë, kjo do të ma vështirësonte fluturimin. Por shumica prej nesh, pilotojnë në jetët e tyre, pa pasur ndonjë dijeni çfarë bëjnë butonat. Nuk e përdorim kohën për të mësuar se ku ndodhen butonat tanë, apo se çfarë mund të bëjnë.

Që sot e tutje, përkushtohuni për të vënë re gjithçka që ju ngacmon. Shënoni çdo gjë që ju frymëzon. Ky është paneli juaj i kontrollit. Këto butona operojnë të gjithë sistemin tuaj të motivimit.

Motivimi nuk ka përse të jetë i rastësishëm. Për shembull, nuk keni përse të prisni me orë të tëra, derisa një këngë që ju pëlqen të transmetohet në radio. Ju mund t'i zgjidhni këngët që doni të dëgjoni. Nëse ka disa këngë të caktuara që ju gëzojnë, bëni një miks dhe mbajeni në makinë që ta dëgjoni në çdo moment. Kontrolloni të gjitha këngët që keni dhe krijoni një "listë me këngët më motivuese" për veten tuaj.

Përdorni gjithashtu edhe filmat. Sa herë ju ka ndodhur që, pasi shihni një film, të ndiheni të frymëzuar dhe të gatshëm për ta marrë botën përsipër? Sa herë që kjo të ndodhë, shkruajeni emrin e filmit në një bllok të veçantë shënimesh, të cilit mund t'i vini një etiketë me emrin "butonat e duhur". Gjashtë muaj deri një vit më vonë, mund ta shihni filmin

dhe të merrni të njëjtën ndjesi frymëzuese. Shumica e filmave që na frymëzojnë, kur i shohim për herë të dytë, janë edhe më mirë.

Ju keni më shumë kontroll mbi mjedisin tuaj, nga ç'mund ta kuptoni. Mund të nisni ta programoni veten me vetëdije, që të jeni më të përqendruar dhe të motivuar. Njihuni me panelin tuaj të kontrollit dhe mësoni si t'i shtypni butonat tuaj. Sa më shumë të dini se si të operoni, aq më i lehtë do të jetë motivimi i vetes.

9. MBANI NJË RAPORT LLOGARIDHËNIEJE

Nuk na lodhin gjërat që bëjmë, por ato që nuk bëjmë. Detyrat që *nuk* i përfundojmë shkaktojnë lodhjen më të madhe.

Po zhvilloja një seminar motivues në një kompani mirëmbajtjeje dhe gjatë një pushimi, një burrë që dukej rreth të gjashtëdhjetave, erdhi drejt meje. "Problemi im," tha ai, "është që nuk e çoj asnjëherë një punë deri në fund. Gjithmonë i nis gjërat – këtë projekt apo atë, por nuk i përfundoj kurrë. Pa përfunduar ato që kam nisur, filloj diçka tjetër."

Më pas pyeti nëse mund t'i thoja disa pohime të cilat mund t'ia ndryshonin mënyrën se si besonte. Ai e dallonte që problemi kishte të bënte me besimin. Meqë besonte se nuk ishte i zoti për të përfunduar detyrat, nuk çonte asgjë deri në fund. Kështu që kërkonte ndonjë fjalë apo frazë magjike që do ta ndryshonte.

"Mendon se pohimet janë ato që të duhen?" e pyeta. "Nëse do të duhej të mësoje se si të përdorje një kompjuter, a do të mund ta bëje duke qëndruar mbi krevat dhe duke

përsëritur pohimin, "Unë di si ta përdor një kompjuter. Jam shumë i zoti me kompjuterat. Jam një magjistar me kompjuterat'?"

Ai pranoi se pohimet me siguri nuk do të ndikonin aspak në aftësinë e tij për të përdorur një kompjuter.

"Mënyra më e mirë për të ndryshuar sistemin tënd të besimit, është të ndryshosh të *vërtetën* mbi veten tënde," i thashë. "Ne besojmë më shpejt diçka të vërtetë, sesa pohimet e pavërteta. Që të besosh se je i zoti në kryerjen e detyrave, duhet ta fillosh duke shënuar detyrat që përfundon."

Ai e ndoqi sugjerimin tim me entuziazëm të madh. Bleu një bllok shënimesh dhe në krye të faqes së parë shkroi, "Gjërat që kam përfunduar." Çdo ditë, ai e bëri pikësynim që t'i vinte vetes objektiva të vogla dhe t'i përfundonte. Nëse më parë do të ishte duke pastruar hyrjen e shtëpisë dhe e linte pa përfunduar kur binte zilja e telefonit, tani e linte zilen të binte, vazhdonte me pastrimin dhe e shënonte në bllok. Sa më shumë gjëra që shënonte, aq më shumë vetëbesim krijonte, se vërtet po bëhej i zoti në përfundimin e detyrave. Madje kishte edhe një bllok shënimesh për ta vërtetuar.

Shihni se sa më i qëndrueshëm ishte ky besim i ri, në krahasim me përpjekjen për ta arritur me pohime. Ai mund t'i kishte pëshpëritur vetes gjatë gjithë natës, "Jam shumë i zoti në përfundimin e detyrave," por ana e djathtë e trurit të tij do ta dinte më mirë këtë gjë. Do t'i thoshte, "Jo, nuk je."

Mjaft u shqetësuat se çfarë mendoni për veten dhe tani filloni të ndërtoni një raport llogaridhënie që vërteton se mund të motivoheni për të bërë gjithçka që doni.

10. MIRËPRISNI TË PAPRITURËN

Shumica e njerëzve nuk e mendojnë veten si krijues, megjithatë të gjithë jemi të tillë. Shumica thonë, "Motra ime është krijuese, ajo pikturon," ose, "Babai im është krijues, ai këndon dhe shkruan tekste." Nuk e kuptojmë, se që të gjithë *jemi* krijues. Një nga arsyet e kësaj është se zakonisht të qenit *krijues* e lidhim me të qenit *origjinal*. Por në të vërtetë, kreativiteti nuk ka të bëjë aspak me origjinalitetin – ka të bëjë tërësisht me të qenit *spontan*. Që të jeni krijues, nuk është nevoja të jeni origjinalë. Në fakt, ndonjëherë ju lehtëson të kuptoni se askush nuk është origjinal. Edhe Mozart-i tha se nuk kishte kompozuar kurrë një melodi origjinale. Melloditë e tij ishin të gjitha kombinime të melodive old folk.

Nëse besoni që jeni krijuar si shembylltyrë e Krijuesit tuaj, si rrjedhojë, edhe ju jeni krijues. Kështu pra, nëse jeni të gatshëm *ta shihni veten* si krijues, mund të filloni ta zhvilloni këtë në çdo gjë që bëni. Mund të filloni të mendoni zgjidhje të ndryshme spontane, ndaj sfidave që ju hedh jeta.

11. GJENI ÇELËSIN TUAJ TË SUKSESIT

Kam pasur ndjesinë se çdokujt në jetë, në një moment të caktuar, i kanë dhënë një libër udhëzues, se si të ketë sukses në jetë. Kurse unë, për një arsye të caktuar, nuk isha aty kur u shpërndanë. U ndjeva pak a shumë si ai poeti spanjoll, Cesar Vallejo, i cili ka shkruar, "Epo, ditën që linda unë, Zoti ishte sëmurë."

Isha në mes të tridhjetave, në kulmin e vështirësive, me një vështrim pesimist dhe kurrfarë qëllimi, ia shpreha

mërzinë time një miku, Dr. Mike Killebrew, i cili më rekomandoi një libër. Deri në atë moment, nuk besoja se mund të ekzistonte një libër i cili tregon se si të kesh sukses në jetë.

Titulli i librit ishte *The Master Key to Riches* (Çelësi kryesor drejt pasurimit), nga Napoleon Hill. Për ca kohë ky libër qëndroi në raft. Nuk besoja në librat motivues apo vetëndihmues. Ishin për budallenjtë, naivët. Më në fund, fjala *pasuri* që ishte tek titulli, sikur më bindi ta lexoja. Pasuria do të ishte një shtojcë e mirëpritur në jetën time. Ndoshta ishte ajo që më duhej për t'u lumturuar dhe për të fshirë problemet e mia.

Në fakt, libri, më shumë se për të fituar para (pse duke praktikuar parimet në libër, fitimet e mia u dyfishuan brenda vitit) pati vlerë për rritjen e aftësisë sime. Këshilla e Napoleon Hill-it më në fund ndezi një zjarr brenda meje, që më ndryshoi të gjithë jetën.

Shpejt, fitova një aftësi të cilën më vonë do ta kuptoja se ishte vetëmotivimi. Pasi lexova atë libër, lexova të gjithë librat e tjerë të Napoleon Hill. Bleva gjithashtu edhe audiolibra motivues, që t'i dëgjoja në makinë apo çdo mbrëmje para se të flija. Çdo gjë që kisha mësuar në shkollë, universitet, nga familja dhe miqtë, u flakën nga dritarja. Pa e kuptuar tërësisht, po përfshihesha në procesin e rindërtimit të plotë të mënyrës se si mendoja. Mendim pas mendimi, unë po zëvendësoja këndvështrimin cinik dhe pasiv mbi jetën, me një këndvështrim të ri optimist dhe energjik.

Atëherë, cili na qenka ky çelës që të bëka të pasur? "Çelësi madhështor i pasurisë," shkruan Hill, "është as më shumë e as më pak, porse disiplina vetjake e nevojshme, që ju ndihmon për të marrë kontrollin e plotë të mendjes su-

aj. Mos harroni, është thellësisht i rëndësishëm fakti që, e vetmja gjë mbi të cilën keni kontroll të plotë, është gjendja juaj mendore." Të merrja kontrollin e plotë të mendjes sime, për mua do të ishte një aventurë e gjatë sa jeta, por isha i dëshiruar ta nisja.

Ndoshta libri i Hill-it nuk ka për të qenë çelësi juaj i suksesit, por ju premtoj se nëse kërkoni, keni për ta gjetur librin udhëzues se si të keni sukses në jetën tuaj. Ndoshta mund të jetë The *Power of Now* nga Eckhart Tolle, *The Last Word in Power* nga Tracy Goss, *Frankenstein's Castle* nga Colin Wilson, ose *The Six Pillars of Self-Esteem* nga Nathaniel Branden. Të gjitha këto libra do ta bënin për mua transformimin parësor, dhe më kanë ngjitur më lart shkallës së motivimit. Çelësi juaj mund edhe të vijë nga letërsia që zgjidhni. Do ta gjeni kur të jeni gati për të kërkuar. Është diku duke ju pritur.

12. VENDOSENI BIBLIOTEKËN TUAJ MBI RROTA

Një nga mundësitë më të mëdha për të motivuar veten tuaj, qëndron në mënyrën se si e shfrytëzoni kohën kur jeni duke i dhënë makinës. Nuk ka më justifikime që koha kur rrini në makinë të jetë pasive ose acaruese, apo të mos jetë motivuese. Me larminë e madhe të audiolibrave që gjenden sot, kohën që jeni në rrugë mund ta përdorni për të fituar njohuri dhe njëkohësisht për të motivuar veten.

Kur kohën që rrimë në makinë e përdorim për të dëgjuar muzikë hip-hop apo për të sharë kur ka trafik, ne dëmtojmë gjendjen tonë mendore. Përveç kësaj, nëse dëgjojmë në radio

për një kohë të gjatë programe me lajme nga tabloidet, ne krijojmë një këndvështrim të deformuar mbi jetën. Programet e lajmeve ditët e sotme kanë vetëm një qëllim: të shokojnë ose të trishtojnë dëgjuesin. Kërkohen dhe gjenden historitë më vulgare dhe të tmerrshme, që ndodhin në gjithë shtetin dhe kombin.

Këtë e përjetoja vetë, kur punoja për një gazetë ditore. Shihja se sa tmerroheshin gazetarët e lajmeve lokale, kur atë ditë nuk kishte vrasje apo përdhunime. Shihja se si kërkonin me shpejtësi agjencitë e lajmeve për të parë nëse ndonjë lajm nga një shtet tjetër, ishte boll i tmerrshëm për ta bërë të shitshëm. Nëse nuk ishte mbytur njeri, ata do të ngurronin për të njoftuar për dikë që ka shpëtuar nga mbytja.

Nuk ka asgjë të keqe apo të gabuar këtu. Nuk është e pamoralshme apo joetike. Shuan urinë e publikut për lajme të këqija. Është pikërisht ajo që njerëzit kërkojnë, kështu që, në një mënyrë, është një lloj shërbimi. Por dimensionet më dëmtuese arrihen kur një dëgjues beson se gjithë këto lajme të këqija, janë një pasqyrim i vërtetë dhe i drejtë i asaj që po ndodh nëpër botë. Nuk është kështu. Është zgjedhur me qëllim që t'i bëjë transmetimet pikante dhe t'i mbajë dëgjuesit të interesuar. Është krijuar për të trembur, sepse njerëzit e trembur janë një audiencë që tërhiqen kollaj, dhe reklamuesit kështu e pëlqejnë.

Nëse do të ishim më përzgjedhës me mënyrën se si e programojmë mendjen teksa jemi duke i dhënë makinës, mund të arrijmë zbulime emocionuese në dy fusha të rëndësishme: njohuria dhe motivimi. Tani gjenden me qindra seri audiolibrash mbi vetëmotivimin, përdorimin e internetit, mbi shëndetin, vendosjen e objektivave, dhe mbi të gjitha, çështjet e dobishme për të cilat duhet të mendojmë, nëse

duam të zhvillohemi. Nëse atë që mendojmë ia lëmë rastësisë apo një stacioni radioje me programe tabloide, atëherë humbim një pjesë të madhe të kontrollit mbi mendjet tona.

Sot, shumë njerëz kalojnë boll kohë duke i dhënë makinës. Është llogaritur se shoferët, me audiolibra motivues dhe edukues, në tre muaj ngarje, mund të mësojnë sa për një semestër në universitet. Shumica e librarive kanë seksione të mëdha, vetëm për audiolibrat dhe gjithë librat më të mirë dhe të fundit, tani mund t'i gjeni në adresat ku shiten libra në internet.

A janë të mira të gjitha programet e motivimit? Jo. Disa prej tyre mund të mos kenë asnjë ndikim tek ju. Prandaj është mirë të lexoni recensionet e klientëve, përpara se të blini një program audio në internet. Por, ka pasur kaq shumë raste kur një audiolibër motivues i mrekullueshëm që kam dëgjuar në makinën time, ka lënë një ndikim pozitiv mbi gjendjen time mendore dhe aftësinë për të jetuar dhe punuar me entuziazëm.

Në kujtesën time qëndron një moment mbi të tjerët edhe pse ka pasur me qindra. Një ditë, po udhëtoja me makinën time dhe po dëgjoja serinë klasike të audiolibrave të Wayne Dyer, *Choosing Your Own Greatness*. Në fund të një argumenti të gjatë dhe ndikues, për të mos e lënë lumturinë në varësi të një objekti material që qëndron në të ardhmen, Dyer tha, "Nuk ka rrugë drejt lumturisë. Lumturi është vetë rruga"

Që në momentin kur ky mendim i vetëm hyri lehtësisht në mendjen time nuk u largua më kurrë. Nuk ishte një mendim origjinal, por paraqitje e këndshme e Dyer-it, e mbushur me një gëzim të paqtë dhe i thënë me kaq lehtësi, më ndryshoi në një mënyrë të tillë, sa asnjë papirus i lashtë s'do

ta kishte arritur. Kjo është një nga të mirat e mënyrës së të mësuarit me libra audio: nxit një përvojë tejet intime, vetë për vetëm.

Wayne Dyer, Marianne Williamson, Caroline Myss, Barbara Sher, Tom Peters, Nathaniel Branden, Earl Nightingale, Alan Watts dhe Anthony Robbins, janë vetëm disa motivues, audiolibrat të të cilëve më kanë ndryshuar jetën. Edhe ju do të gjeni të preferuarit tuaj. Nuk keni përse të gjeni kohë për të shkuar në bibliotekë. Harrojeni bibliotekën. Ju po e ngisni tashmë një të tillë.

13. PLANIFIKONI PUNËN TUAJ ME SAKTËSI

Disa prej nesh mund të mendojnë se janë tepër të dëshpëruar, të nevrikosur, apo të mërzitur për disa probleme të caktuara që kanë tani, që të nisin një drejtim të ri për motivimin vetjak. Por Napoleon Hill këmbëngul se kjo është koha më e mirë për të mësuar një nga rregullat më të pazakonta të jetës: "Ekziston një rregull i pamohueshëm për të zotëruar vuajtjet dhe zhgënjimet, dhe ky është ndryshimi i këtyre lodhjeve emocionale përmes punës së planifikuar mirë. Është një rregull që nuk ka të ngjashëm."

Sapo të krijojmë imazhin e personit që duam të bëhemi, hapi tjetër në këtë rrugë është "puna e planifikuar mirë". Puna e planifikuar mirë nxit energjinë që vjen nga qëllimi. Pa të, ne vuajmë nga një lloj i çuditshëm çrregullimi i mungesës së qëllimit. Nuk kemi qëllim. Nuk e dimë se ku po shkojmë apo se çfarë po bëjmë.

Shumë vite më parë, kur isha trajner në një kompani për menaxhimin e kohës, mësonim biznesmenët se si të maksi-

mizonin kohën që shpenzonin në punë. Ideja parësore ishte kjo: një orë planifikim kursen tre orë zbatim.

Megjithatë, shumica prej nesh nuk mendojnë se kanë kohë për atë orë planifikimi. Jemi shumë të zënë me fshirjen e problemeve të djeshme (të cilat u shkaktuan nga mungesa e planifikimit). Nuk e shohim ende se planifikimi do të ishte ora më produktive që mund të shpenzojmë. Në vend të kësaj, vërdallisemi në vendin e punës dhe reagojmë ndaj problemeve. (Sërish, shumica prej të cilave rezultojnë nga mosplanifikimi.) Një takim i planifikuar me kujdes mund të marrë një të tretën e kohës që merr një takim i paplanifikuar, për të gjithë.

Miku im Kirk Nelson, menaxhonte një staf të madh për shitjet, në një radio kryesore. Suksesi në jetën e tij ishte normal, derisa zbuloi parimin e punës së planifikuar mirë. Çdo fundjavë ai kalonte dy orë në kompjuter, për të planifikuar javën e ardhshme. "Kam bërë një ndryshim të madh," tha ai. "Jo vetëm që përfundoj trefishin e punës, por e kam atë nën kontroll. Java më duket e imja. Puna më duket e imja. Jeta më duket e imja."

Është e pamundur të punoni me një qëllim të përcaktuar mirë dhe të jeni të dëshpëruar njëkohësisht. Puna e planifikuar me kujdes do t'ju motivojë të bëni më shumë dhe të shqetësoheni më pak.

14. LUANI ME MENDIMET TUAJA

Nëse keni trajnuar ose keni punuar me fëmijë për basketboll, e dini se shumica prej tyre priren të driblojnë vetëm me një

dorë – atë që përdorin më shumë. Kur e vini re që një fëmijë e bën këtë, ju mund ta thërrisni mënjanë dhe t'i thoni, "Billy, po triblon gjithë kohën vetëm me njërën dorë dhe mbrojtësi mund të ta marrë kollaj topin kur e bën këtë. Mundësitë e tua pakësohen. Duhet të driblosh edhe me dorën tjetër, që ai të mos e kuptojë asnjëherë se nga do të shkosh."

Në këtë pikë, Billy mund të thotë, "Nuk mundem." Kurse ti buzëqesh dhe i thua, "Si nuk mundesh?"

Billy ju tregon se kur driblon me dorën më të dobët, nuk arrin ta kontrollojë topin. Kështu, në mendjen e tij, ai nuk mundet.

"Billy," i thua ti. "Problemi nuk është që nuk *mundesh*, thjesht nuk e ke *bërë*."

Më pas ju i shpjegoni Billy-t se, nëse do të praktikohet, edhe dora tjetër mund të driblojë po aq mirë. Duhet thjesht të triblosh topin mjaftueshëm. Është vetëm formimi i një zakoni. Pasi të praktikojë sa duhet driblimin me dorën tjetër, Billy do të kuptojë se kishit të drejtë.

I njëjti parim është i vërtetë edhe për riprogramimin e zakoneve tona dominante të të menduarit. Nëse kryesisht kemi zakon të mendojmë në mënyrë pesimiste, ajo çfarë duhet të bëjmë, është të driblojmë me dorën tjetër: mendoni më shpesh mendime optimiste sa t'ju duket e natyrshme.

Nëse dikush do të më kishte pyetur (përpara se të nisja rrugën e vetëmotivimit që filloi me Napoleon Hill-in) se përse nuk provoja të isha më synues dhe optimist, do t'i kisha thënë, "Nuk mundem. Nuk e bëj. Nuk di se si." Por do të ishte më e saktë të thoja vetëm, "Nuk e kam bërë."

Të mendosh është njësoj si të luash me një top basketbolli. Nga njëra dorë, mund të mendoj në mënyrë pesimiste dhe të ndërtoj atë anë tek vetja (thjesht luan vazhdimisht ato me-

ndime). Nga dora tjetër, mund të mendoj në mënyrë optimiste – një mendim që pason tjetrin – dhe të ndërtoj *atë* zakon të menduari. Vetëmotivimi është thjesht një çështje se sa në kontroll doni të jeni.

E gjithë mënyra e të menduarit nuk ka për të ndryshuar vetëm me disa mendime pozitive. Nëse jeni pesimistë, mendja juaj është programuar kryesisht në atë drejtim. Por nuk duhet shumë kohë para se të shfaqet mënyra e re e të menduarit. Kam qenë vetë pesimist dhe mund t'ju them se ndodh vërtet, ngadalë, por me siguri. Ndryshoni. Një mendim që pason tjetrin. Nëse mund të luani nga njëri krah, mund të luani edhe nga tjetri.

15. NDIZNI DINAMITIN E DEMBELIZMIT

Henry Ford i vinte në dukje kolegëve të tij se nuk ka asnjë punë që nuk merret përsipër, nëse ata do ta ndajnë në pjesë të vogla. Kur e ndani një punë në disa pjesë mos harroni që në fillimin e pjesës së parë, t'ia nisni me ngadalë. Merreni ngadalë dhe lehtë. Nuk ka rëndësi se sa shpejt e bëni. E rëndësishme është *që* po e bëni.

Shumica e punëve më të vështira duket sikur nuk mbarojnë kurrë. Thjesht mendimi i kryerjes së gjithë punës, me një energji të lartë, shpeshherë është tepër i lodhshëm që të motivoheni. Një mënyrë e mirë për ta motivuar veten me lehtësi është të silleni sikur jeni personi më dembel në botë. (Unë nuk kisha nevojë të sillesha si i tillë!) Kur pranoni ta bëni detyrën ngadalshëm dhe me dembelizëm, nuk ju kap ankthi apo frika se duhet ta nisni. Në fakt, mund edhe të zbaviteni duke e filluar sikur të ishit në një skenë komedie

me xhirim të ngadaltë, të lundroni në punë sikur të ishit i bërë nga uji.

Por paradoksi këtu është se sa më ngadalë ta nisni diçka, aq më shpejt do ta përfundoni. Kur mendoni në fillim për të bërë diçka të vështirë apo të bezdisshme, ju e dini mirë se nuk keni kurrfarë dëshire ta kryeni. Me fjalë të tjera, imazhi mendor që keni për aktivitetin, duke e bërë me shpejtësi dhe inat, nuk është i bukur. Kështu ju mendoni mënyra se si ta shmangni të gjithë punën. Ideja për ta nisur ngadalë të krijon një lehtësim. Pikërisht ky fakt ju lejon ta nisni e, si rrjedhojë, ta përfundoni.

Një gjë tjetër që ndodh kur e nisni një projekt ngadalë, është se shpesh do ta bëni me shpejtësi, pa u sforcuar fare. Ritmi i natyrshëm që keni brenda do të përputhet me atë që po bëni. Do të habiteni se sa shpejt vetëdija juaj nuk do ta sforcojë veprimin dhe se si subkoshienca do t'ju furnizojë lehtësisht me energji.

Merrni kohën tuaj. Filloni me dembelizëm. Shpejt, detyrat tuaja do të mbajnë ritmin e ngadaltë por të vazhdueshëm të këngës hipnotizuese në albumin *Red Rose Speedway* të Paul McCartney, "Oh Lazy Dynamite." Dinamiti jeton brenda jush. Nuk keni pse çmendeni që duhet ta ndizni. Edhe nëse e ndizni ngadalë me një shkrepëse, mund të ndizet po aq mirë.

16. ZGJIDH PAKICËN E LUMTUR

Largohuni me mirësjelljeje nga miqtë që nuk i mbështesin ndryshimet në jetën tuaj. Do të ketë të tillë. Ata do të ndihen xhelozë dhe të frikësuar sa herë që bëni një ndryshim.

Rrugën tuaj të re të motivimit ata do ta shohin si një dënim për mungesën që kanë. Me mënyra dinake, ata do t'ju kthejnë siç ishit. Kini kujdes prej miqve dhe familjarëve që e bëjnë këtë. Ata nuk e dinë se çfarë po bëjnë. Njerëzit me të cilët kaloni kohën do t'jua ndryshojnë jetën në një mënyrë ose tjetrën. Nëse shoqëroheni me njerëz cinikë, ata do t'ju bëjnë si vetja. Nëse shoqëroheni me njerëz të cilët ju mbështesin në lumturinë dhe suksesin tuaj, do të keni një avantazh në rrugën e të qenit të lumtur dhe të suksesshëm.

Gjatë ditës ne kemi shumë mundësi zgjedhjeje se me kë do të rrimë apo flasim. Mos u tërhiqni drejt makinës së kafes dhe të merrni pjesë në thashethemet negative, ngaqë s'keni ç't'i bëni tjetër. Do t'jua zbrazë energjinë dhe do t'jua mbysë optimizmin. Të gjithë e dimë kush na ngre sipër, dhe kush na ul poshtë. Është mirë të fillojmë të jemi më të kujdesshëm se kujt ia kushtojmë kohën. Andrew Weil, në librin e tij frymëzues me titull *Spontaneous Healing*, rekomandon: "Bëni një listë të miqve dhe të afërmëve, në shoqërinë e të cilëve ju ndiheni më të gjallë, më të lumtur dhe më optimistë. Zgjidhni një prej tyre që të kaloni pak kohë këtë javë."

Kur bisedoni me një person cinik, mundësitë duket sikur zhduken. Një ndjenjë paksa dëshpëruese fatalizmi, duket sikur merr përsipër bisedën. Asnjë ide e re dhe asnjë humor origjinal. "Cinikët," vëren presidenti Calvin Coolidge, "nuk krijojnë." Nga ana tjetër, entuziazmi për jetën është ngjitës. Dhe bashkëbisedimi me një optimist gjithmonë na bën më të hapur që të shohim më shumë mundësi në jetë.

Kierkegaard ka thënë dikur, "Nëse do të shprehja një dëshirë, nuk do të kërkoja pasuri dhe pushtet, por për ndjesinë

e papërmbajtshme të potencialit, syrin gjithmonë të ri dhe entuziast që sheh çka është e mundshme. Kënaqësia të zhgënjen, mundësia kurrë."

17. MËSONI TË INTERPRETONI NJË ROL

E ardhmja juaj nuk përcaktohet nga personaliteti që keni. Në fakt, as personaliteti juaj nuk përcaktohet nga personaliteti që keni. Nuk ka ndonjë kod gjenetik i cili vendos se kush do të bëheni. *Ju jeni mendimtari* që e vendosni këtë. Si *të veproni*, ashtu do të bëheni.

Një tjetër mënyrë për ta parë këtë mund të gjendet brenda këtyre mendimeve të Leonard Nimoy te Star Trek: "Spock pati një ndikim tepër të madh tek unë. Sot jam më shumë si Spock-u se sa isha kur luajta rolin për herë të parë në vitin 1965, aq sa nuk do më njihnit. Nuk po flas për paraqitjen, por procesin e të *menduarit*. Teksa luaja personazhin, mësova kaq shumë mbi të menduarin me arsye dhe logjikë, saqë më transformoi jetën."

Duke u bërë si personazhi që *ju* doni të luani do të grumbulloni energji dhe frymëzim.

Disa vite më parë bëra një kurs aktrimi pasi mendova që do të më ndihmonte të përballoja frikën e madhe që kisha nga skena. Por mësova diçka shumë më të vlefshme sesa thjesht të relaksohesha përpara një turme. Mësova se ndjenjat që kam janë mjete që mund t'i përdor, jo forca demoniake. Mësova se ndjenjat e mia mund t'i përdor dhe t'i ndryshoj sipas vullnetit.

Edhe pse kisha lexuar me qindra herë që emocionet tona kontrollohen nga mendimet tona të vetëdijshme dhe se

ndjenjat që kemi shkaktohen të gjitha nga ajo që mendojmë, këtë koncept nuk e besova asnjëherë si të vërtetë, pasi nuk dukej gjithmonë i tillë. Për mua, dukej më shumë sikur emocioni ishte diçka e fuqishme i cili mund të mposhtte mendimet e mia dhe të më prishte një ditë të bukur (ose një marrëdhënie të tillë).

U desh një mësuese e mrekullueshme aktrimi, Judy Rollings, si dhe përpjekjet e mia të vazhdueshme teksa performoja skena të vështira, që të më tregonin se emocionet e mia mund të jenë vërtet nën kontrollin e plotë të mendjes sime. Zbulova se mund ta motivoja veten duke menduar dhe duke u sjellë si një person i motivuar, ashtu siç mund ta dëshpëroja veten duke menduar e duke u sjellë si një person i dëshpëruar. Me praktikë, kufiri i hollë ndërmjet aktrimit dhe të asaj që ti je, u zhduk.

Ne i duam aktorët e mëdhenj sepse na duket sikur ata *janë* po personazhet që luajnë. Aktorët e dobët janë ata që nuk mund ta luajnë pjesën e tyre dhe si rrjedhojë nuk na bindin me realitetin e personazhit të tyre. Ne u fishkëllejmë këtyre njerëzve. Këtë e quajmë aktrim të keq.

Prapëseprapë, nuk e kuptojmë se humbim po të njëjtat mundësi në jetë kur nuk bëhemi dot personi që *ne* duam të jemi. Nuk duhen rrethana autentike që të jeni personi që dëshironi. Duhen thjesht prova.

18. MOS BËNI KURRGJË... THJESHT RRINI

Për një kohë të gjatë, qëndroni ulur në qetësi me veten tuaj, pa asnjë tjetër pranë. Relaksohuni tërësisht. Mos e lini

televizorin apo muzikën ndezur. Vetëm qëndroni me veten. Vëreni se çfarë do të ndodhë. Ndjeni se si i bashkoheni heshtjes. Vështroni se si filloni të qartësoheni. Vështroni se si ndiheni më mirë, më qetë dhe më rehat me veten.

Kur rrini ulur në qetësi, ëndrra e vërtetë e jetës suaj, fillon t'ju japë ide dhe valë motivimi. Në jetën e sotme ndërvepruese, të qytetëruar dhe plot me informacione, ju ose po jetoni ëndrrën tuaj, ose atë të dikujt tjetër. Dhe derisa t'i jepni ëndrrës suaj kohën dhe hapësirën që i duhet për t'u formuar, thjesht keni për ta kaluar pjesën e mirë të jetës duke ndihmuar të *tjerët* t'i bëjnë ëndrrat e tyre realitet.

"Të gjitha problemet e njeriut," ka thënë filozofi francez Blaise Pascal, "shkaktohen nga paaftësia e tij për të ndenjur vetëm, në qetësi, në një dhomë, për çfarëdo periudhe kohe." Vëreni se ai nuk tha *disa* nga problemet e njeriut, por të *gjitha*.

Ndonjëherë, gjatë seminareve të mia, dikush do të më pyesë: "Pse idetë më të mira më vijnë kur jam në dush?".

Zakonisht i pyes këta persona, "Dhe në ç'rast tjetër gjatë ditës jeni i vetëm, pa shpërqendrime?"

Nëse personi tregohet i sinqertë, përgjigjja është *asnjëherë*.

Idetë e mëdha na vijnë kur jemi në dush, pasi është i vetmi moment gjatë ditës kur jemi tërësisht vetëm. As televizor, as filma, as trafik, as radio, as familje, as kafshë shtëpiake – asgjë që ta shpërqendrojë mendjen tonë nga biseda me veten.

"Mendimi," thotë Platoni, "është shpirti që flet me veten."

Njerëzit kanë frikë se do të vdesin nga mërzia apo frika, nëse qëndrojnë vetëm sadopak. Disa njerëz shpërqendrohen

kaq shumë, saqë kur mbeten vetëm u duket sikur janë zhytur në një vaskë që i privon nga ndijimet. E vërteta është se, i vetmi motivim real që ne përjetojmë është motivimi që na vjen nga brenda. Dhe nëse qëndrojmë vetëm aq gjatë sa duhet, do të na vijnë gjithmonë ide motivuese.

Mënyra më e mirë për ta kuptuar botën është ta shkëpusni veten prej saj. Entropia fizike – ndryshimi i shpejtë dhe i shpeshtë i gjendjes ndërmjet mërzisë dhe ankthit – ndodh kur hutoheni nga informacioni i tepërt. Duke qenë gjithë kohën të zënë, të ngjitur pas celularit, gjithë ditën jashtë, pa asnjë mundësi për të reflektuar, në fund do t'i servirni vetes një ndjesi të fortë hutimi. Kura për këtë është e thjeshtë dhe pa dhimbje. Procesi nuk është i ndërlikuar. "Nuk keni pse të largoheni nga dhoma," ka thënë Franz Kafka. "Qëndroni të ulur në tavolinë dhe dëgjoni. Madje as mos dëgjoni. Thjesht prisni. As mos prisni. Qëndroni në heshtje, pa lëvizur, dhe vetëm. Bota do t'ju ofrohet e gjitha, që ju ta zbuloni. Nuk ka zgjedhje tjetër, përveçse t'ju hidhet përpara këmbëve gjithë gëzim."

19. PËRDORNI KIMINË E TRURIT TUAJ

Ka mënyra të cilat mund t'i përdorni për të motivuar veten, ato elementët energjikë në sistemin tuaj që aktivizohen kur përqafoni dikë, kur qeshni, këndoni, kërceni apo vraponi. Kur kënaqeni, kimia e trupit tuaj ndryshon dhe juve ju vijnë vrulle biokimike motivimi dhe energjie.

Gjithçka që ju bëni mund të transformohet në diçka interesante dhe të gëzueshme. Victor Frankl ka shkruar në

mënyrë të mahnitshme mbi jetën e tij në kampet naziste të përqendrimit, se si disa prej të burgosurve krijonin universe të reja për veten, brenda mendjeve të tyre. Mund të duket paksa absurde, por vetëm njerëzit me imagjinatë mund të hyjnë tek elementët e tyre të brendshëm krijues, teksa qëndrojnë në vetminë e një qelie burgu.

Mos u përpiqni të dilni jashtë vetes për të kërkuar diçka që ju zbavit. Nuk ekziston gjëkundi. Është brenda jush. Mundësia që të zbaviteni ekziston brenda sistemit tuaj të energjisë – sinergjia e zemrës dhe mendjes suaj. Aty do ta gjeni. Famer Fran Tarkenton rekomandon që çdo detyrë ta shihni si zbavitëse. "Nëse nuk ju zbavit," thotë ai, "atëherë nuk po e bëni siç duhet."

William Burroughs, një ish i varur nga droga si dhe autor i librit *Naked Lunch*, zbuloi diçka që për të ishte tejet interesante dhe zbavitëse, pasi u shërua plotësisht nga varësitë. "Të gjitha ndjesitë që mund t'ju krijojë droga," tha ai, "mund t'i krijoni edhe pa atë."

Përpiquni që të gjeni euforinë e *natyrshme* që ju duhet për të qëndruar të motivuar. Nisni duke zbuluar se çfarë i ndodh humorit dhe energjisë tuaj kur qeshni, këndoni, ecni, vraponi, kur përqafoni dikë apo kur përfundoni një punë. Më pas mbështetini këto përvoja duke i thënë vetes se nuk jeni më të interesuar të bëni ndonjë *gjë* që nuk është zbavitëse. Nëse nuk arrini ta shihni menjëherë anën zbavitëse të diçkaje, gjeni një mënyrë për ta krijuar. Nëse e keni bërë një detyrë zbavitëse, do ta keni zgjidhur problemin e vetëmotivimit.

20. HARROJENI NJË HERË E MIRË SHKOLLËN E MESME

Shumë prej nesh ndihen sikur kanë mbetur përgjithmonë në shkollën e mesme, sikur atje ka ndodhur diçka prej së cilës nuk jemi shkëputur kurrë. Përpara shkollës së mesme, në fëmijëritë tona të hershme e moskokëçarëse, ne ishim ëndërrimtarë krijues të mbushur me një ndjenjë të pakufishme energjie dhe kureshtjeje. Për herë të parë në jetët tona, ne filluam të shqetësoheshim se çfarë mendonin të tjerët për ne. Krejt papritur, misioni ynë në jetë u bë *të mos turpërohemi*. Kishim frikë të dukeshim keq, kështu që e bëmë pikësynim të mos ndërmerrnim rreziqe.

Nuk kam për ta harruar kurrë atë që i ndodhi mikut tim Richard, në shkollë të mesme. Një ditë, Richard dhe unë po ktheheshim nga shkolla për në shtëpi kur papritur ai ndaloi, me fytyrën të ngrirë nga tmerri. E pashë dhe e pyeta se çfarë kishte. Mendova se mos do ta kapte ndonjë krizë. Më pas ai më tregoi pa fjalë, vendin ku rripit të tij i mungonte një ilik!

"E kam kaluar të gjithë *ditën* kështu!" tha më në fund ai. Nuk arrinte ta imagjinonte dot se çfarë kishin menduar të tjerët për të teksa i kalonin pranë në korridor, dhe ndoshta shihnin se rripit i mungonte një ilik. Dëmi që i ishte shkaktuar reputacionit të tij ishte i pariparueshëm.

Kur jap seminare mbi motivimin, më pëlqen shumë koha kur pres pyetje nga publiku. Por shumë shpesh shoh pamjet e dhimbshme adoleshente dhe të vetëdijshme në fytyrat e njerëzve, kur marrin parasysh rrezikun për të bërë pyetje përpara grupit. Zakoni për t'u shqetësuar më shumë se çfarë mendojnë të tjerët mbi mendimet tona sesa ne, fillon që në shkollë të mesme, por mund të zgjasë gjithë

jetën. Është koha që të jemi të vetëdijshëm mbi atë që po bëjmë, dhe, edhe një herë, ta harrojmë shkollën e mesme. Është koha të kapim ato ditët e kreativitetit të pafajshëm dhe guximit shoqëror, përpara shkollës së mesme, dhe këtë person që kemi qenë, ta tërheqim drejt vetes.

Meqë ra fjala, kam shpikur një mënyrë për t'u përballur me ato momentet e heshtjes që mbushin sallën e seminarit kur pres pyetje. Shkoj tek dërrasa dhe vizatoj pesë rrathë. Më pas, i them publikut se në klasat e mia thosha: "nëse deri këtu nuk keni pyetje, do të bëjmë pushim". Njerëzit gjithmonë duan të bëjnë pushim, kështu që nuk nxiteshin për të bërë pyetje. Por për mua, pyetjet janë pjesa më zbavitëse e seminarit, kështu që shpika këtë lojë: *Pas pesë pyetjesh, kemi pushimin.* Tashmë shoh njerëz në audiencë që shtyjnë të tjerët përreth tyre të bëjnë pyetje, që ta marrim sa më shpejt pushimin. Edhe pse është një mënyrë zbavitëse artificiale për t'i dhënë një shtysë dialogut që kërkoj, ajo çfarë bën vërtet, është të heqë presionin. I largon pjesëmarrësit nga shkolla e mesme.

Shumica e njerëzve nuk arrijnë ta kuptojnë se sa lehtësisht mund ta krijojnë guximin shoqëror që kërkojnë të kenë. Në vend të kësaj, ata jetojnë sikur të ishin ende adoleshentë, duke reaguar ndaj gjykimeve imagjinare të njerëzve të tjerë. Ata përfundojnë duke e krijuar jetën mbi atë se çfarë të tjerët mund të mendojnë për ta. Një jetë e krijuar nga një adoleshent! A do ta donit? Ju mund ta lini pas këtë mënyrë të menduari. Ju mund ta motivoni vetë veten, pa u varur nga mendimet e të tjerëve. Duhet vetëm një pyetje e thjeshtë. Siç ka pyetur dhe Emerson-i, "Përse mënyra se si unë ndihem duhet të varet nga mendimet në kokën e dikujt tjetër"?

21. MËSOHUNI TA HUMBNI QETËSINË

Ju mund ta krijoni atë vetveten që nuk shqetësohet se çfarë mendojnë të tjerët. Mund ta motivoni veten duke e lënë pas sikletin e shkollës së mesme. Prirja jonë është të shkojmë aq larg në atë drejtimin e ndrojtur e të pasigurt, saqë korrigjimi me komandat e mëposhtme mund të jetë i dobishëm: *Dukuni keq. Turpërohuni. Jini vetvetja. Ndani mendimet me dikë. Hapuni. Bëhuni të brishtë. Bëhuni njerëzorë. Largohuni nga zona e rehatisë. Bëhuni të ndershëm. Përjetojeni frikën. Bëjeni gjithsesi.*

Me autoren dhe psikoterapisten Devers Branden, herën e parë fola përmes telefonit dhe ajo pranoi të punonte me mua, për të ndërtuar vetëbesimin dhe zhvillimin tim. Nuk kaloi gjatë nga biseda telefonike, kur ajo më pyeti për zërin tim.

"Jam shumë e interesuar për zërin tënd," tha ajo, me një ton kureshtjeje.

Teksa shpresoja se do të më komplimentonte, i kërkova të shpjegohej.

"Epo," tha ajo. "Është krejt pa jetë. Monotoni e gjallë. Habitem, përse të jetë kështu."

I turpëruar, nuk gjeja dot shpjegim. Kjo bisedë ndodhi shumë më përpara se të bëhesha një spiker profesionist, dhe gjithashtu shumë më përpara se të kryeja kurset e aktrimit. Madje, më përpara se të këndoja në makinë. Isha krejt i pavetëdijshëm dhe i habitur që asaj i dukej sikur po shfaqesha me një zë që kishte dalë nga *Nata e të vdekurit* të gjallë.

E vërteta ishte se, në atë periudhë të jetës sime jetoja i frikësuar. Nga ana financiare, gjërat nuk po më shkonin mirë

në familjen time, kishim probleme serioze me shëndetin. Unë vetë kisha atë ndjenjën e turbullt të vetëvrasjes, që të shoqëron kur je i pafuqishëm të zgjidhësh problemet që ke. (Tani mendoj se një nga mënyrat që shumica e burrave i fshehin frikërat, është shfaqja e një indiferentizmi prej gjasme maçoje. E di se këtë kisha bërë edhe vetë. Fakti që një psikoterapiste mund ta dëgjonte menjëherë në zërin tim, ishte shkurajues.)

Në përpjekje për të kuptuar se përse e mbuloja frikën me indiferencë, m'u kujtua se në shkollë të mesme, djemtë "popullorë" ishin gjithmonë ata pa entuziazëm. Flisnin me një zë monoton, duke imituar James Dean-in dhe Marlon Brando-n. Brando ishte më popullori nga të gjithë. Ai ishte kaq indiferent dhe pa kurrfarë entuziazmi, aqsa nuk arrije ta kuptoje kur fliste.

Një nga detyrat e shtëpisë që më caktoi Devers Branden ishte të shihja filmin *Gone with the Wind*, dhe të studioja se sa guximshëm Clark Gable shfaqte anën e tij femërore. Kjo m'u duk e çuditshme. Gable si femër? E dija se Gable gjithmonë ishte konsideruar një "burrë i vërtetë" në ato filmat e vjetër, kështu që nuk arrija ta kuptoja se çfarë donte të thoshte Devers apo se si kjo do të më ndihmonte.

Por kur e pashë filmin, gjithçka u bë çuditërisht e qartë. Clark Gable arrinte të shprehte kaq shumë emocione, saqë mund t'i dalloja skenat ku ai zbulonte qartë anën femërore në personalitetin e karakterit të tij. A e bënte kjo atë më pak burrëror? Jo. E bënte më të vërtetë, dhe më të parezistueshëm.

Nga ai moment, dëshira për ta fshehur veten pas një personi indiferent dhe monoton më humbi. U përkushtova që t'i futesha rrugës për të krijuar një anë timen që do të

përfshinte një variacion më të madh shprehish, pa u shqetësuar nëse do të dukesha një burrë i vërtetë. Gjithashtu fillova të vëreja se sa e duam brishtësinë te të tjerët, por nuk e besojmë te vetja jonë. Por mund të mësojmë ta bëjmë!

Duke filluar pak e nga pak, më pas do të mund ta ndërtojmë këtë brishtësi derisa të mos kemi më frikë të jemi të hapur ndaj zbulimit të vetvetes, që do të bëhet gjithnjë e më e thellë. Ashtu, me turp, do të kemi mundësi të lidhemi me emocionin e vërtetë të jetës. Dhe çfarë pastaj nëse nuk shfaqem gjithmonë si një burrë i vërtetë dhe indiferent? Sinqerisht, i dashur, nuk më plas fare.

22. THYEJENI TELEVIZORIN

Vëllai im zotëronte një dyqan bluzash dhe ajo më e shitura kishte të shkruar, "Thyejeni televizorin". Këtë bluzë e bleva me imazhin e një televizori duke shpërthyer. Në fakt, ju mund ta ndryshoni jetën duke fikur televizorin. Ndoshta, si fillim, vetëm një mbrëmje në javë. Çfarë do të ndodhte nëse do të ndalonit kërkimin e jetës në shfaqjet e të tjerëve dhe të lini jetën tuaj të bëhet shfaqja që do të ndiqnit?

Që të mos shohin gjithë kohën televizor, ndonjëherë kjo i tmerron njerëzit që varen nga teknologjia, por mos u frikësoni. Mund të detoksifikoheni ngadalë. Nëse shihni shumë televizor dhe e dini këtë, mund t'ju duket e dobishme të bëni këtë pyetje të vetme: "Në cilën anë të xhamit dua të jetoj"? Kur shihni televizor, po shihni njerëzit e tjerë që bëjnë atë që duan dhe fitojnë prej saj. Këta njerëz janë nga ana e zgjuar e xhamit, sepse po kënaqen, dhe ju në mënyrë

pasive po i shihni teksa zbaviten. Ata po fitojnë para, kurse ju jo.

Ja një test që të vendosni nëse televizori ju motivon më shumë se librat: përpiquni të kujtoni se çfarë patë në televizor para një muaji. Mendohuni fort. Çfarë efekti kanë ato emisione në atë pjesë të trurit që ngjall frymëzimin? Tani, mendoni rreth librit që lexuat përpara një muaji. Qoftë revistën elektronike që lexuat javën e kaluar. Kush ju la një përshtypje më të mirë dhe më të gjatë? Cila nga këto mënyra argëtimi ju çon më mirë drejt vetëmotivimit?

Groucho Marx ka thënë se televizori i dukej shumë edukativ. "Sa herë që dikush e ndez", thoshte ai, "unë shkoj në dhomën tjetër për të lexuar një libër".

23. DILNI NGA KAFAZI I SHPIRTIT TUAJ

Shoqëria jonë na shtyn të kërkojmë rehatinë. Shumica e produkteve dhe shërbimeve që reklamohen ditë e natë janë krijuar për të na shtuar rehatinë dhe që të mos sfidohemi shumë.

Por, vetëm sfidat sjellin zhvillim. Vetëm sfidat do t'i provojnë aftësitë tona dhe do të na përmirësojnë. Vetëm sfidat dhe vetëmotivimi për t'i hyrë do të na transformojnë. Çdo sfidë me të cilën përballemi është një mundësi për të krijuar një anë më të aftë te vetvetja.

Është në dorën tuaj që të kërkoni vazhdimisht për sfida që do t'ju motivojnë. Është në dorën tuaj që të vëreni kur varroseni të gjallë në zonën e komfortit. Është në dorën tuaj të vëreni kur e kaloni jetën tuaj, në imazhin e poetit William Olsen, si një lule "që nuk e rreh era".

Zonën e komfortit përdoreni për t'u çlodhur, jo për të jetuar. Përdoreni me vetëdije për t'u relaksuar dhe për të ripërtërirë energjinë tuaj, teksa përgatiteni mendërisht për sfidën e radhës. Por nëse zonat e komfortit i përdorni për të jetuar përgjithmonë, ato kthehen, siç e quan këngëtari i rrokut, Sting, "kafazi i shpirtit" tuaj. Çlirohuni. Fluturoni.

24. LUANI SHFAQJET TUAJA

Krijoni planin e lojës për jetën tuaj. Lëreni lojën t'ju përgjigjet juve, në vend që ju t'i përgjigjeni asaj. Bëhuni si Bill Walsh, ish trajneri i skuadrës 49-she të San Francisco-s. Të gjithë mendonin se ishte i çuditshëm pasi i planifikonte mirë skemat përpara çdo ndeshjeje. Shumica e trajnerëve do prisnin për të parë se si do të shkonte ndeshja, më pas do t'i përgjigjeshin me skema që i kundërviheshin skuadrës kundërshtare. Por jo Bill Walsh-i. Walsh ecte lart e poshtë vijës anësore me një fletë e madhe ku ishin shënuar lëvizjet që duhej të bënte skuadra e tij, çfarëdo që të ndodhte. Ai donte që skuadra kundërshtare t'i përgjigjej atij. Walsh fitoi kampionate Super Bowl-i me këtë mënyrë të pazakontë dhe proaktive, në saje të dallimit të jashtëzakonshëm midis krijimit dhe reagimit.

Shumë prej nesh mund të kalojnë ditë të tëra duke reaguar, pa qenë në dijeni të kësaj. Ne zgjohemi dhe reagojmë nga lajmet e radios me orë dhe zile. Më pas reagojmë ndaj ndjesive në trupin tonë. Më pas nisim të reagojmë ndaj bashkëshortit, bashkëshortes ose fëmijëve. Shpejt i hipim makinës dhe reagojmë ndaj trafikut, i biem borisë dhe

shajmë përmes shenjave. Më pas, në punë, shohim një e-mail në ekranin e kompjuterit dhe reagojmë. Reagojmë ndaj klientëve idiotë dhe shefave të pandjeshëm të cilët ndërhyjnë në ditën tonë. Gjatë pushimit, reagojmë ndaj shërbyeses kur hamë drekë. Ky zakon reagimi mund të vazhdojë gjithë ditën, çdo ditë. Ne kthehemi në portierë hokej, me topat e hokejit që na vijnë vazhdimisht. Është koha të ndryshojmë pozicionin. Është koha të rrëshqasim në akull me topin e hokejit nën shkopin tonë, gati për ta qëlluar drejt një synimi tjetër.

Ju mund të krijoni planet tuaja përpara kohe, kështu që jeta do t'ju përgjigjet. Nëse ende mendoni se gjatë gjithë kohës jeta juaj është ose krijim, ose reagim, mund t'i kujtoni vetes vazhdimisht që të krijoni dhe të planifikoni. *Krijimi* dhe *reagimi* kanë të njëjtat shkronja, saktësisht; janë anagrame. (Në anglisht, *creation* dhe *reaction*.)

Robert Fritz, i cili ka shkruar disa nga librat më të rëndësishëm dhe të dobishëm mbi ndryshimet ndërmjet krijimit dhe reagimit thotë, "Kur vetë jeta juaj bëhet subjekt i procesit krijues, ju hapet një përvojë krejt tjetër e jetës – një përvojë në të cilën ju përfshiheni me jetën në thelbin e saj."

Planifikojeni ditën njësoj siç Bill Walsh planifikonte ndeshjen e futbollit. Detyrat që ju presin shikojini si shfaqje që do t'i luani. Do të ndiheni të përfshirë në thelbin e jetës suaj, sepse do ta shtyni botën t'ju përgjigjet juve. Nëse zgjidhni të mos e bëni, jeta që do të keni nuk do të jetë rastësore. Siç thotë dhe një thënie e urtë hebraike, "Personi që nuk zgjedh, e ka bërë zgjedhjen."

25. GJENI AJNSHTAJNIN E FSHEHUR BRENDA JUSH

Herën tjetër kur të shihni një fotografi të Albert Ajnshtajnit, kuptoni se në fakt ai jeni ju. Shiheni dhe thoni, "aty jam unë". Çdokush ka aftësinë për të qenë gjeni diku. Nuk është nevoja të jeni të mirë në matematikë apo fizikë që të mendoni në mënyrë gjeniale. Që të përjetoni nivelin krijues të të menduarit të Ajnshtajnit, ajo që duhet të përdorni rregullisht imagjinatën.

Në fakt, ky rekomandim është vështirë të ndiqet nga të rriturit, sepse ata janë mësuar ta përdorin imagjinatën e tyre vetëm për një gjë: shqetësimin. Të rriturit përfytyrojnë gjatë gjithë ditës skenarin më të keq. E gjithë energjia e përfytyrimit shkon për imazhet shumëngjyrëshe të frikërave të tyre.

Ajo çfarë ata nuk kuptojnë është se shqetësimi është një keqpërdorim i imagjinatës. Imagjinata e njerëzve u krijua për gjëra më të mira. Njerëzit të cilët e përdorin imagjinatën e tyre për të krijuar, shpesh do të arrijnë gjëra që njerëzit që shqetësohen nuk i ëndërrojnë kurrë, edhe nëse këta të fundit kanë nivel inteligjence më të lartë. Njerëzit që kanë zakon ta përdorin imagjinatën, shpesh quhen "gjeni" nga kolegët e tyre – sikur të ishte ndonjë karakteristikë gjenetike. Do të kuptoheshin më mirë si njerëzit që kanë përvojë në përdorimin e gjenialitetit të tyre.

Njohja e kësaj force gjenialiteti tek të gjithë ne, e bëri Napoleonin të thoshte, "Imagjinata zotëron botën". Kur ishit fëmijë, ju e përdornit imagjinatën ashtu siç duhej. Ju ëndërronit me sy hapur dhe shpiknit gjëra. Nëse i ktheheni asaj gjendjeje vetëbesimi dhe ëndërroni sërish, do të habiteni

se sa shumë zgjidhje krijuese dhe të menjëhershme do të gjeni për problemet tuaja.

Ajnshtajni thoshte se, "Imagjinata është më e rëndësishme se dija". Kur dëgjova për herë të parë se e kishte thënë, nuk e dija kuptimin. Gjithmonë kam menduar se njohuria shtesë ishte përgjigjja për çdo problem të vështirë. Mendoja se po të mësoja disa gjëra të rëndësishme, do t'ia dilja mirë. Ajo çfarë nuk kuptoja ishte se gjëja që duhej të mësoja nuk ishte njohuria, por aftësia. Ajo çfarë duhej të mësoja ishte aftësia për ta përdorur imagjinatën time në mënyrë proaktive.

Sapo ta mësoja këtë aftësi, detyra e parë ishte të imagjinoja vizionin e atij që doja të isha. Ëndërrimi, në kuptimin proaktiv, është një punë e vështirë. Është faza planifikuese e krijimit të së ardhmes. Kërkon besim dhe guxim. Por, gjëja më madhështore e ëndërrimit në mënyrë aktive, nuk është arritja e synimit – është ajo çfarë i bën ëndërrimtarit.

Mos e mendoni për momentin, arritjen e ëndrrës suaj. Përqendrohuni vetëm tek aftësia juaj për të ëndërruar. Thjesht, duke ndjekur ëndrrat tuaja, ju do të bëheni vërtet ai që dëshironi të jeni.

26. VRAPONI DREJT FRIKËS SUAJ

Sekreti më i ruajtur botës është në anën tjetër të frikës suaj, ka atje diçka të sigurt dhe të dobishme që po ju pret. Sikur të kaloni qoftë edhe një vijë të hollë frike, keni për të rritur vetëbesimin në aftësinë tuaj për të krijuar jetën tuaj.

Gjenerali George Patton ka thënë, "Frika vret më shumë njerëz se vdekja". Vdekja na vret vetëm një herë, dhe

zakonisht as nuk e marrim vesh. Kurse frika na vret vazhdimisht, herë pa u vënë re, herë brutalisht. Por nëse vazhdojmë të përpiqemi t'i shmangim frikërat tona, ato do të na ndjekin si qeni që nuk na ndahet. Gjëja më e keqe që mund të bëjmë është të mbyllim sytë dhe të pretendojmë se nuk ekzistojnë.

"Frikën dhe dhimbjen," ka thënë psikologu Nathaniel Branden, "duhet ta trajtoni si sinjale që të mos i mbyllim sytë, por t'i hapim më shumë." Duke mbyllur sytë, ne përfundojmë në zonën më të errët të komfortit – varrosemi për së gjalli.

Biografia e Janis Joplin-it, që shënoi dhe vdekjen e saj nga abuzimi me alkoolin dhe drogën, u titullua me vend, *Varrosur për së gjalli* (Buried Alive). Për Janisën, dhe shumë të tjerë me të njëjtin problem, alkooli i jepte një antidotë të përkohshme artificiale dhe tragjike, për frikën. Nuk është rastësi që në kohërat e Far West, pseudonimi për uiskin ishte "guxim fals".

Ka pasur një periudhë në jetën time kur frikën më të madhe kisha të folurit në publik. Madje nuk më ndihmoi as kur mësova se kjo ishte frika numër një e të gjithëve, edhe më e madhe se frika e vdekjes. Njëherë, ky fakt, e bëri komedianin Jerry Seinfield të vinte në dukje se shumica e njerëzve do të preferonin të ishin në arkivol sesa të mbanin fjalimin e përmortshëm.

Sa për mua, kjo shkonte më thellë se kaq. Kur isha fëmijë, nuk mund t'i bëja dot analizat e librave me gojë. Debatoja me mësueset që të mos i bëja. I ofroja që të bëja dy, madje edhe tri analiza librash me shkrim, vetëm që të mos e thosha me gojë. Por, teksa jeta vazhdonte, doja më shumë

se gjithçka, të bëhesha një folës publik. Ëndrra ime ishte t'u mësoja njerëzve kudo idetë që të çonin drejt vetëmotivimit, ato që unë kisha mësuar. Por si mund ta arrija këtë nëse frika nga skena më bënte të ngrirë nga tmerri?

Një ditë, po udhëtoja për në Phoenix, kur duke ndryshuar stacionet e radios rastësisht më doli një stacion fetar, ku një predikues dramatik po bërtiste, "Vrapo drejt frikës! Vrapo drejt saj!" Me shpejtësi ndryshova stacionin, por ishte tepër vonë. Thellë brenda vetes e dija se kisha dëgjuar diçka që kisha nevojë. Çfarëdo stacioni që e çoja radion, gjithçka që mund të dëgjoja ishin ato fjalë, "Vrapo drejt frikës!"

Ditën tjetër, ende nuk po e hiqja dot nga mendja, kështu që i telefonova një mikeshës sime, e cila ishte aktore. I kërkova të më ndihmonte që të futesha në një klasë aktrimi, për të cilën më kishte treguar më parë. I thashë se tashmë isha gati ta mposhtja frikën për të aktruar përpara të tjerëve.

Edhe pse javët e para jetova me një nivel të lartë ankthi, nuk kishte rrugë tjetër për ta kaluar. Nuk kishte më ndonjë rrugë të saktë për t'iu larguar, pasi, sa më shumë që vrapoja, aq më e fortë bëhej. E dija se duhet të kthehesha dhe të vrapoja drejt frikës, ndryshe nuk kisha për ta kaluar.

Emerson ka thënë dikur: "Pjesën më të madhe të guximit e përbën praktika" dhe shpejt kjo u bë e vërtetë për të folurin tim në publik. Frika për të bërë diçka mund të kurohet vetëm duke e bërë këtë diçka. Dhe shpejt, duke e përsëritur vazhdimisht, besimi im u ndërtua.

Vrulli që kemi pasi vrapojmë përmes ujëvarës së frikës është ndjenja më energjike që mund të ekzistojë. Nëse ndiheni ndonjëherë të pamotivuar, gjeni diçka të cilës i frikësoheni dhe bëjeni – dhe shihni më pas se çfarë ndodh.

27. KRIJONI MËNYRËN TUAJ SE SI TË BASHKËVEPRONI ME TË TJERËT

Ne nuk mund të zhvillojmë anën tonë të vërtetë, pa krijuar marrëdhënie njerëzore gjatë procesit. Marrëdhëniet njerëzore janë kudo dhe janë gjithçka.

"Marrëdhëniet janë të pafundme," ka thënë udhëheqësi shpirtëror indian, Krishnamurti. "Mund të ketë fund të një lidhjeje të caktuar, por marrëdhënia nuk mund të mbarojë kurrë. Të egzistosh do të thotë të hysh në lidhje me të tjerët."

Kam trajnuar shumë korporata përmes serisë së seminarëve me katër pjesë. Tri pjesët e para janë për vetëmotivimin, kurse pjesa e fundit është për ndërtimin e marrëdhënieve. Ndonjëherë CEO-të më pyesin në fillim, para trajnimit, nëse e kam në raportin e duhur.

"A nuk duhet të jenë më shumë për ndërtimin e marrëdhënieve?" pyesin ata. "Pastaj, ndërtimi i skuadrës dhe marrëdhëniet me klientin janë patjetër më të rëndësishme se vetëmotivimi."

Unë i qëndroj raportit tim. Nuk mund të bashkëveprojmë me të tjerët nëse marrëdhënia që kemi me veten tonë është e varfër. Në fillim vjen përkushtimi për vetëmotivimin. Kush do ta donte një marrëdhënie me dikë që nuk motivohet në asnjë mënyrë? Kur mbërrijmë tek pjesa e katërt, ndërtimi i marrëdhënieve, përqendrohemi tek krijueshmëria. Krijueshmëria është aspekti më i shpërfillur dhe njëkohësisht më i dobishmi, në ndërtimin e marrëdhënieve.

Në një marrëdhënie, shumica udhëhiqen nga ndjenjat, në vend të mendjes. Por kjo na vendos në një gjendje *jo të burimshme* [*burimit të shteruar*], të cilën Colin Wilson e përshkruan si të qëndrosh me kokë poshtë. Kur i shohim

marrëdhëniet si mundësi për të qenë krijues, ato gjithmonë përmirësohen. Kur marrëdhëniet tona përmirësohen, ne motivohemi edhe më shumë.

Vajza ime më e vogël, Margie, ishte në klasë të katërt kur, një vajzë shumë e turpshme, pa dashje, vuri një pikë të madhe të zezë tek hunda e saj, me një lapustil që nuk fshihej. Shumica e fëmijëve në klasë e treguan me gisht dhe filluan të qeshnin. Në fund, vajza e vogël filloi të qante nga sikleti. Në një moment, Margie shkoi tek ajo për ta bërë të ndihej mirë. (Mësuesja e habitur e Margie-t ma tregoi këtë histori.) Me shpejtësi, Margie mori lapustilin dhe vuri një pikë tek hunda e saj, e më pas ia dha një fëmije tjetër dhe i tha, "Mua më pëlqen hunda ime kështu. Po ty?"

Brenda pak çasteve, e gjithë klasa kishte pika të zeza në hundë, dhe vajza e turpshme që më parë po qante, filloi të qeshte. Gjatë pushimit, klasa e Margie-t doli jashtë në fushën e lojës me hundët me pika, dhe u bë zilia e shkollës; siç duket ishte diçka e pazakonshme dhe "trendi".

Kjo histori më duket interesante për mënyrën se si Margie e përdori krijueshmërinë dhe mendjen e saj për të zgjidhur problemin, në vend të ndjenjave. Aty ku diçka e zgjuar mund të bëhej, ajo përdor trurin e saj. Nëse do të kishte menduar sipas ndjenjave, mund të kishte shprehur zemërim ndaj klasës që po qeshnin me vajzën, ose trishtim dhe dëshpërim.

Sa herë mendoni se keni një problem në lidhje me një marrëdhënie, mundësitë për të qenë krijues janë të panumërta. Përkundrazi, kur po këtë problem e zbrisni në pjesën e poshtme të zemrës, rrezikoni të mbeteni përgjithmonë me të.

Kjo nuk do të thotë se nuk duhet të provoni emocione. Ndieni gjithçka! Vërejini ndjenjat tuaja. Veçse mos mendoni me to. Kur ju duhet të zgjidhni një problem me një marrëdhënie, ngjisni shkallët të jeni sa më krijues. Shpejt do të kuptoni se ne i krijojmë marrëdhëniet që kemi në jetën tonë; ato nuk ndodhin rastësisht.

"Secili prej nesh është një engjëll me një krah," ka thënë artisti italian Luciano de Crescenzo, "dhe mund të fluturojmë vetëm duke përqafuar njëri tjetrin."

28. PROVONI DËGJIMIN INTERAKTIV

Parimi për të përdorur ndërveprimin si një mënyrë për të ndërtuar kreativitetin, nuk qëndron vetëm për lojërat në kompjuter apo dhomat e chat-it. Sapo të bëhemi të vetëdijshëm mbi këtë parim, ne mund të gjejmë mënyra për të qenë më ndërveprues kudo. Madje edhe bisedat me familjen dhe miqtë mund t'i bëjmë më ndërvepruese se më parë.

Të gjithë kemi kolegë biznesi apo anëtarë familjeje që kur bisedojnë me ne, ndiejmë sikur e dimë se çfarë do të thonë. Kjo e ul nivelin e vetëdijes sonë, dhe është një formë dembelizmi mendor. Nëse më përpara thjesht i duronim monologët e të tjerëve, tashmë mund të fillojmë të shfaqim më shumë ndërveprim. Në të kaluarën mund ta kemi forcuar mënyrën e përgjumur të të dëgjuarit me fjalë e fraza të pakuptimta, si "fiks" dhe "ashtu është", por në të vërtetë, nuk po dëgjonim. Por kjo mënyrë pasive na bën të pasinqertë ne dhe njerëzit të cilët po dëgjojmë.

"Kur na dëgjojnë," shkruan Brenda Ueland, "kjo na for-

mon, na bën të hapemi dhe të zgjerohemi. Idetë fillojnë të zhvillohen brenda nesh dhe të vihen në jetë."

Sa më të menduara të jenë pyetjet tona, aq më ndërvepruese bëhen bisedat. Kërkoni mundësi ndërveprimi për të motivuar veten tuaj drejt niveleve më të larta të përvojës.

29. PËRQAFOJENI VULLNETIN TUAJ

S'jua rrëfej dot sa shumë njerëz më kanë thënë që nuk kanë vullnet. A mendoni edhe ju kështu? Nëse mendoni se nuk keni vullnet, po nënvlerësoni suksesin tuaj. Të gjithë kanë vullnet. Që të lexosh këtë fjali, duhet të kesh vullnet.

Prandaj, hapi i parë për të zhvilluar vullnetin, është të pranoni ekzistencën e tij. Është po aq i sigurt, sa edhe jeta që keni. Nëse dikush do të vendoste një shtangë të rëndë dhe do t'ju kërkonte që ta ngrinit, dhe ju e dini se nuk mundeni, nuk do të thoshit "nuk kam fuqi". Do të thoshit, "nuk jam aq i fortë sa duhet". "Nuk jam i fortë sa duhet" është më e vërtetë, pasi lë të kuptohet se nëse ushtroheni, do të jeni të fortë sa duhet. Gjithashtu lë të kuptohet se ju keni forcë. Edhe me vullnetin ndodh po e njëjta gjë. Ju keni vullnet. Kur e pranoni atë copën e vogël të kekut me çokollatë, nuk do të thotë se nuk keni vullnet. Ndodh sepse ju zgjidhni të mos e ushtroni në atë moment.

Hapi i parë për të ndërtuar vullnetin është të pranoni faktin se ju e keni atë. Ju keni vullnet, njësoj si ai muskuli që keni në krah. Ndoshta mund të mos jetë shumë i fortë, por ju e keni atë muskul.

Hapi i dytë është të dini se vullneti, si muskuli që keni në krah, është në dorën tuaj që të zhvillohet. E vendosni ju

nëse do ta forconi apo do ta lini të dobët. Nuk zhvillohet nga rrethana të jashtme të rastësishme. Vullneti është një proces i qëllimshëm dhe i vetëdijshëm.

Kur e lashë universitetin për t'iu bashkuar ushtrisë, njëra nga arsyet që vendosa të regjistrohesha ishte se mendoja se do të më ndihmonte në zhvillimin e disiplinës vetjake. Por siç dukej, nuk isha në dijeni të fjalës "vetjake". Doja që disiplina të më jepej nga dikush tjetër. Në kazermë zbulova se vullnetin dhe disiplinën vetjake nuk ta japin të tjerët. Instruktori mund të ketë qenë bindës dhe frymëzues (ose ndonjëherë edhe tmerrues), por asnjëherë nuk më detyronte dot të bëja gjë deri në momentin që ta vendosja unë. Asgjë nuk ndodhte pa vullnetin tim.

Premtojini vetes që të jeni i qartë dhe i sinqertë për vullnetin tuaj. Është aty.

30. SHPIKNI RITUALET TUAJA TË VOGLA

Shiheni veten si shaman ose magjistar që ju duhet të kërceni e të këndoni për ta nisur ritualin. Shpikni një ritual që të jetë vetëm i juaji; një ritual i cili do të jetë rruga juaj e shkurtër drejt vetëmotivimit.

Teksa lexoni mënyrat e ndryshme për të motivuar veten, mund të keni vënë re që shpeshherë çelësi është veprimi. Kur bën diçka, kjo të çon drejt diçkaje tjetër. Është një ligj i universit: Një objekt në lëvizje, qëndron në lëvizje.

Basketbollisti i shquar Jack Twyman e kishte zakon ta fillonte çdo stërvitje duke shkuar herët në fushë dhe duke bërë 200 gjuajtje. Duhet të ishin gjithmonë 200 gjuajtje, të cilat ai i numëronte, dhe nuk kishte rëndësi nëse ndihej mirë

pas 20 apo 30 gjuajtjesh. Duhet të bënte 200. Ky ishte rituali i tij dhe gjithmonë e vendoste në një gjendje vetëmotivuese për gjithë pjesën e mbetur të praktikës apo ndeshjes.

Miku im, Fred Knipe, skenarist dhe komedian që ka fituar çmim Emmy, bënte diçka që ai e quante "t'i japësh makinës që të të japë ide". Kur i duhej të përfundonte një projekt të rëndësishëm kreativ, hipte në makinë dhe udhëtonte rreth shkretëtirës pranë Tucson-it, derisa të fillonin t'i vinin idetë. Teoria e tij ishte se veprimi i dhënies së makinës, i jepte anës së majtë të ankthshme dhe logjike të trurit të tij, diçka për t'u marrë, në mënyrë që ana e djathtë të lirohej që të jepte ide. Është njësoj si t'i jepni fëmijës suaj disa lodra që të luajë, me qëllim që ju të shihni lajmet e mbrëmjes.

Në librin e tij për kompozimin, *Write from the Heart*, John Stewart shkruan për kompozitorin dhe organizatorin Glenn Gould, i cili kishte një ritual për të gjetur një melodi apo ide të re muzikore, kur i dukej sikur kishte ngecur dhe nuk po i vinte asnjë ide. Ai ndizte dy apo tre radio në të njëjtën kohë, secila në stacion më vete. Ai ulej dhe kompozonte muzikë, ndërkohë që dëgjonte muzikë nga të tre radiot. Me fjalë të tjera, krijonte një qark të mbyllur në ndërgjegjen mendore dhe çlironte nënndërgjegjen krijuese. E mbingarkonte anën e majtë të trurit në mënyrë që e djathta të lirohej dhe të krijonte në mënyrë jokritike.

Rituali im për të nxitur vetëmotivimin është ecja. Shumë herë kam pasur probleme që dukeshin shumë të vështira për të bërë ndonjë gjë, dhe rituali im është ta zgjidh problemin duke ecur. Ndonjëherë mund të rri me orë të tëra. Vazhdimisht gjatë ecjeve të mia, diçka del nga hiçi; një ide për një veprim që do ta zgjidhë shpejt problemin.

Një nga arsyet përse mendoj se ky ritual funksionon për mua se rituali në vetvete është veprim. Të fillosh një ritual është të ndërmarrësh një veprim që ju çon drejt zgjidhjes. Shamani që kërcen po bën diçka tashmë. Shpikni rituale të vogla për veten tuaj që do t'ju hapin udhë. Do të keni vepruar para se t'ju "vijë dëshira" të veproni. Ritualet do t'jua largojnë gjithmonë ngurrimin e brendshëm, kështu që të motivoheni në një mënyrë të kontrollueshme dhe të parashikueshme.

Ju mund të mendoni se meqenëse nuk jeni shkrimtar, piktor apo poet, kjo nuk bën për ju. Por kjo është pikërisht ajo çfarë unë do ta quaja një ide krijuese e gabuar. Në fakt, gjithë jetën tuaj e keni ju në dorë për ta krijuar. Nuk ka ndonjë profesion "krijues" që është i veçantë nga të tjerët, si një klub ekskluziv. Martin Luther King Jr. ka thënë, "Bëhuni artist në çfarëdolloj gjëje që bëni. Edhe nëse jeni pastrues rrugësh, bëhuni Mikelanxhelo i pastruesve të rrugës!"

31. GJENI VENDIN NGA I CILI VINI

Shumica e njerëzve mendojnë se do të ndihen mirë sapo të arrijnë një objektiv. Ata mendojnë se lumturia është diku, ndoshta jo shumë larg, por gjithsesi, jashtë tyre. Problemi qëndron kur e shtyni kohën e kësaj lumturie deri kur të arrini një objektiv të caktuar, që mund të mos arrihet kurrë. Dhe gjithë kohën që përpiqeni për ta arritur, ju e dini se mund të mos ndodhë kurrë. Kështu, duke e lidhur lumturinë me diçka të cilën nuk e keni ende, ju po mohoni fuqinë tuaj që të krijoni lumturi për veten tuaj.

Shumë njerëz e përdorin mungesën lumturisë si një mjet, provë, për sinqeritetin dhe keqardhjen e tyre. Por, siç Barry Kaufman thekson me qartësi në *To Love Is to Be Happy With* (Të duash është të jesh i lumtur), të qenit i palumtur nuk është i domosdoshëm. Ju mund të jeni të lumtur dhe gjithashtu të sinqertë. Ju mund të jeni të lumtur dhe gjithashtu të dhembshur. Në fakt, të doni dikë kur nuk jeni i lumtur, nuk duket fare si dashuri.

Fred Knipe më ka folur se si ne, qeniet njerëzore, kemi mësuar ta përdorim dhe të abuzojmë me mungesën e lumturisë; ai tha se kishte bërë një listë të arsyeve të fshehta se përse njerëzit mendojnë se duhet të ndihen keq. "Nëse ndihem keq, kjo vërteton se jam një njeri i mirë," tha ai. "Ose, nëse ndihem keq, jam i përgjegjshëm. Nëse ndihem keq, nuk i bëj keq njeriu. Nëse ndihem keq, do të thotë se kujdesem. Ndoshta nëse ndihem keq, kjo vërteton se jam realist dhe i vetëdijshëm. Nëse ndihem keq, do të thotë se po merrem me diçka." Kjo listë na jep motivim të fortë për të qenë jo të lumtur. Por siç Werner Erhard (pioner i ndryshimit personal) shpjegonte në seminaret e tij të mirënjohura, lumturia është një vend nga i cili duhet të vijmë, jo të përpiqemi të shkojmë.

Njëherë pashë Larry King që intervistonte Werner Erhard me satelit nga Rusia, ku ai jetonte dhe punonte. Erhard kishte përmendur se ai mund të shpërngulej prapë në Amerikë së shpejti, dhe Larry King e pyeti nëse kthimi në shtëpi do ta lumturonte. Erhard ndaloi i bezdisur, pasi në këndvështrimin e tij mbi jetën, asgjë nuk na bën të lumtur. Në fund ai tha, "Larry, unë jam tashmë i lumtur. Kjo nuk do të më lumturonte, pasi për çdo gjë që unë bëj, jam i lumtur."

Lumturia është e drejta juaj qëkur lindni. Nuk duhet të varet nga arritja e diçkaje prej jush. Filloni duke e pranuar dhe duke e përdorur për ta bërë vetëmotivimin diçka të kënaqshme gjatë gjithë rrugës, jo vetëm në fund.

32. BËHUNI DISHEPULLI I VETES SUAJ

Atëherë, përse them se nuk kemi vullnet? Mos është ndonjë dëshirë e gabuar për të mbrojtur veten time? Mos ka ndonjë shpërblim të fshehtë nëse them se nuk kam vullnet? Ndoshta, po ta mohoj tërësisht ekzistencën e vullnetit, nuk do të jem më përgjegjës për ta zhvilluar. Është jashtë jetës sime! Çfarë lehtësimi!

Por, ja ku është tragjedia e fundit: zhvillimi dhe përdorimi i vullnetit është hyrja më e drejtpërdrejtë për te lumturia dhe motivimi, që do të keni ndonjëherë. Me pak fjalë, duke mohuar ekzistencën e tij, po mbyll shpirtin tim.

Shumë njerëz e mendojnë vullnetin dhe disiplinën vetjake si diçka të ngjashme me ndëshkimin e vetes. Duke i dhënë këtë domethënie negative, nuk mobilizohen asnjëherë që ta zhvillojnë. Por autori William Bennett na jep një mënyrë ndryshe për ta menduar. Disiplina vetjake, vëren ai në *The Book of Virtues* (Libri i virtyteve), vjen nga fjala dishepull. Kur keni disiplinë vetjake, ju thjesht keni vendosur – në çështjen e vullnetit – që të bëheni dishepulli i vetes suaj.

Sapo ta merrni këtë vendim, aventura e jetës suaj bëhet më interesante. Ju filloni ta shihni veten si një person më të fortë. Fitoni respekt për veten tuaj.

Filozofi amerikan Ralph Waldo Emerson, fliste për luftëtarët e ishujve Sandwich të cilët besonin se kur vrisnin një tribu armik, guximi i këtij armiku të vdekur kalonte në trupin e gjallë të luftëtarit. Emerson ka thënë se e njëjta gjë na ndodh edhe neve kur i themi "jo" një tundimi. Fuqia e këtij tundimi të vdekur kalon përmes nesh. Na forcon vullnetin. Kur i rezistojmë një tundimi të vogël, marrim një fuqi të vogël. Kur i rezistojmë një tundimi të fortë, marrim një fuqi të madhe.

William James rekomandonte që të bëjmë të paktën dy gjëra çdo ditë, të cilat nuk duam t'i bëjmë – për të vetmen arsye që nuk duam t'i bëjmë – thjesht për ta mbajtur gjallë vullnetin. Duke bërë këtë, ne ruajmë vetëdijen për vullnetin tonë.

33. KTHEHUNI NË NJË PËRPUNUES FJALËSH

Nëse fjalën "vullnet" e shoqëroni me gjëra negative, si për shembull vetëmohim i ashpër dhe dënim, do të dobësoni vendosmërinë tuaj për ta ndërtuar. Për ta rritur këtë vendosmëri, shpeshherë është e dobishme të mendoni fjalë të tjera për ta shoqëruar.

Për peshëngritësit, dështimi është sukses. Muskujt e tyre nuk rriten, derisa ta ngrenë një peshë deri në momentin e *dështimit*. Kështu, përmes përsëritjes, ata e kanë programuar veten që fjalën dështim ta *përdorin* në një kuptim pozitiv. Gjithashtu, ata quajnë atë çfarë ne do t'i thoshim *dhimbje* diçka më pozitive: *djegie*. Synimi është të arrish djegien! Ata që merren me bodybuilding mund t'i dëgjoni duke i

thërritur njëri tjetrit: "Digji!" Duke përdorur me vetëdije gjuhë motivuese, ata arrijnë të hyjnë në fuqinë e brendshme përmes përdorimit të vullnetit.

Filozofi i Zenit dhe akademiku Alan Watts gjithashtu e urrente fjalën "disiplinë" pasi kishte shumë kuptime negative. Megjithatë, ai e dinte se çelësi për të shijuar çdo aktivitet është disiplina. Kështu që fjalën disiplinë ai e zëvendësonte me fjalën aftësi dhe kur e bënte, ishte i aftë të zhvillonte disiplinën vetjake.

Gjuha ju udhëheq drejt fuqisë, kështu që jini të vetëdijshëm ndaj potencialit krijues të gjuhës që përdorni, dhe çojeni në drejtimin e fuqisë personale.

34. PROGRAMONI BIOKOMPJUTERIN TUAJ

Nëse jeni një ndjekës i rregullt i programeve kryesore të lajmeve, atëherë i përkisni një kulti tepër bindës dhe hipnotizues. Ju duhet të çprogramoheni. Filloni duke ndryshuar mënyrën se si dëgjoni thashethemet në radio, lajmet dhe emisionet e kota televizive. Largoni të gjitha mendimet negative, cinike dhe skeptike që tani i lejoni të kalojnë në mendjen tuaj të pakontrolluara, kur dëgjoni lajmet. Lajmet nuk janë ato të vërtetat. Janë lajmet e këqija. Është një tronditje e qëllimshme. Sa më shumë t'i pranoni si lajme, aq më shumë besoni se "kështu ndodh," dhe aq më të frikësuar dhe cinikë bëheni.

Si mund ta ndryshojmë? Duke u shqetësuar? Jo. Në vend që të merakoseni për krimet dhe plogështinë dhe çfarëdolloj gjëje që do të donit të ndryshonte në botë, shpeshherë është

shumë motivuese të mbani parasysh fjalët e Gandhi-t, i cili ka thënë, "Ju duhet të jeni ndryshimi që doni të shihni."

Shkrimtari dhe muzikanti nga San Francisco, Gary Lachman, shkroi një ese magjepsëse të quajtur "World Rejection and Criminal Romantics", në të cilën ai vërejti se "Janë kriminelët që marrin kohën televizive, jo ata mijëra njerëz që përmbushin veten e tyre dhe punojnë për ndryshimin e vetes në heshtje dhe pa bërë bujë. Dhe është ndikimi i tyre, jo ai i kriminelëve, që do të ndryshojë faqen e shekullit të ardhshëm."

Shpeshherë nuk kemi mundësi t'i anashkalojmë lajmet e krimeve dhe të skandaleve, kështu që është mirë t'i dëgjojmë në një mënyrë që e largon efektin e tyre. Këtë gjë e bëjmë mirë kur anashkalojmë tabloidet në arkën e dyqaneve ushqimore. I buzëqeshim edhe para se të lexojmë se alienët po jetojnë tek Shtëpia e Bardhë. Po këtë qëndrim duhet të mbajmë edhe për atë që vjen si media serioze.

Sapo të bëheni të zotë në defaktorizimin e aspekteve negative të medias së sotme, çojeni një hap më tej: Krijoni lajmet tuaja. Bëhuni vetë lajmi i fundit. Mos shikoni median që t'ju thotë se çfarë po ndodh në jetën tuaj. Bëhuni ajo që po ndodh.

35. KAPENI ÇASTIN

Praktikohuni të bëheni të vetëdijshëm për momentin e tanishëm. Shfrytëzojeni në maksimum gatishmërinë tuaj për orën që shkon. Mos jetoni me të shkuarën (vetëm nëse doni të ndiheni fajtorë) ose të shqetësoheni për të ardhmen

(vetëm nëse doni frikë), por përqendrohuni në të sotmen (në rast se doni lumturi).

"Deri sa të përqendroheni aty ku doni," ka thënë Emmet Fox, "nuk jeni bërë ende zot i vetes. Nuk do të jeni kurrë të lumtur derisa të vendosni se çfarë do të mendoni orën tjetër."

Ka një orë për ëndërrimin, planifikimin dhe vendosjen e objektivave në mënyrë krijuese. Por, sapo të mbaroni me këto, mësoni të jetoni në momentin e tanishëm. Shiheni të gjithë jetën tuaj sikur përmbahet nga kjo orë e tanishme. Lëreni mikrokozmosin të bëhet makrokozmosi. Jetoni me fjalët e poetit William Blake dhe përshkrimin e tij ndriçues:

Që të shihni një botë në grimcën e rërës/
Dhe parajsën në një lule të egër/
Mbajeni pafundësinë në pëllëmbën e dorës/
Dhe përjetësinë në një orë.

Sir Walter Scott ka thënë se do të shkëmbente vite të tëra të mbushur me shkujdesje të pamenduar, për "një orë jetë të mbushur plot me vepra të lavdishme dhe rreziqe fisnike."

Është e habitshme se çfarë mund të arrihet nga njerëz që mësojnë të relaksohen, të kushtojnë vëmendje dhe të përqendrohen, duke vlerësuar orën e tashme dhe gjithë mundësitë që përmban. Thuhet se në Amerikë ne përpiqemi të zhvillojmë një vlerësim për artin, ndërsa japonezët zhvillojnë artin e të vlerësuarit. Edhe ju, mund ta zhvilloni artin e të vlerësuarit. Vlerësojeni këtë orë. Kjo orë tani, është një mundësi e pastër.

Filozofi i shquar francez, Voltaire, ishte në shtratin e vdekjes kur dikush e pyeti: "Nëse do të kishit edhe 24 orë për të jetuar, si do t'i jetonit?" Voltaire tha: "Një e nga një".

36. BËHUNI NJË DETEKTIV I ZOTI

Çfarëdo që të keni në jetën tuaj profesionale, bëhuni kurioz. Kur takoni dikë, mendojeni veten si një detektiv privat i paaftë, por miqësor. Pyesni. Më pas pyesni në bazë të përgjigjeve. Më pas lërini përgjigjet t'ju bëjnë akoma më kurioz. Lërini përgjigjet t'ju sugjerojnë më shumë pyetje. Kjo do t'ju motivojë drejt niveleve më të larta të vetëdijes dhe interesit.

Kur përgatiteni për një takim, përgatisni edhe pyetjet. Zhvilloni kureshtjen. Mos mbesni kurrë pa pyetje. Shumica prej nesh bëjnë të kundërtën. Ne përgatisim përgjigjet. Bëjmë prova për ato që do të themi. Ne rregullojmë dhe forcojmë prezantimin tonë, pa kuptuar se edhe mysafiri ynë do të flasë më shumë se sa të na dëgjojë.

Nëse jeni në biznes, atëherë e dini se kur klientët e mundshëm duan kontratë për shërbime afatgjata, ata duan një kompani që interesohet vërtet për ta, që i kupton, që do të jetë një këshilluese e mirë. Që t'i tregoni një klienti se jeni vërtet të interesuar, ju duhet të jeni personi që bën pyetjet më të mirëmenduara. Për ta bindur një kompani se do ta kuptoni, do të bëni pyetjet më të mira – të bazuara në përgjigje. Për ta bindur një kompani se do të jeni një këshilltar i mirë gjatë periudhës së kontratës, ju do t'ia keni kaluar konkurrentëve tuaj me krijueshmërinë dhe sasinë e pyetjeve. Kureshtja do t'ju hapë punë. Por ju nuk mund të

mbështeteni vetëm tek pyetjet impulsive, të atypëratyshme. Sekreti është të jeni i përgatitur. Përgatitja e pyetjeve është edhe më e rëndësishme se përgatitja e prezantimit të shërbimeve tuaja.

Ish trajneri i skuadrës së basketbollit të Indiana-s, Bobby Knight, gjithmonë thoshte, "Vullneti për të fituar nuk është aq i rëndësishëm sa vullneti për t'u përgatitur për fitoren." Kjo nuk është e dobishme vetëm në biznes. Nëse do të keni një bisedë të rëndësishme me bashkëshorten apo fëmijën tuaj adoleshent, është shumë e dobishme të ngjallni kureshtjen në vend të prezantimit. Kur ngjallni kureshtjen, gjithmonë duket sikur keni edhe një pyetje të fundit përpara se të largoheni, njësoj si Lt. Columbo nga emisioni i vjetër TV. Si personazhi i luajtur nga Peter Falk, Columbo i çarmatoste subjektet e tij duke u bërë shumë pyetje spontane. Si një fëmijë i çorganizuar por sharmant dhe i pafajshëm, ai pyeste edhe për gjërat më të vogla. Teksa bëhej gati të largohej, gjithmonë ndalonte tek dera, si i hutuar që i kujtohej diçka të cilën kishte harruar ta pyeste. "Më falni, zotëri," thoshte, me keqardhje. "A do të bezdiseshit sikur t'ju bëja edhe një pyetje?"

Ndërtuesit e zotë të marrëdhënieve në fund mësojnë se shitja i shkon më shumë palës më të interesuar dhe sasia dhe cilësia e pyetjeve tuaja, do t'ju masë nivelin e interesit. Ndoshta mund të mendoni se kjo nuk ju bën për ju sepse nuk jeni në biznes, ose nuk shisni për të fituar jetesën. Por mbani parasysh fjalët e Robert Louis Stevenson: "Të gjithë jetojnë duke shitur diçka."

Në librin *Follow the Yellow Brick Road* (Ndiqni rrugën me tulla të verdha), Richard Saul Wurman shkruan për

fizikanin Isidor Isaac Rabi, i cili fitoi Çmimin Nobel për shpikjen e një teknike që lejonte shkencëtarët të eksploronin strukturën e atomeve dhe të molekulave në vitet 1930. Rabi ia kushtoi suksesin e tij në fizikë mënyrës se si mamaja e përshëndeste kur kthehej çdo ditë nga shkolla në shtëpi: "A bëre ndonjë pyetje të mirë sot, Isaac?"

Duke bërë pyetje për marrëdhëniet tuaja, ju tashmë po e krijoni atë dhe jeni tashmë të vetëmotivuar. Nuk keni pse prisni që ta bëjë personi tjetër.

37. NDRYSHONI DREJTIMIN TË NDRYSHONI MARRËDHËNIEN

Motivojeni veten duke ia sugjeruar dikujt tjetër idetë e nevojshme për vetëmotivimin. Ju mund të keni çfarëdo përvoje që dëshironi në jetë, thjesht duke ia dhënë atë dikujt tjetër. John Lennon e quante "karma e menjëhershme". Në shumicën e marrëdhënieve që kemi, ne përqendrohemi tek vetja jonë. Mahnitemi se si po ia dalim. Vazhdimisht vëzhgojmë se çfarë po mendojnë tani të tjerët për ne. Jetojmë sikur rrethohemi nga pasqyra.

Norman Vincent Peale vinte re se njerëzit e turpshëm ishin egocentrikët më të mëdhenj në botë, pasi ishin kaq të përqendruar në veten e tyre. Këtë mund ta shihni kur vëzhgoni gjuhën e trupit të një personi të turpshëm. Shikojnë poshtë dhe mbyllen në vetvete. Ndihen si mbi gjemba e sikur të jetë i rrethuar nga pasqyra.

Kur e zhvendosim përqendrimin tonë tek dikush tjetër në marrëdhënie, ndodh diçka paradoksale por e fuqishme.

Duke harruar veten tonë, ne fillojmë të zhvillohemi. Kam krijuar një seminar vetëm për këtë zhvendosje. Quhet, "Zhvendosja e marrëdhënies".

Spencer Johnson, autori i *The One-Minute Sales Person* (Shitësi për një minutë), e quan "paradoksi i mrekullueshëm: kaloj më mirë dhe gëzoj sukses financiar më të madh, kur nuk përpiqem të marr atë që dua dhe filloj të ndihmoj të tjerët të marrin atë që duan."

Nëse doni të motivoheni, kalojeni frymëzimin tuaj tek dikush tjetër. Vini në dukje pikat e forta të atij ose asaj. Ofroni udhëheqje në vetëmotivimin e tij ose të saj. Shihni se çfarë bën për ju.

38. MËSOHUNI TË PËRPARONI PASI KENI BËRË NJË HAP PRAPA

Progresi drejt objektivave tuaja nuk ka për të qenë asnjëherë në vijë të drejtë. Gjithmonë do të jetë një vijë me gunga. Do të ngjiteni lart dhe do të zbrisni pak më poshtë. Dy hapa përpara dhe një hap mbrapa. Kjo ka një ritëm të mirë. Është si një kërcim. Në një vijë të drejtë përpara, nuk ka ndonjë ritëm.

Megjithatë, njerëzit dekurajohen kur rrëshqasin një hap prapa pasi kanë bërë dy hapa para. Mendojnë se po dështojnë dhe se kanë humbur. Por nuk është kështu. Ata janë thjesht në një hap me ritmin e natyrshëm të progresit. Sapo ta kuptoni këtë ritëm, mund të punoni me të, dhe jo kundër tij. Mund të planifikoni hapin mbrapa.

Në librin *The Power of Optimism* (Fuqia e optimizmit), Alan Loy McGinnis identifikon veçoritë e optimistëve të

vendosur, dhe një nga më të rëndësishmet është se ata gjithmonë planifikojnë ripërtëritjen. Ata e dinë që përpara që do t'u mbarojë energjia. "Në fizikë," thotë McGinnis, "ligji i entropisë thotë se të gjitha sistemet që lihen të pambikëqyrura, do të ndalojnë. Nëse nuk futet energji e re, organizmi do të shpërbëhet."

Pesimistët nuk duan të planifikojnë ripërtëritjen, pasi nuk mendojnë se duhet të ketë. Pesimistët mendojnë gjithçka ose asgjë. Ata fyhen gjithmonë kur bota nuk është e përsosur. Ata mendojnë se të bësh një hap mbrapa do të thotë se i gjithë projekti ka diçka negative. "Nëse kjo do të ishte një martesë e mirë, nuk do të kishim pse të rindiznim romancën," do të thoshte një pesimist, duke e shpërfillur idenë për të bërë një muaj mjalti të dytë. Por një optimist e di se do të ketë ulje ngritje. Dhe një optimist nuk frikësohet apo shkurajohet nga uljet. Në fakt, një optimist planifikon uljet, dhe përgatit mënyra krijuese për t'u përballur me to.

Ju mund t'i caktoni rikthimet tuaja. Mund të shihni përpara në kalendar dhe të rezervoni kohë për t'u rifreskuar, ripërtërirë dhe shëruar. Edhe nëse ndiheni tërësisht "gati" tani, është diçka e zgjuar të përgatiteni për ripërtëritje. Caktoni rikthimin tuaj ndërsa jeni në majë. Krijoni periudha të gjata kohore për t'u larguar – edhe nga gjërat që doni.

Nëse po mendoni se jeni të thyer në moshë për të bërë diçka që doni, kuptoni se po dëgjoni zërin pesimist brenda vetes suaj. Nuk është zëri i së vërtetës. Mund t'i kundërpërgjigjeni. Mund t'i kujtoni atij zëri të gjithë njerëzit që e kanë rinisur jetën e tyre në çfarëdo moshe që kanë dashur. John Housman, aktori që ka fituar çmim Emmy me filmin *The Paper Chase*, filloi aktrimin profesional kur ishte në të shtatëdhjetat.

Kam pasur një mik, quhej Art Hill, i cili e kaloi pjesën më të madhe të jetës me reklamime. Megjithatë, në zemrën e tij, ai, gjithmonë kishte dashur të bëhej shkrimtar. Kështu, në fund të të pesëdhjetave, ai shkroi dy libra që u botuan nga një shtëpi e vogël botuese në Michigan. Më pas, kur ishte 60 vjeç, Hill pati botimin e parë kombëtar me librin *I Don't Care if I Never Come Back* (Nuk më intereson nëse nuk kthehem), i cili bënte fjalë për bejsbollin, botuar nga *Simon and Schuster*. Libri ishte një sukses i merituar dhe vendimtar dhe faqja e dedikimit, është diçka të cilën e ruaj më me kujdes nga çdo gjë tjetër që kam:

"Për Steve Chandler – i cili kujdeset për të shkruarin, për mua, dhe një ditë më tha: 'Ndonjë ditë, duhet të shkruash një libër për bejsbollin'."

Askujt nuk i intereson se sa vjeç jeni përveç vetes suaj. Njerëzit duan t'ia dinë vetëm për atë që mund të bëni, dhe ju mund të bëni gjithçka që doni, në çdo moshë.

Mos e dëgjoni zërin brenda jush që ju flet për moshën, apo nivelin e inteligjencës, apo historinë e jetës suaj, ose çdo gjë që mund t'ju pengojë. Mos u gënjeni. Ju mund të filloni një jetë tejet motivuese që tani, duke rritur sfidat që i paraqisni trurit tuaj.

39. NGARENDNI TË NDIHMONI VETEN TUAJ

Pas një seminari që dhashë në Vancouver, Kanada, në Don Beach, menaxheri i shitjeve të Benndorf Verster, një nga bizneset më të mira të qytetit, më dërgoi kasetën e një kënge që ai donte ta dëgjoja. Më tha se i kujtonte atë që i kisha

mësuar skuadrës së tij për vetëvlerësimin. Kënga ishte një performancë *live* nga dyshja e vjetër e muzikës folk, Sonny Terry dhe Brownie McGee. Kënga titullohet "Dashuri, vërtetësi dhe vetëbesim". Bën fjalë se si e ndjekim dashurinë si budallenj, duke u përpjekur të zbulojmë të vërtetën e fundit, ndërsa shpërfillim diçka kaq shumë thelbësore për lumturinë tonë: vetëbesimin.

Refreni i këngës është kështu: "Dashurinë dhe të vërtetën/ mund ta gjeni/ kudo, kurdoherë, dhe në çdo kohë/ por thjesht mund të thoni 'mirupafshim'/ kur vetëbesimi ikën/ asgjë nuk ka më rëndësi."

Asnjëherë nuk e kam ditur fuqinë e vërtetë të vetëbesimit derisa fillova të punoja me Dr. Nathaniel Branden dhe gruan e tij, Devers Branden. Të dy janë autorë dhe psikoterapistë në institutin Branden për vetëvlerësimin, dhe më kanë dhënë mprehtësitë më të fuqishme që kam marrë ndonjëherë mbi faktin se si unë funksionoj si qenie njerëzore.

Libri i Dr. Branden-it, *The Six Pillars of Self-Esteem* (Gjashtë shtyllat e vetëvlerësimit), është ndryshe nga çdo libër tjetër psikologjik në treg, sepse përveç filozofisë të shkruar kaq qartë se si të ndërtoni forcën e brendshme, përmban dhe ushtrime të thjeshta, të fuqishme, dhe praktike për një vit, për të rritur vetëdijen dhe vetëvlerësimin tuaj. Ushtrimet e tij me përfundime fjalish janë kaq të efektshme dhe emocionuese saqë nëse i bëni, mund t'ju them pa teprimin më të vogël, se do të fitoni një terapi për zhvillimin personal me vlerën e dhjetëra mijëra dollarëve, për çmimin e një libri të vetëm.

Përpara se të supozoni që nocioni i Branden-it për vetëvlerësimin është i njëjti me atë që thuhet nga edukatorët e Epokës së Re, duhet të lexoni veprën e tij dhe të dëgjoni au-

dion. Shumica e njerëzve sot mendojnë se vetëvlerësimin mund të na e japin të tjerët. Ky lloj i menduari i gabuar çon në fenomene si klasa pa nota të mira dhe punë pa standarde për ekselencë. Ndoshta e keni dëgjuar atë grupin e Ligës së Vogël në Pennsylvania që donte ta hiqte mbajtjen e rezultateve nga ndeshjet e beizbollit, për dëmin që humbja u bënte vetëvlerësimit të fëmijëve. Kur llastimin dhe përkëdheljen e ngatërrojmë me rrënjosjen e vetëvlerësimit, në të vërtetë ne inkurajojmë rritjen e fëmijëve të ndjeshëm që nuk kanë asnjë lloj force të brendshme. Kur për këta fëmijë të mbivlerësuar, që arrijnë pak, vjen koha që të arrijnë sukses në tregun konkurrues botëror, ata do të jenë të turbulluar, të frikësuar dhe aspak të efektshëm.

Konceptet që shpjegohen nga Nathaniel dhe Devers Branden janë intelektualisht të pamëshirshme dhe aspak sentimentale. Disa nga idetë më të mira vijnë nga vitet që Branden ka punuar me romancierin dhe objektivistin e madh, Ayn Rand.

Branden-ët më kanë mësuar si të zbuloj me qëllim dobësitë në mënyrën time të të menduarit dhe ta sfidoja këtë vetëmashtrim që po gërryente efektshmërinë time në jetë. "Të besosh mendjen dhe të dish se jeni i denjë për lumturi, ky është thelbi i vetëvlerësimit," shkruan Dr. Branden. "Vlera e vetëvlerësimit shtrihet jo vetëm në faktin që na lejon të jetojmë më mirë – t'i përgjigjemi sfidave dhe mundësive më me shkathtësi dhe përshtatshmëri."

Dy idetë nga vepra e Branden-it që më kanë ndihmuar më shumë janë: 1) "Ju nuk mund të largoheni nga një vend ku nuk keni qenë kurrë"; dhe 2) "Asnjë nuk po vjen." Dikur besoja se mund t'u largohesha të gjitha mendimeve dhe

besimeve të frikshme për veten time. Por gjithçka që bëja më krijonte frikëra dhe konflikte të brendshme edhe më të thella. Ajo çfarë vërtet duhej të bëja ishte që të gjithë frikërat e mia t'i nxirrja në diell dhe t'i qartësoja. Sapo fillova ta bëja këtë gjë rregullisht, isha i aftë t'i zbërtheja ato frikëra, njësoj si xhenierët zbërthejnë një bombë. Pranimi dhe të qenit tërësisht i vetëdijshëm për këto frikëra – dhe sjellja sabotuese që ato të çonin – ishte "vendi ku nuk kisha qenë kurrë". Sapo të hyja në atë vend, mund të largohesha.

Nocioni që "askush nuk po vjen" ishte disi tmerrues për t'u pranuar. Ideja që askush nuk do të më shpëtonte nga rrethanat e mia është një ide të cilën mund të mos e kisha pranuar kurrë. Kjo ide ngjasonte shumë si braktisja e fundit. Kundërshtonte të gjithë vetëprogramimin tim në fëmijëri. (Shumica prej nesh, edhe si të rritur, kemi krijuar variante shumë të mira dhe të ndërlikuara të pjesës "dua mamin"). Branden-ët më treguan se mund të isha më i lumtur dhe më i efektshëm nëse e vlerësoja pavarësinë dhe përgjegjësinë mbi varësinë ndaj dikujt tjetër. Kur e pranoni idenë që "askush nuk po vjen", ky në fakt është një moment shumë i fuqishëm, pasi do të thotë se ju vetë jeni mjaftueshëm. Nuk ka nevojë të vijë njeri. Ju mund t'ia dilni vetë me problemet tuaja. Ju jeni, në një kuptim më të gjerë, të përshtatshëm për jetën. Ju mund të zhvilloheni, të forcoheni dhe të krijoni lumturinë tuaj. Dhe në mënyrë paradoksale, nga ky pozicion pavarësie, mund të ndërtohen marrëdhënie vërtet të shkëlqyera, pasi nuk bazohen në varësi dhe frikë. Ato bazohen në pavarësinë dhe dashurinë e përbashkët.

Njëherë, në një seancë terapie në grup, një klient i Dr. Branden-it e sfidoi atë në parimin e tij që "askush nuk po

vjen". "Por, Nathaniel," tha klineti, "kjo nuk është e vërtetë. Ti erdhe!"

"E saktë," pranoi Dr. Branden-i, "por unë erdha të të thosha se askush nuk po vjen."

40. GJENI PIKËSYNIMIN E SHPIRTIT TUAJ

Nga e dini se cila është jeta juaj e vërtetë? Ose se cili është qëllimi i shpirtit tuaj? Nga e dini se si ta jetoni këtë qëllim? Përgjigjet e këtyre pyetjeve janë në dorën tuaj, por ju duhet ta bëni vetë këtë, jo të prisni që t'ju jepen. Askush nuk do t'jua japë përgjigjet.

Një e dhënë nëse jeni duke e jetuar jetën që ëndërroni është se sa frikë e keni vdekjen. E keni shumë frikë, pak, apo aspak?

"Kur thoni se keni frikë nga vdekja," shkroi David Viscott, "në të vërtetë ju po thoni se keni frikë se nuk keni jetuar jetën e vërtetë. Kjo frikë e mbulon botën me një vuajtje të heshtur." Kur mitologu Joseph Campbell sugjeroi se ne "ndjekim lumturinë tonë," shumë njerëz e keqkuptuan. Ata menduan se ai donte të thoshte që të bëheni qejflinj, një hedonist egoist nga "gjenerata unë". Por, ai donte të thoshte se që të zbuloni se cila mund të jetë jeta juaj e vërtetë, ju duhet të kërkoni për të dhëna në çdo gjë që ju bën të lumtur.

Çfarë ju emocionon? Duke iu përgjigjur kësaj pyetjeje, do të zbuloni se ku mund të shërbeni më mirë. Ju nuk mund ta jetoni jetën tuaj të vërtetë nëse nuk i shërbeni njerëzve, dhe nëse nuk jeni të emocionuar për atë që bëni, atëherë nuk mund t'i shërbeni mirë.

Çfarë ju bën të lumtur? (E di që ju pyeta një herë, por frika që "mbulon botën me një vuajtje të heshtur" vjen nga mosbërja e kësaj pyetje aq herë sa duhet.) Në jetën time profesionale e kam zbuluar më në fund se mësimdhënia më bën të lumtur, shkrimi më bën të lumtur, edhe aktrimi. M'u deshën shumë vite palumturie që më në fund të arrija pikën e nevojshme të dëshpërimit që ta bëja këtë pyetje: Çfarë më bën të lumtur?

Kam qenë drejtor artistik i një agjencie reklamimi dhe po bëja goxha para duke realizuar reklama, duke u takuar me klientë dhe duke organizuar strategji marketingu. Këtë lloj pune mund ta kisha vazhduar përgjithmonë, por frika ime e tmerrshme ndaj vdekjes ishte që nuk po e jetoja jetën që doja.

"Njerëzit që jetojnë thellësisht," shkroi Anaïs Nin, "nuk e kanë frikë vdekjen." Unë nuk po jetoja thellësisht. Dhe m'u desh një kohë e gjatë që të merrja përgjigje të qarta për pyetjen time: Çfarë më bën të lumtur? Por çdo pyetje të cilën ia bëjmë vetes aq herë sa duhet, në fund do të ketë përgjigjen e duhur. Problemi qëndron se ne ndalojmë së pyeturi.

Fatmirësisht për mua, në këtë rast të rrallë të këmbënguljes, përballë një sikleti të skajshëm, nuk ndalova së pyeturi. Përgjigja më erdhi në formën e një kujtese – kaq shumëngjyrëshe, saqë dukej gati si një skenë filmi. Një mbrëmje para dhjetë vitesh, po udhëtoja me makinë, dhe isha aq i lumtur sa më s'bëhej. Në fakt, po udhëtoja pa destinacion, kështu që atë ndjesi lumturie e mbaja të ruajtur dhe të mbyllur brenda asaj makine – nuk doja asgjë që ta ndërpriste. Ishte kaq e thellë saqë zgjati për orë të tëra.

Rasti ishte një fjalim që sapo kisha mbajtur. Tema ishte shërimi im nga një varësi dhe mbrëmjen që fola isha me temperaturë kaq të lartë, dhe kisha kaq frikë të flisja në publik, saqë u përpoqa ta anuloja fjalimin. Të ftuarit nuk do ta merrnin vesh. Më në fund arrita të shkoja tek podiumi dhe, ndoshta ngaqë temperatura dhe gripi ishin kaq keq, fola lirshëm, pa kujdes apo vetëdije. Sa më shumë që flisja për lirinë nga varësia, aq më i emocionuar bëhesha. Krijueshmëria ime u ngrit. Mbaj mend që publiku qeshte teksa flisja. Mbaj mend që u ngritën në këmbë dhe brohoritën kur mbarova. Ishte nata më e mrekullueshme e jetës sime. Kisha arritur t'i prekja njerëzit në një mënyrë që nuk kishte ndodhur kurrë më parë, dhe shprehjet e tyre të gëzimit më ngritën më lart se ç'kisha qenë ndonjëherë.

Ishte kujtimi i asaj mbrëmjeje që ndriçohej nga hëna, teksa po udhëtoja me makinë, që m'u rikthye 10 vite më vonë, pasi kisha kaluar disa javë duke i bërë vetes pyetjen, "Çfarë më bën të lumtur?" Tashmë e kisha figurën, por nuk kisha asnjë ide se si të veproja. Por të paktën e dija se cila ishte jeta që doja, dhe e dija se nuk po e jetoja atë.

Një ditë, një nga klientët e mi kryesorë reklamues më kërkoi të merrja një spiker motivues për një takim të rëndësishëm mëngjesi që do ta mbanin për stafin e shitjeve. Nuk njihja ndonjë në Arizona që të ishte i mirë – të vetmit spikerë motivues që njihja ishin ata kombëtarë, të cilëve ia kisha dëgjuar kaq shpesh kasetat në makinë, njerëz si Wayne Dyer, Tom Peters, Anthony Robbins, Alan Watts dhe Nathaniel Branden. Por Alan Watts kishte vdekur – dhe pjesa tjetër ndoshta ishin tepër të shtrenjtë për mëngjesin tonë të vogël.

Kështu që i telefonova Kirk Nelson-it, një mikut tim, i cili ishte menaxher shitjesh tek KTAR, në Phoenix, dhe i

kërkova këshillën. "I vetmi person në të gjithë Arizona-n që ia vlen ta marrësh është Dennis Deaton," tha ai. "Ai flet në të gjithë vendin dhe zakonisht është i zënë, por nëse arrin ta marrësh, bëje, sepse është i shkëlqyer."

Më në fund arrita të komunikoja me Deaton-in në Utah, ku po organizonte seminarë mbi menaxhimin e kohës. Ai ra dakord që të kthehej prapë në Phoenix në orar për mëngjesin tonë, dhe të mbante një fjalim motivues 45 minutësh.

Kirk Nelson kishte të drejtë. Deaton ishte mbresëlënës. Auditori mrekullohej teksa tregonte anekdota për të ilustruar idetë e tij, mbi fuqinë që njerëzit kanë mbi mendimet e tyre, dhe zotërimin që mund të arrijnë mbi të menduarit. Kur mbaroi së foluri dhe erdhi tek tavolina ku ishim ulur, i shtrëngova dorën dhe e falënderova, dhe befas bëra një premtim të heshtur që një ditë, shumë shpejt, do të punoja me këtë njeri.

Nuk kaloi shumë dhe ne të dy po punonim vërtet së bashku. Ishte tek një kompani që quhej Quma Learning, që ofronte shërbime për trajnues korporatash së Deaton-it me bazë në Phoenix, Arizona. Edhe pse fillova si drejtor marketingu tek Quma – duke krijuar spote, skenarë videosh, dhe postime materialesh – arrita shpejt në pozicionin e prezantuesit të seminareve.

Porosia ime e parë, nxitëse erdhi kur Deaton dhe unë u ftuam për të folur bashkë në një konventë kombëtare të kompanive të pastrimit të tapeteve. Ishte hera e parë që ndaja skenën me të dhe unë do të nisja i pari. Ai po qëndronte tek audienca kur fola unë, dhe më duhet ta pranoj se kam punuar më fort se çdo herë tjetër në jetën time për t'u përgatitur për këtë event.

Pjesëmarrësit e kishin dëgjuar Deaton-in në konventat e mëparshme dhe e donin, por mua nuk më kishin dëgjuar asnjëherë. Kur prezantimi im përfundoi, ata duartrokitën me entuziazëm dhe teksa Deaton kaloi pranë meje për të shkuar në skenë, ndërsa më shtrëngoi dorën, rrezatonte krenari. (Ndryshe nga unë, Dennis Deaton ka shumë pak xhelozi profesionale për spikerët e tjerë. Ai ishte i lumtur për suksesin tim. Më duhet ta pranoj se momenti im i preferuar ishte kur, pasi ai u prezantua, dikush nga audienca për ta ngacmuar bërtiti, "Dennis kush"?)

Shumë njerëz bëhen konfuzë dhe besojnë se të jetojnë jetën që duan do të thotë të kenë fat dhe të gjejnë diku një punë të përshtatshme me një shef që i vlerëson. Ajo çfarë kam arritur të kuptoj është se jetën që doni mund ta jetoni kudo, në çdo punë dhe me çdo shef.

Në fillim zbuloni atë që ju lumturon, dhe më pas bëjeni. Nëse shkrimi ju lumturon, dhe nuk po shkruani për të fituar jetesën, filloni gazetën e një kompanie ose hapni web-site-n tuaj. Kur kuptova për herë të parë se fjalimet dhe mësimdhënia më lumturonin, fillova një workshop të përjavshëm falas. Nuk prita sa të më ofrohej diçka.

Çfarëdo objektivi që doni të arrini, mund ta arrini 10 herë më shpejt nëse jeni i lumtur. Në trajnimet dhe konsultimet e mia për shitjet, kam vënë re se shitësit e lumtur shesin të paktën dyfishin e atyre të palumturve. Shumica e njerëzve mendojnë se shitësit e suksesshëm janë të lumtur ngaqë shesin më shumë dhe fitojnë më shumë para. Nuk është e vërtetë. Ata shesin më shumë dhe fitojnë më shumë para ngaqë janë të lumtur.

Siç thotë personazhi i J. D. Salinger-it, Seymour, në *Franny and Zoey*, "Kjo lumturia është gjë e fortë!" Lumturia

është fuqia më e madhe në botë. Ju jep më shumë energji se një filxhan kafeje i nxehtë në një mëngjes të ftohtë. Jua zgjeron mendjen më shumë se një dozë acidi. Është më dehëse se një gotë shampanjë nën yje.

Nëse ju refuzoni të zhvilloni lumturinë brenda jush, nuk do t'u shërbeni të tjerëve në mënyrë të jashtëzakonshme dhe nuk do të keni energjinë që të krijoni personin që doni të bëheni. Nuk ka objektiv më të mirë se ky: të dini teksa jeni i shtrirë në shtratin e vdekjes se e keni jetuar jetën që keni dashur, sepse keni bërë atë që ju lumturonte.

41. ZGJOHUNI NË ANËN E DUHUR TË KREVATIT

Qëkur kam qenë fëmijë, gjithmonë më intrigonte ideja se mund të kishe një ditë të shkëlqyer, thjesht duke u zgjuar në anën e duhur të krevatit. Më vonë në jetë, gjatë viteve si një kompozitor tërësisht i pasuksesshëm, një nga sukseset e pakta që kam pasur, ishte një këngë country rock të cilën e kompozova me Fred Knipe dhe Duncan Stitt. Titullohej "Ana e duhur e krevatit të gabuar". Sot, mahnitja ime nuk ka të bëjë me anën e duhur të krevatit, sa ka të bëjë me anën e duhur të kokës – ose për të qenë më i saktë, anën e duhur të trurit.

Shpjegimi më i qartë se si i menduari me "të gjithë trurin" e tejkalon të menduarin me anën e majtë ose me anën e djathtë, është në një libër të shkruar nga filozofi britanik, Colin Wilson, të titulluar *Frankenstein's Castle* (Kështjella e Frankenshtajnit). Wilson zbulon se ne kemi më shumë kontroll mbi tërheqjen e ideve energjike dhe krijuese nga

ana e djathtë e trurit, nga sa kemi kuptuar ndonjëherë. Dhe ajo që e stimulon më shumë trurin, është një ndjenjë e fortë qëllimi.

Nëse do t'ju duhej të tërhiqnit një thes të rëndë me rërë përgjatë qytetit, truri juaj i majtë mund të mërzitet dhe t'ju thotë se po bëni diçka të mërzitshme dhe të parehatshme. Megjithatë, nëse fëmija juaj do të ishte lënduar rëndë dhe do të peshonte aq sa thesi i madh me rërë, ju do ta mbanit të njëjtën distancë deri tek spitali, me një vërshim energjie (të dërguar nga truri i djathtë). Ja çfarë i bën qëllimi trurit. Vetëmotivimi sa vjen e bëhet më emocionues teksa truri i majtë përmirësohet duke i treguar anës së djathtë se ç'duhet të bëjë.

42. LËRENI TRURIN TË VEPROJË KREJT

Keqpërdorimi pasiv i trurit ju çon drejt një jete me reagime, në vend të krijimeve. Kur Oliver Wendell Holmes tha se "shumica e njerëzve shkojnë në varr duke u bërë gati të fillojnë jetën," ai thjesht mund të kishte thënë se shumica e njerëzve jetojnë vetëm me trurin e majtë. Kur Thoreau tha, "shumica e njerëzve jetojnë jetë dëshpërimi të heshtur," ai po përshkruante se si është jeta nëse mbeteni vetë me në të menduarin dritëshkurtër, linear të trurit të majtë.

Por ironia qëndron se truri i majtë ka marrë pa të drejtë një reputacion negativ, thjesht sepse njerëzit ngecin aty. Kur ata mësojnë se truri i majtë duhet të komunikojë me të djathtin, merr një fuqi dhe funksion të ri. Kur njerëzit ngecin në të menduarin logjik, pa energji, linear të trurit të majtë dhe

nuk e përdorin kurrë anën krijuese të trurit të djathtë, ata humbin dashurinë për jetën. Truri i djathtë punon natën gjatë ëndërrimit, kurse truri i majtë fle. Por është e mundur (siç deklarojnë artistët, poetët dhe shenjtorët) që të keni të njëjtin bashkëveprim të të dy anëve të trurit që kemi pasur si fëmijë, ndërsa jemi zgjuar. Thjesht duhet ta ndezim duke përdorur trurin e majtë që të thërrasë të djathtin. Kjo gjë ndodh kur bëjmë dashuri, kur luajmë, kur shkruajmë poezi, kur mbajmë një foshnje, apo kur përballemi me një rrezik kërcënues: Truri i majtë komandon të djathtin që të zgjohet dhe të përfshihet. Kjo ndodh kur mendoni me të gjithë trurin, ose siç e quante psikologu Abraham Maslow, përvoja të larta.

Tri mënyrat më të mira për të aktivizuar të menduarit me të gjithë trurin janë përmes 1) përfytyrimit të objektivave, 2) punës së gëzueshme, dhe 3) lojës rigjallëruese. Në vend që të prisni rreziqet e jashtme që të shfaqen, krijoni sfidat tuaja të brendshme – objektiva dhe qëllime – që ju zhvillojnë drejt personit të motivuar që doni të bëheni.

Emocioni i vërtetë i entuziazmit, sipas studimeve mbi fuqinë hemisferës së djathtë të trurit, përfitohet nga sugjerimi se ekziston një bazë neurologjike për ndryshimin e vetvetes. Nuk janë vetëm ekzagjerime motivuese apo njëlloj feje laike të thuash se ne zotërojmë energji krijuese të pafundme, dhe mund ta përdorim për të krijuar jetën që duam. Siç shkruan dhe Colin Wilson tek *The Essential Colin Wilson* (Colin Wilson-i themelor):

Në fakt, ne mund të mësojmë të jetojmë në një nivel shumë më të lartë fuqie. Dhe për këtë u krijua truri i majtë. Largpamësia e tij i jep aftësinë që të thërrasë fuqinë. E

megjithatë, gati nuk e përdor fare këtë aftësi. Mund të krahasohet me një njeri që zotëron një makineri magjike që krijon monedha ari në mënyrë që ai, nëse do, mund të paguajë borxhin kombëtar dhe t'i japë fund varfërisë. Por ai është kaq dembel dhe budalla, saqë nuk lodhet fare që të bëjë më shumë se disa monedha në ditë – aq sa duhen për ta çuar deri në mbrëmje... ose ndoshta ai nuk është dembel: vetëm ka frikë se mos e boshatis makinerinë. Nëse është kështu, kjo frikë është e kotë. Është magjike, dhe nuk mund të boshatiset.

Shumica e njerëzve e shohin trurin e djathtë me një ndjenjë habie. Ata kujtojnë se mendimet frymëzuese u "kanë ardhur" nga hiçi. "Mbrëmë kam parë ëndrrën më të çuditshme!" thonë ata, pa e ditur se sa shumë kontroll kanë mbi atë makineri magjike.

43. NXIRRNI YJET QË KENI BRENDA

Terry Hill është një shkrimtar i cili ka jetuar në të gjithë botën dhe ka qenë miku im qëkur u takuam në klasë të gjashtë në Birmingham, Michigan. Tregimi i tij i shkurtër, "Cafes Are for Handicapping", (Kafenetë janë për të paaftët), flet për një personazh intrigues të quajtur Joe Warner, i cili pëlqen të tregojë histori për gara me kuaj.

Joe Warner tregon historinë kur ishte në vendin ku rrinë gazetarët, në Belmont, kur Sekretariati e mbylli Triple Crown-in me 76 metra.

"Dhe unë shihja pranë meje, teksa kali po i afrohej finishit, gjithë këta gazetarë të New York-ut, të thekur dhe duke

pirë cigare me nervozizëm, me lot që u rridhnin në faqe, si foshnja të vogla. Sigurisht, nuk e dalloja dot mirë pasi kisha edhe unë lot në sy. Isha 23 vjeç në atë kohë. Dhe ishte gara e parë Triple Crown në jetën time. Përfytyrojeni pak."

Kjo histori më afroi më shumë me një pyetje të cilën e kam bërë gjithë jetën time. Përse qajmë kur arrijmë gjëra të mëdha? Përse qajmë në dasma? Përse qajmë kur vajza e verbër kërcen me kalin e saj në filmin *Wild Hearts Can't Be Broken* (Zemrat e forta nuk mund të thyhen)? Apo kur Titanët fitojnë ndeshjen në filmin e Denzel Washington-it *Remember the Titans* (I mbani mend Titanët)? Përse gjithë ata gazetarë sportivë qanë kur e panë atë kalin të fitonte me 76 metra?

Ja teoria ime: ne qajmë për fituesin brenda secilit prej nesh. Në këto momente prekëse, ne qajmë sepse e dimë vërtet se ka diçka brenda nesh që mund të jetë në çdo pjesë po aq madhështore sa ajo që po shohim. Për atë moment, ne jemi madhështia e pashfrytëzuar që po shohim. Por ne na mbushen sytë me lot, pasi e dimë se kjo madhështi nuk po realizohet. Edhe ne mund të kishim qenë ashtu, por nuk jemi.

Terry Hill gjithashtu mban fjalime publike mbi krijueshmërinë. Puna e tij mbi reklamimin dhe marrëdhëniet me publikun përgjatë viteve, ka fituar çmime të shumta dhe, siç mund ta prisni, ai prezanton disa formula të mësuara dhe të sofistikuara për "krijimin". Por të gjitha fjalimet e tij ai i mbyll duke thënë se të jesh krijues është diçka vërtet e thjeshtë – gjithçka që bëni është "të nxirrni yjet që keni brenda". Kështu e prekni pjesën tuaj të pazbuluar.

Referenca e tij është për *Seymour-in: Një hyrje* nga J. D. Salinger. Seymour po i shkruan një letër vëllait, Buddy-t, i

cili ka zgjedhur të bëhet një shkrimtar profesionist. Seymour i thotë vëllait se shkrimi ka qenë gjithmonë më shumë se një profesion, për Buddy-n, ishte pothuaj feja e tij. Ai thotë se Buddy-t do t'i bëhen dy pyetje shumë të rëndësishme mbi të shkruarin që ka bërë, kur të vdesë: 1) "A ishin shumica e yjeve të tua jashtë?"; dhe 2) "A je përpjekur të vije zemrën tënde kur shkruaje?"

Këshilla e Terry Hill-it për audiencat e tij, mbi temën e krijueshmërisë, është të siguroheni që "t'i nxirrni të gjithë yjet që keni brenda". Kjo është një mënyrë tjetër për të thënë lërini yjet që janë brenda jush të ndriçojnë lirshëm. Mos i nxirrni me forcë jashtë. Thjesht lërini të ndriçojnë. Edhe pse audiencat e Hill-it përbëhen nga reklamues dhe shkrimtarë, rekomandimet e tij vlejnë për të gjithë ne. Jetët tona janë në dorën tonë për t'i krijuar. A duam t'i krijojmë pa gjallëri apo duam të jenë frymëzuese? Kur shkruajmë planet dhe ëndrrat tona, duhet të japim maksimumin. Kur vini objektiva të lartë për veten tuaj, është koha të bëheni pak të fortë. Zemrat e forta nuk mund të thyhen.

44. THJESHT SHPIKNI ÇDO GJË

Ndonjëherë në seminaret e mia, i pyes njerëzit në audiencë që të ngrenë dorën nëse mendojnë se janë "krijues". Nuk më ka ndodhur asnjëherë që më shumë se çereku të ngrenë dorën. Më pas i pyes se sa prej tyre kur ishin më të vegjël mund të shpiknin gjëra – të shpiknin emra për kukullat e tyre, të shpiknin një lojë, të shpiknin një histori për t'ia thënë prindërve, kur e vërteta nuk dukej premtuese.

Të gjithë duart ngrihen lart.

Atëherë, cili është ndryshimi? Kur ishit fëmijë shpiknit gjëra, por tani si të rritur nuk jeni krijues? Ndryshimi është se fjalën "krijues" e kemi bërë sikur do të thotë diçka e jashtëzakonshme. Picasso ishte krijues. Meryl Streep është krijuese. Wyclef Jean është krijues. Po unë? Një nga mënyrat për të nisur krijimin e objektivave dhe plan veprimet është thjesht t'i "shpikni", siç bënit kur ishit fëmijë. Mendojeni krijueshmërinë në terma më të thjeshtë. Mendojeni si diçka të cilën të gjithë njerëzit e bëjnë me shumë lehtësi. Psikologia franceze Emile Coue ka thënë, "Gjithmonë mendojeni atë që duhet të bëni sikur është e lehtë, dhe e tillë do të jetë."

45. PËRGATITUNI TË LUANI

Shumica e njerëzve që luajnë golf ose tenis, punojnë më shumë në lojë sesa në punë. Të gjithë njerëzit përpiqen më shumë për lojën, sesa për punën, pasi nuk ka rezistencë. Ata që luajnë golf përpiqen më shumë në fushën e golfit, sesa në profesionin e tyre. Jo gjithmonë e dinë këtë gjë (edhe pse bashkëshortet e tyre zakonisht e dinë) sepse nuk duket si punë – është qejf. Ata janë më energjikë, më inovatorë dhe më entuziastë në fushën e lojës, pasi është një lojë. Ata gjithashtu përkushtohen vazhdimisht për të përmirësuar aftësitë e tyre. Të gjithë kanë interes të përmirësohen në lojën që luajnë.

Sa për efektin që kanë lojërat në energji, merrni parasysh një grup djemsh që luajnë poker gjithë natën. Meqë pokeri është një lojë, njerëzit mund të luajnë gjithë natën derisa të

lindë dielli. Kur kthehen më në fund në shtëpi për të fjetur, ju mund të mos rrini dot pa i pyetur, "Si arritët të qëndronit zgjuar gjithë natën? Mos keni pirë kafe dhe pije me gaz?" Jo, rrëfejnë ata, po pinim birrë. "Por, a nuk ju ngathtëson birra dhe ju lodh?" Jo nëse jeni duke luajtur! Në fakt, mund të mësoni gjithashtu se ata ndoshta po tymosnin puro dhe po hanin ushqime koti – që gjerësisht nuk njihen si stimulantë. Ajo çfarë i stimulonte ishte loja. Gëzimi i konkurrencës.

Dramaturgu Noel Coward ka thënë dikur, "Puna është më qejf se qejfi vetë". Këtë citim e përfshiva vitin e kaluar në librin e udhëzimeve në një seminar për një grup shitjesh, dhe një nga pjesëmarrësit nga fundi i dhomës, ngriti dorën dhe tha, "Po, Steve, kush na qenka ky Noel Coward? Me aq sa kuptoj unë nga ky citim ai është ose pornostar, ose ndonjë lojtar profesionist golfi."

Kjo batutë shkaktoi shumë të qeshura në disfavorin tim, por gjithashtu zbuloi një të vërtetë (siç bën pothuajse gjithmonë humori). Njerëzit besojnë se punët e qejfit gjithmonë janë diku. "Sikur të fitoja një punë të tillë!" "Sikur të isha një lojtar profesionist golfi!" Por e vërteta është se, puna përmbushëse dhe e bukur mund të gjendet kudo. Sa më shumë të përfshijmë me vetëdije elemente të lojërave (rekordet tona më të mira, objektivat, afatet kohore, konkurrencën me veten ose të tjerët, regjistrimin e aktiviteteve, dhe kështu me radhë), aq më i bukur bëhet aktiviteti.

Një herë punoja mbi një projekt me një djalosh nga Phoenix-i, i cili po shiste tri herë më shumë pajisje zyre, sesa mesatarja e grupit të tij. Ai thoshte se nuk i kuptonte kolegët e tij të cilët mërziteshin lehtë, e merrnin shumë keq refuzimin, dhe mundoheshin shumë.

"Këtë unë nuk e marr kaq seriozisht," buzëqeshi ai. "Unë i dua të gjitha sfidat e shitjeve. Sa më i vështirë të jetë klienti, aq më shumë kënaqem duke shitur. Për mua nuk ka absolutisht asgjë personale apo dëshpëruese në këtë gjë. Sa herë takoj një klient të ri, është një lojë shahu."

Çfarëdo që duhet të bëni, qoftë ky një projekt i rëndësishëm në punë apo një pastrim i vështirë në shtëpi, kthimi i tyre në lojë do t'ju sjellë gjithmonë nivele të larta energjie dhe motivimi.

46. ZBULONI RELAKSIMIN AKTIV

Ndryshimi ndërmjet relaksimit aktiv dhe atij pasiv është shumë i madh. Kur luajmë videolojëra ose lojëra në kompjuter, kur luajmë me letra, punojmë kopshtin, shëtisim qenin, apo luajmë shah, ne po ndërveprojmë me të papriturën, dhe mendjet tona reagojnë. Të gjithë këto aktivitete rrisin krijueshmërinë personale dhe motivimin intelektual. Janë të gjitha aktive.

Relaksimi aktiv rifreskon dhe ripërtërin mendjen. E mban atë fleksibël dhe gati për të menduar. Mendimtarët e mëdhenj e kanë ditur këtë sekret për një kohë të gjatë. Winston Churchill pikturonte për t'u relaksuar. Albert Einstein i binte violinës. Ata mund të çlodhnin njërën pjesë të trurit dhe njëkohësisht stimulonin tjetrën. Kur i kthehen aktiviteteve të ditëve të punës, ata janë të freskët dhe të mprehtë si asnjëherë tjetër. Shumica prej nesh përpiqen ta pushojnë mendjen në mënyrë që të relaksohen. Marrim me qira filma pa u menduar, lexojmë libra rozë, pimë, tymosim

dhe hamë derisa bëhemi të turbullt dhe të fryrë. Problemi me këtë mënyrë relaksimi është që na ul entuziazmin dhe na e bën të vështirë të jemi të vetëdijshëm.

Pa dashje zbulova fuqitë restauruese të videolojërave dhe lojërave në kompjuter, kur luajta me djalin tim Bobby-n, i cili atëherë ishte 9 vjeç. Ajo çfarë nisi si një mënyrë për ta bërë të lumtur dhe për të kaluar kohë me të, u kthye në një aktivitet që më sfidonte mendjen. Kompleksiteti i lojës në kompjuter me futboll, basketboll dhe hokeji, kërkojnë një mënyrë të menduari stimuluese dhe të çlodhur.

"Të mendosh, është puna më e vështirë që ne bëjmë," ka thënë Henry Ford, "ja pse kaq pak njerëz e bëjnë." Por kur ne gjejmë mënyra për ta lidhur të menduarin me çlodhjen, jetët tona pasurohen. Ne bëhemi lojtarë në lojën e jetës, jo vetëm spektatorë.

47. BËJENI TË SOTMEN NJË KRYEVEPËR

Shumica prej nesh mendojnë se jetët tona janë rezultat i një akumulimi. Mendojnë se ato i shtohen diçkaje. I mendojmë jetët tona sikur të jenë lidhur si një tren i gjatë që nxjerr tym, kështu që mund t'i shtojmë mallra të reja kur ndihemi mirë, dhe të hedhim të tjerat kur ndihemi keq.

Por kur babai i John Wooden-it, legjendës së basketbollit, i tha atij, "Bëje çdo ditë të jetës tënden një kryevepër," Wooden kuptoi diçka të rëndësishme: Jeta është tani. Nuk është më vonë. Dhe sa më shumë që e hipnotizojmë veten për të menduar se kemi të gjithë kohën që na duhet për të bërë gjërat që duam, aq më shumë i kalojmë në gjumë mundësitë

më të mira të jetës. Vetëmotivimi rrjedh nga rëndësia që i bashkëngjisim të sotmes.

John Wooden ishte trajneri më i suksesshëm i basketbollit për universitetet, i të gjithë kohërave. Skuadrat e tij të UCLA fituan 10 kampionate kombëtare në një periudhë 12 vjeçare. Wooden krijoi një pjesë kryesore të trajnimit dhe filozofisë së tij nga një mendim – një fjali e vetme e cila iu tha nga babai i tij, kur Wooden ishte një djalë i vogël – "Bëje çdo ditë të jetës tënden një kryevepër."

Në qoftë se trajnerët e tjerë përpiqeshin t'i mobilizonin lojtarët e tyre për ndeshje të rëndësishme të së ardhmes, Wooden gjithmonë përqendrohej në të sotmen. Seancat e tij të praktikës në UCLA ishin po aq të rëndësishme sa çdo ndeshje kampionati. Sipas filozofisë së tij, nuk ka asnjë arsye pse të mos e bëni të sotmen ditën më krenare të jetës suaj. Nuk kishte arsye pse të mos luanin po aq mirë në stërvitje, sa në ndeshje. Ai donte që secili lojtar të shkonte në krevat çdo mbrëmje duke menduar, "Sot kam bërë më të mirën time."

Megjithatë, shumica prej nesh, nuk duan që të jetë kështu. Nëse dikush do të na pyeste nëse e sotmja do të mund të përdorej si një model për të gjykuar të gjithë jetën tonë, ne do të bërtisnim, "Oh, jo! Nuk është një nga ditët e mia më të mira. Më jep një ose dy vite kohë dhe jam i sigurt që do të jetoj një ditë, të cilën mund ta përdorësh për të përfaqësuar jetën time."

Çelësi drejt ndryshimit vetjak qëndron në gatishmërinë tuaj për të bërë gjëra shumë të vogla – por t'i bëni sot.

Ndryshimi nuk është një lojë që ose bëhet, ose s'bëhet, por është një punë e vazhdueshme. Një gjë këtu dhe një aty,

është ajo çfarë e bën ditën tuaj (dhe, si rrjedhojë, të gjithë jetën tuaj) të mrekullueshme. Dita e sotme është një mikrokozmos i të gjithë jetës suaj. Është e gjithë jeta juaj në miniaturë. Ju "lindët" kur u zgjuat, dhe do të "vdisni" kur të shkoni të flini. U krijua në këtë mënyrë mundësia që ta jetoni të gjithë jetën tuaj në një ditë.

48. GËZOHUNI QË KENI EDHE PROBLEME

Çdo zgjidhje ka një problem. Nuk mund të keni ose njërën, ose tjetrën. Atëherë përse themi se i urrejmë problemet? Përse themi se duam një ekzistencë pa shqetësime? Kur dikush nuk është mirë nga ana emocionale, përse themi, "Ai ka probleme"?

Thellë brenda nesh, aty ku mençuria jeton, ne e dimë se problemet na bëjnë mirë. Kur mësuesja e vajzës sime më flet gjatë në orën e takimit me prindër dhe më thotë se vajzës i duhet "të zgjidhë më shumë probleme" në matematikë, sesa vitin e kaluar, unë mendoj se kjo është e mrekullueshme. Përse mendoj se është e mrekulli kur vajzës time i duhet të zgjidhë më shumë probleme, nëse them se problemet janë problem? Sepse në njëfarë mënyre, të gjithë e dimë se problemet u bëjnë mirë fëmijëve tanë. Duke zgjidhur probleme, fëmijët tanë bëhen më të pavarur. Ata do t'i besojnë më shumë mendjes së tyre. Do ta shohin veten si zgjidhës problemesh.

Ne jemi supersticiozë kur vjen puna tek problemet tona, saqë priremi t'u largohemi në vend që t'i zgjidhim. I kemi demonizuar deri në atë shkallë saqë bëhen si monstra

që jetojnë poshtë krevatit. Dhe duke mos i zgjidhur ditën, dridhemi prej tyre natën.

Kur njerëzit ia çonin problemet e tyre gjigantit legjendar të siguracioneve, W. Clement Stone, ai u bërtiste, "Keni probleme? Kjo është e mrekullueshme!" Është e çuditshme se si nuk e kanë vrarë, duke marrë parasysh supersticionin e thellë të kulturës sonë mbi problemet. Por problemeve nuk duhet t'u frikësohemi. Ato nuk janë mallkime. Problemet janë thjesht lojra të vështira për atletët e mendjes dhe atletët e vërtetë gjithmonë mezi presin ta fillojnë lojën.

Në *The Road Less Traveled* (Rruga më pak e rrahur), një nga tematikat qendrore të M. Scott Peck-ut është se "problemet nxjerrin në pah mençurinë dhe kurajën tonë." Një nga mënyrat më të mira për t'iu afruar një problemi është ajo me një frymë loje, ashtu siç i afroheni një loje shahu apo një sfide basketbolli tek për tek, në fushën e lojrave. Një nga mënyrat e mia të preferuara për të luajtur me një problem, veçanërisht ndonjë që duket i pashpresë, është të pyes veten, Çfarë mënyre të lezetshme mund të ketë për ta zgjidhur këtë problem? Cila do të ishte një zgjidhje *zbavitëse?* Kjo pyetje gjithmonë më hap rrugë të reja mendimi.

"Çdo problem në jetën tuaj," ka thënë Richard Bach, autori i *Illusions* (Iluzionet), "mban brenda vetes një dhuratë." Ai ka të drejtë. Por në fillim duhet të mendojmë në këtë mënyrë, ndryshe dhurata nuk do të shfaqet kurrë.

Në studimet e tij novatore mbi shërimin e natyrshëm, Dr. Andrew Weil sugjeron që edhe sëmundjet t'i shohim si dhuratë. Ai shkroi në librin *Spontaneous Healing*:

Ngaqë sëmundja mund të jetë një stimul kaq i fuqishëm për të ndryshuar, ndoshta është e vetmja gjë që mund t'i detyrojë disa njerëz që të zgjidhin konfliktet e tyre më të

thella. Pacientët e suksesshëm shpesh e shohin si mundësinë më të madhe që kanë pasur për rritjen dhe zhvillimin personal – një dhuratë e vërtetë. Ta shihni sëmundjen si fatkeqësi, veçanërisht të pamerituar, kjo mund të pengojë sistemin e shërimit. Kur e shihni sëmundjen si një dhuratë që ju mundëson të rriteni, kjo mund ta zhbllokojë.

Nëse problemet tuaja i shihni si mallkime, motivimi që po kërkoni në jetë ka për të qenë i vështirë për t'u gjetur. Nëse mësoni t'i doni mundësitë që problemet ju paraqesin, atëherë energjia juaj motivuese do të rritet.

49. KUJTESË PËR MENDJEN TUAJ

Ndoshta ju keni vënë re një ide në këtë libër, ose në një libër tjetër që e keni lexuar së fundmi, të cilën doni ta mbani mend. Mund të ketë qenë një ide, të cilën që në momentin që e patë, e dinit se do t'ju hynte në punë. Ndoshta edhe e keni nënvizuar, për referenca të mëvonshme. Por, po sikur libri të vendoset në raft, apo t'ia jepni një miku dhe mbetet përgjithmonë jashtë mendjes dhe syrit? Kjo është një përvojë shumë e zakonshme, por ka një zgjidhje: filloni t'i mendoni idetë vetëmotivuese sikur të jenë këngë.

Ju mund të gjeni mënyra se si t'i përsërisni këto ide, në mënyrë që të luhen gjithë kohën, sa të mos i hiqni dot nga mendja. Ja si sistemet e besimit ristrukturohen për t'iu përshtatur objektivave tanë. Mendimin që doni ta mbani mend, vendoseni si refren në trurin tuaj, që të mos dalë më.

Ju mund të krijoni një vete tjetër duke mësuar besimet mbi të cilat doni të jetoni – nga një mendim në kohë. Më-

sojini këto mendime ashtu siç do të mësonit tekstin e një kënge të cilën do ta këndonit në skenë. Një miku im i mësonte pjesët e tij në një shfaqje muzikore duke vendosur letra shënjuese me tekstin e këngës në të gjithë zyrën, shtëpinë dhe pasqyrën e banjës. Ndonjëherë ai i mbante në kroskotin e makinës. Pse? Ai po bënte një përpjekje vizuale të vetëdijshme për të arritur pjesën e pasme të mendjes së tij.

Zotësia është ta mbani këtë motivim gjithë kohën, ta ushqeni shpirtin me vetëdije, me idetë optimiste që doni të jetoni. Sa herë që një mendim, fjali, apo paragraf ju frymëzon apo ju hap të menduarin, ju duhet ta kapni, si flutura në rrjetë, dhe më vonë ta lëshoni në fushën tuaj të vetëdijes.

Për mua, të zbuloj një ide emocionuese në një libër apo revistë, është një përvojë vërtet e lartë. E bën botën të ndritshme dhe të kuptueshme. Ndiej një pickim në shpinë. Kam atë ndjesinë "Oh, po!". Sa më shumë që e mbush me vetëdije mendjen me fjalët dhe frazat që e nxitën në fillim këtë përvojë të lartë, aq më e lehtë është që të mbaj mend se jeta është e mirë.

Colin Wilson, në *New Pathways in Psychology* (Rrugë të reja në psikologji), shkruan:

Ja përse njerëzit që kanë përvoja të larta, mund të vazhdojnë t'i përsërisin: sepse është thjesht një çështje e të kujtuarit të vetvetes, për diçka të cilën e keni parë njëherë dhe që e dini se është e vërtetë. Në këtë kuptim, është njësoj si çdo "njohje" tjetër që ju qartësohet – për shembull, njohja e madhështisë së një kompozitori apo artisti i cili më përpara ju është dukur i vështirë apo i pakuptueshëm, ose njohja se si të zgjidhni një problem të caktuar. Sapo një njohje e tillë ju "qartësohet", është e thjeshtë të rivendosni lidhjen me të, pasi është aty, si diçka që e zotëroni, që ju pret të ktheheni.

Gjatë fjalimeve të mia mbi vetëmotivimin, njëra nga pyetjet që më bëhet më shpesh është, "Si ta vazhdoj këtë?" Njerëzit thonë, "Më pëlqen ajo që kam mësuar sot, por kam shkuar shpesh nëpër seminare që më motivojnë, dhe pas disa ditësh kthehem tek ajo vetja ime e mëparshme pesimiste, duke bërë po të njëjtat gjëra që bëja."

Nëse do të isha në humor për të qenë i drejtpërdrejtë, pyetjes do t'i përgjigjesha kështu: Nëse ju pëlqen ajo që keni mësuar për vetëmotivimin, pse do të më pyesni mua se si ta ruani në jetën tuaj? Personi i pajisur më mirë në këtë dhomë për t'iu përgjigjur pyetjes tuaj, jeni ju. Kështu që unë do t'ju pyes, si do ta ruani këtë në jetën tuaj? Vë bast se mund të më paraqesni10 mënyra se si mund ta bëni. Dhe vë bast se, nëse kjo do të ishte një gjuhë e huaj që duhet ta mësonit, do të linit mënjanë çdo ditë një kohë të caktuar për ta rishikuar, për ta lexuar me zë, dhe për t'u siguruar se e keni mësuar. Vë bast se do të blinit libra audio për t'i dëgjuar në makinën tuaj dhe madje edhe të organizonit grupe të vogla studimi. Kështu që pyetja e vërtetë është kjo: a është arti i motivimit po aq i rëndësishëm sa të mësoni një gjuhë tjetër?

Njëherë, kur po merrja pjesë në një seminar të Werner Erhard, kisha pak kohë të lirë gjatë pushimit, kështu që i shkrova vetes një letër. Të gjitha idetë që doja t'i mbaja mend nga seminari i shkruajta dhe i mbylla në një zarf. E mora në shtëpi dhe pas një muaji ia dërgova vetes me postë. Kur e hapa në punë dhe e lexova, ishte si një përvojë e re, tërësisht nga e para. Më bëri kaq përshtypje se sa e efektshme ishte për mua, saqë këtë ide e përfshiva në një nga seminarët e mi. I ftova të gjithë njerëzit që ishin në dhomë, të shkruanin idetë e rëndësishme që kishin marrë dhe se çfarë mendonin

të bënin ndryshe në jetët e tyre nga ky moment e tutje. Kur mbaruan, i kërkova t'i mbyllnin letrat në zarfet që u kisha dhënë, dhe të shkruanin adresën e vetes. U thashë se do t'i mbaja për një muaj dhe më pas do t'ua dërgoja secilit.

Raportet që mora mbrapsht ishin të jashtëzakonshme. Disa njerëz thanë se t'i shihnin ato mendime që i kishin shkruar vetes, me dorën e tyre, ua riktheu të gjithë seminarin. Ata ndjenë një vërshim emocioni dhe një përkushtim të ri, për të vepruar.

A jeni i gatshëm të kujtoheni që ta trajtoni veten me mendimet tuaja më të mira? A jeni i gatshëm të vendosni kurthe dhe prita vizuale, që t'i shihni gjithmonë fjalët dhe mendimet që e dini se doni t'i mbani mend?

50. FILLONI ME OBJEKTIVA TË VOGLA

Sa më pak objektiva t'i vini vetes çdo ditë, aq më shumë ndiheni të shtyrë nga njerëzit dhe ngjarjet që janë jashtë kontrollit tuaj. Ju vuani nga një ndjenjë pafuqie. Në vend që të krijoni realitetin që doni, ju thjesht po reagoni ndaj botës përreth jush. Ju keni më shumë kontroll nga sa e kuptoni, mbi aktivitetet e ditës suaj: duke i përdorur në mënyrë të vetëdijshme objektivat e vogla, do të shihni se si ato më të mëdhatë, bëhen realitet.

Shumica e njerëzve që janë pjesë e sistemit të sipërmarrjes së lirë janë tërësisht të bindur mbi fuqinë e vendosjes së objektivave të mëdha dhe afatgjata për veten e tyre. Objektivat e karrierës, objektivat vjetorë dhe objektivat e performancës mujore, janë gjithmonë në mendjen e një

personi me ambicie. Por shpeshherë këta njerëz nuk e marrin fare parasysh fuqinë e objektivave të vegjël – objektiva që vendosen gjatë ditës, që i japin energji asaj dhe një ndjesi që keni arritur shumë "fitore" të vogla gjatë rrugës.

Në kryeveprën e tij psikologjike, *Flow: The Psychology of Optimal Experience* (Rrjedha: psikologjia e përvojës optimale), Mihaly Csikszentmihalyi i referohet objektivave të mëdhenj si objektiva "rezultate" dhe ata të vegjël si "proces". Bukuria e objektivave të procesit është se ata janë gjithmonë brenda fuqisë suaj për t'u arritur menjëherë. Për shembull, ju mund të vini një objektiv procesi që të bëni katër telefonata të rëndësishme përpara drekës. Në një fletë letre vizatoni katër kuti, dhe teksa bëni çdo telefonatë, mbushni një kuti, dhe kur të katra janë kryer, ju e vendosni letrën në dosjen e objektivave dhe shkoni të shijoni drekën. Sepse e keni merituar.

Ju mund të vini objektiva procesi për shembull, përpara bisedës me një person. Dua të gjej këto tri gjëra, dua të bëj këto katër pyetje, dua të bëj këto kërkesa, dhe dua t'i bëj klientit tim një kompliment përpara se të iki. Objektivat e procesit ju japin përqendrim të plotë. Kur vendosni vazhdimisht objektiva procesi, ju e kontrolloni më shumë ditën tuaj dhe keni një ndjesi të fortë vetëmotivimi. Në fund të ditës, ose në fillim të ditës tjetër, ju mund të kontrolloni progresin tuaj drejt objektivave të rezultatit. Ju mund t'i rregulloni objektivat e procesit që t'ju afrojnë me rezultatet që kërkoni, dhe t'i mbani të dyja gjithmonë në harmoni.

E zëmë se tani është fundi i një dite të gjatë e të lodhshme. Keni edhe gjysmë ore kohë përpara se të shkoni në shtëpi. Nëse nuk e keni zakon të vendosni objektiva procesi, ju

mund të thoni, "Epo, them se duhet të bëj edhe disa shkresa ose të bëj nja dy telefonata përpara se të shkoj në shtëpi." Shihni tufën me letra mbi tavolinën tuaj të punës, ose kaloni shpejt numrat e telefonit, dhe krejt papritur dikush vjen në tavolinën tuaj për të biseduar. Meqë nuk keni ndonjë gjë specifike për të bërë, ju përfshiheni në bisedë dhe, para se ta merrni vesh, gjysmë orëshi ka kaluar dhe ju duhet të ikni në shtëpi. Edhe pse nuk latë ndonjë gjë specifike pa përfunduar, keni ende atë ndjesinë e paqartë se e keni çuar kohën dëm.

Tani, çfarë ndodh nëse atë gjysmë ore e përdorni për të vendosur dhe për të arrirë një objektiv procesi? "Përpara se të iki në shtëpi sonte, do të dërgoj dy letra të mira prezantimi me të gjithë materialin tim të marketingut të përfshirë." Tashmë ju keni vendosur një objektiv procesi dhe vetëm gjysmë ore për ta përfunduar. Kur personi vjen në tavolinën tuaj për të biseduar, ju i thoni se duhet t'i flisni më vonë sepse keni disa gjëra që duhet t'i përfundoni deri në orën pesë.

Njerëzit që fillojnë të vendosin objektiva të vegjël gjatë gjithë ditës raportojnë një nivel më të lartë vetëdije dhe energjie. Është sikur ata të jenë atletë që e stërvitin veten rregullisht, në një lojë të vazhdueshme. Ata janë njerëzit më të lumtur sepse dita e tyre krijohet nga fuqia brenda mendjes së tyre, jo nga fuqia e botës përreth.

51. REKLAMOJINI VETES OBJEKTIVAT

Shpeshherë e nis ditën duke vizatuar katër rrathë në një fletë bosh.

Rrathët përfaqësojnë ditën (e sotme), muajin, vitin dhe jetën time. Brenda çdo rrethi shkruaj atë çfarë kërkoj. Mund të jetë shenja e dollarit, mund të jetë çdo gjë dhe objektivat mund të ndryshojnë nga dita në ditë – nuk ka rëndësi. Nuk ka asnjë mënyrë për ta keqkuptuar këtë proces.

Por duke shkruar këto objektiva, unë jam si një pilot avioni i cili shikon hartën përpara se të niset. E drejtoj mendjen time në atë çfarë dua të arrij në jetë. I *kujtoj* vetes atë që dua vërtet. Përpara një fluturimi me avion, nuk do të na shkonte mendja të fusnim kokën në kabinë dhe t'i thoshim pilotit, "Vetëm na ço ku të duash!" Megjithatë, kjo është mënyra se si ne e jetojmë jetën kur nuk shohim hartën.

Ndonjëherë, në seminaret e mia mbi motivimin, njerëzit thonë se nuk kanë kohë për të vendosur objektiva. Por sistemi me katër rrathë që ju përshkrova kërkon vetëm katër minuta! Njëherë, gjatë një workshop-i mbi vendosjen e objektivave, pyeta nëse ndonjë nga audienca kishte përvoja interesante me përfytyrimin. Ne kishim diskutuar vëzhgimet e psikologut të sporteve, Rob Gilbert-it se "humbësit përfytyrojnë pasojat e humbjes, dhe fituesit përfytyrojnë shpërblimet e fitores."

Një çift i ri ndau historinë se si kishin vite që donin të blinin shtëpinë e tyre, por nuk i kishin mbledhur dot asnjëherë paratë për ta bërë këtë. Më pas një ditë, pasi lexuan praktikimin e hartës së thesarit (të ngjisni fotot e asaj që doni në jetë, diku në zyrën ose shtëpinë tuaj), ata vendosën të ngjisnin mbi frigorifer, fotografinë e një shtëpie të re, siç ëndërronin ta kishin.

"Brenda nëntë muajve, ne kishim paguar paradhënien dhe ishim shpërngulur aty," tha bashkëshorti i habitur. Gruaja e tij shtoi, "Pranë fotografisë së shtëpisë, në fund vendo-

sëm një termometër të vogël e mbushnim dora dorës, teksa kursimet tona për paradhëniet rriteshin."

Kam dëgjuar shumë histori të ngjashme se si harta e thesarit ka funksionuar për njerëzit. Kam lexuar gjithashtu libra dhe kam marrë pjesë në seminare që e shpjegojnë përse. Shumica e tyre diskutojnë se çfarë i ndodh nënvetëdijes kur ju i dërgoni një foto të asaj që doni. Ngaqë nënvetëdija komunikon vetëm me imazhe të përfytyruara me detaje, ose të vërteta, nuk do të përpiqet t'ju sjellë në jetë diçka të cilën nuk e përfytyroni dot.

Pa i reklamuar vetes objektivat tanë, mund të na humbin të gjitha nga sytë. Mund të ndodhë që për një javë të tërë, ose edhe dy apo tre, t'i kalojmë pa menduar për objektivat kryesorë në jetën tonë. Mbetemi duke reaguar dhe duke iu përgjigjur njerëzve e rrethanave, saqë thjesht harrojmë të mendojmë për qëllimin tonë.

Kam një shembull se si kjo përvojë funksionoi në jetën time: Para tre vitesh isha i interesuar që të jepja më shumë seminare mbi temën e mbledhjes së fondeve. Isha bashkautor në një libër të titulluar *RelationSHIFT: Revolutionary Fund-Raising* (Ndryshim marrëdhënie: Mbledhja revolucionare e fondeve) me drejtorin e zhvillimeve të Universitetit të Arizonës, Michael Bassoff. Kishim mbajtur disa seminare të suksesshme mbi këtë temë dhe doja të bëja më shumë. Kështu, në murin e dhomës sime vendosa një tabelë të bardhë dhe mbi të vendosa shumë foto dhe letra shënjuese me qëllimet e mia. Doja që të gjithë ato objektiva t'i kisha përpara vetes kur të zgjohesha çdo mëngjes edhe pse shpenzoja vetëm një ose dy minuta çdo ditë, duke e parë tabelën.

Një nga letrat shënjuese që kisha ngjitur në tabelën time të objektivave mbante thjesht shkronjat e shënuara

me lapustil, "ASU". Gati kishte humbur midis rrëmujës së fotove dhe objektivave me të cilat kisha mbushur tabelën dhe jam i sigurt se as nuk e dalloja fare kur zgjohesha çdo mëngjes. E kisha vendosur aty sepse mendoja që do të ishte e mrekullueshme sikur të mund të jepja seminare në Universitetin Shtetëror të Arizonës, sidomos tani që po jetoja në Phoenix. Nuk mendoja asgjë më tepër.

Një ditë, tek zyrat kompanisë për trajnimin e korporatave ku unë punoja, m'u kërkua të takoja Jerry-n, një punonjës i ri. I kërkova Jerry-t të hynte e të ulej. Ne folëm për disa minuta në zyrën time, rreth bashkimit të tij me kompaninë. E pyeta për familjen dhe ai rastësisht përmendi se prindërit e tij jetonin në qytet, dhe mamaja e tij punonte tek ASU. Normalisht, kjo gjë s'do të kishte patur asnjë kuptim për mua. ASU është diçka e mirënjohur dhe e përmendur shpesh në zonën e Phoenix-it. Por diçka më erdhi ndërmend kur ai e tha atë, dhe e kuptova menjëherë se ishte "diçka" që shihja përditë tek tabela e objektivave.

Kur ai tha "ASU", unë u bëra kurioze dhe e pyeta: "Çfarë bën mamaja jote tek ASU?"

"Ajo është kryeasistente administrative e drejtorit të zhvillimeve tek Fondacioni ASU," tha ai. "Ata drejtojnë të gjithë mbledhjen e fondeve tek Universiteti."

Në atë pikë vërtet u ndriçova dhe i tregova Jerry-t për punën time të mëparshme në mbledhjen e fondeve tek Universiteti i Arizonës në Tucson dhe se si gjithmonë kisha dashur të bëja të njëjtën punë tek ASU. Ai tha se do ta kishte kënaqësi të më prezantonte me mamanë e tij dhe vetë drejtorin e zhvillimeve. Brenda një muaji, mbledhësit e fondeve tek ASU po merrnin pjesë në seminarin tim

mbi *RelationSHIFT* (Ndryshimi i marrëdhënieve) dhe unë kisha realizuar njërin nga objektivat në tabelën time. Besoj vërtet se nëse nuk do të kisha pasur një tabelë objektivash në dhomën time të gjumit, përmendjen e ASU-së nga Jerry do ta kisha shpërfillur.

Kjo ilustron diçka të rëndësishme. Ne duhet t'ia reklamojmë vetes objektivat tanë. Ndryshe, energjia jonë psikike shpërndahet shumë pak në spektrin e gjërave që nuk janë të rëndësishme për ne.

52. MENDONI JASHTË KUTISË

Njëherë mora pjesë në një prezantim për një propozim të ri biznesi nga Bob Koether, ku i vuri të gjithë klientët e tij të mundshëm të luanin lojën me nëntë pika, e cila u ilustroi atyre se zgjidhjet e gjëegjëzave shpesh janë të thjeshta nëse mendojmë në mënyra origjinale. Teksa njerëzit qeshnin dhe grisnin gjëegjëzat me nervozizëm kur Koether i tregoi zgjidhjen, ai u ngrit në këmbë për ta përmbyllur.

"Ne e kufizojmë të menduarin tonë pa ndonjë arsye të qartë," tha Koether. "Ne i bëjmë gjërat thjesht sepse ashtu i kemi bërë më parë. Dua që të dini se përkushtimi ynë për t'i shërbyer kompanisë suaj është që për zgjidhjet më inovative për problemet tona, *gjithmonë të shohim jashtë kutisë*. Ne nuk do ta bëjmë kurrë një gjë vetëm sepse ashtu është mënyra si e kemi bërë gjithmonë."

Për shumë biznesmenë që bëjnë oferta për llogari fitimprurëse, këtë ushtrim për të zgjidhur gjëegjëzë do ta konsideronin thjesht një prezantim të zgjuar. Por për Bob

Koether-in, ishte një shprehje simbolike e gjithë jetës së tij në biznes.

Njëherë, në një udhëtim në Cancun, Meksikë, të mundësuar nga Xerox, Bob dhe vëllai i tij, Mike, e kaluan ditën jashtë në ujëra të pabesa, mbi një varkë peshkimi. Pasi erdhën në breg, ata ndaluan në restorantin e Carlos O'Brien-it për tekila dhe birrë, dhe për të reflektuar mbi jetën e tyre me shitjet deri tani.

"E dinim se sado mirë që kishim dalë, nuk do të arrinim kurrë të zotëronim një varkë si ajo që ishim, nëse do të qëndronim te Xerox," tha Bob. "Në lokal diskutuam për mundësitë, dhe nuk kaloi shumë para se të vinim re disa bluza të zeza me mëngë të shkurtra në mur, me fjalën pafundësi të shkruar mbi to. Më pas, për mbi dy orë, Mike dhe unë diskutuam se çfarë do të thoshte fjala *pafundësi*. Nga ky diskutim, lindi një ëndërr, e cila mori formën e Infinity Communications."

Bob Koether dhe vëllai i tij besonin se Xerox kishte një fushë të rëndësishme ku nuk po dilte mirë – dhe kjo ishte shërbimi i klientëve. Po sikur, pyetën ata, përkushtimi i një kompanie ndaj klientit të ishte i pafund? Jo i kufizuar, por i pafund në mundësitë e tij për shërbim krijues? Me këtë koncept si motivim, dy vëllezërit krijuan "Inficom" (shkurtimi për Infinity Communications) në shtetin e Arizonës dhe brenda 10 viteve ata u zgjeruan nga gjashtë punonjës dhe asnjë klient, në një biznes $50 milion me më shumë se 500 punonjës. Dhe përgjatë tre viteve të fundit, *Arizona Business Gazette* (Gazeta e biznesit e Arizonës) e ka renditur Inficom-in në vend të parë për pajisjet e zyrave në Arizona – përpara Xerox-it.

Të gjithë ne priremi t'i shohim sfidat tona nga brenda një kutie. Ne marrim atë që kemi bërë në të shkuarën dhe e vendosim përpara syve tanë dhe më pas përpiqemi të përfytyrojmë atë që quajmë "të ardhme". Por kjo kufizon të ardhmen tonë. Me këtë pamje të kufizuar, më e mira që e ardhmja mund të jetë është një e shkuar e re dhe më e mirë.

Energjia e madhe motivuese vjen kur dalim nga kutia dhe hamendësojmë se mundësitë për ide krijuese janë të pafundme. Që të realizoni të ardhmen më të mirë të mundshme për veten tuaj, mos e shikoni atë përmes një kutie që përmban të shkuarën tuaj.

53. MENDONI, VETËM MENDONI

Motivimi vjen nga mendimi. Para çdo veprimi që ne ndërmarrim, vjen një mendim që e frymëzon. Dhe kur ne nuk mendojmë më, humbim motivimin për të vepruar. Në fund futemi në pesimizëm dhe kjo na bën të mendojmë edhe më *pak*. Dhe kështu vazhdon, një spirale negativiteti dhe pasiviteti, që ushqehet me veten, si kanceri.

Këtë shembull dua ta përdor në seminaret e mia për të ilustruar fuqinë e vazhdimësisë së mendimit: E zëmë se një pesimist e ka mbledhur mendjen që të pastrojë garazhin e tij një të shtunë në mëngjes. Ai zgjohet, shkon tek garazhi dhe hap derën. Vetëm duke parë rrëmujën që është bërë, ai tronditet. "Harroje," thotë pesimisti me neveri. "Asnjë nuk do ta pastronte dot këtë garazh për një ditë!" Në këtë pikë, pesimisti e mbyll fort derën e garazhit dhe futet brenda për t'u marrë me diçka tjetër. Pesimistët mendojnë "ose gjithçka,

ose asgjë". Ata mendojnë katastrofikisht. Ata ose do ta bëjnë diçka në përsosmëri, ose nuk e bëjnë fare.

Tani, le të shohim se si një optimist do ta zgjidhte po të njëjtin problem. Ai zgjohet në të njëjtën ditë, shkon tek i njëjti garazh, sheh të njëjtën rrëmujë, dhe madje fjalët e para i thotë po njësoj, "Harroje! Asnjë nuk do ta pastronte dot këtë garazh për një ditë!"

Por këtu shfaqet çelësi i ndryshimit ndërmjet një optimisti dhe një pesimisti. Në vend që të kthehet brenda në shtëpi, optimisti *vazhdon të mendojë*. "Në rregull, atëherë nuk mund ta pastroj dot të gjithë garazhin," thotë ai. "Çfarë *mund* të bëj që të sjellë një ndryshim?"

Ai vështron për pak kohë, dhe i mendon gjërat. Në fund, ai mendon që ta ndajë garazhin në katër pjesë dhe sot të pastrojë vetëm njërën. "Njërën do ta pastroj me siguri sot," thotë ai, "dhe edhe sikur të pastroj një pjesë çdo të shtunë, të gjithë garazhin do ta kem bërë xixë para se muaji të mbarojë." Një muaj më vonë, ju shihni një pesimist me një garazh të pistë dhe një optimist me një garazh të pastër.

Në një nga seminarët e mi në Las Vegas ishte një grua e cila më tregoi se ky koncept – zakoni i optimistit për të menduar për zgjidhje të pjesshme – kishte bërë një ndryshim interesant në jetën e saj.

"Kthehesha nga puna në shtëpi, shihja kuzhinën, ngrija duart e mallkoja dhe nuk bëja gjë," më tregoi ajo. "Mendoja njësoj si pesimisti në historinë tuaj me garazhin. Më pas vendosa që të zgjidhja një pjesë të vogël të kuzhinës dhe të pastroja vetëm atë zonë. Mund të ishte një dollap i caktuar, ose vetëm lavamani. Duke pastruar çdo ditë vetëm një pjesë të vogël nuk e marr asnjëherë inat punën, nuk duket aspak e vështirë dhe kuzhina ime duket gjithmonë mirë."

Pesimistët pëlqejnë t'i lënë problemet e tyre mënjanë. Ata mendojnë në mënyrë kaq negative për ta bërë të gjithë punën shkëlqyer saqë përfundojnë duke mos bërë gjë! Optimistët bëjnë gjithmonë diçka të vogël. Ajo ose ai veprojnë gjithmonë dhe e ndjejnë gjithë kohën që po bëhet progres.

Ngaqë pesimistët kanë një zakon të menduari se diçka është e "pashpresë" ose nuk mund të bëhet gjë, ata dorëzohen shumë shpejt. Një optimist mund të ketë të njëjtat ndjesi të para negative mbi një projekt, por ai ose ajo vazhdon të mendojë derisa mundësi të vogla i hapen. Kjo është arsyeja pse Alan Loy McGinnis, në librin e tij frymëzues *The Power of Optimism* (Fuqia e optimizmit), i referohet optimistëve si "mendje fortë".

Pesimisti, aq sa mund ta rrokë mendja, është dikush që heq dorë lehtë.

McGinnis thotë se, studimet e fundit tregojnë se optimistët "dalin më mirë në shkollë, gëzojnë shëndet më të mirë, fitojnë më shumë para, krijojnë martesa jetëgjata dhe të lumtura, qëndrojnë të lidhur me fëmijët e tyre dhe ndoshta edhe jetojnë më gjatë."

Që të dëshmoni një nga ilustrimet më të rëndësishme të efektshmërisë së optimizmit në punë në historinë Amerikane, mund të shihni filmin *Apollo 13*. Edhe pse puna për t'i kthyer astronautët mbrapsht nga pjesa e largme e hënës dukej e frikshme dhe e pakalueshme, ajo u përmbush duke bërë nga një detyrë të vogël. Njerëzit në Kontrollin e Misionit në Houston, të cilët shpëtuan jetët e astronautëve e arritën këtë sepse edhe përballë avarive "të pamundura" teknologjike, ata vazhduan të mendonin. Nuk u dorëzuan

kurrë. Ata kërkuan zgjidhje të pjesshme dhe deklaruan se do t'i lidhnin bashkë, një e nga një, derisa t'i kthenin këta burra shëndoshë e mirë në shtëpi.

Ndërsa jetët e astronautëve ishin ende në dyshim, një pesimist i deklaruar në kontrollin e terrenit në Houston, bëri një koment ku frikësohej se Apollo 13 mund të kthehej në "katastrofën më të keqe hapësinore" në historinë e Amerikës. Komandanti i terrenit në Houston iu kthye dhe i tha me optimizëm por edhe me inat, "Përkundrazi, zotëri, Apollo 13-n unë e shoh si orën tonë më të mirë." Dhe doli që ai pati të drejtë, duke shfaqur në këtë mënyrë efektshmërinë e të menduarit me optimizëm.

Sa herë që ndiheni pesimistë apo të dërrmuar, mos harroni që të *vazhdoni të mendoni*. Sa më shumë të mendoni për një situatë, aq më shumë mundësi veprimi do të shihni – dhe sa më shumë veprime të vogla të ndërmerrni, aq më shumë energji optimiste do të fitoni. Një optimist vazhdon të mendojë dhe vetëmotivohet. Një pesimist nuk mendon më – dhe në fund dorëzohet.

Në muzikalin e Broadway-it, *South Pacific* (Paqësori jugor), heroina këndon me keqardhje rreth të qenit një "optimiste absurde". Ajo pranon se është "e papjekur dhe përgjithmonë e padjallëzuar". Ky ishte një nga versionet e hershme të shakave me bionde. Teksa melodia e këngës së gëzueshme ngrihet lart, ajo rrëfen se "ka mbetur si budallaçkë në diçka që quhet shpresë dhe nuk mund ta nxjerrë nga zemra... jo nga kjo zemër." Kështu i ka parë shoqëria jonë optimistët – ata janë budallenj. Shoqëria mendon se të mendosh me optimizëm është diçka që buron nga zemra, jo nga koka. Nga ana tjetër, pesimistët janë "realistë". Në fakt, ata

nuk do t'jua thonë asnjëherë se janë pesimistë. Në mendjet e tyre, ata janë realistë. Dhe kur përballen me optimistët e vërtetë, i tallin që gjithmonë "synojnë lart", dhe që nuk përballen me realitetin e ashpër.

Pesimistët e përdorin vazhdimisht imagjinatën për të përfytyruar skenaret më të këqija, dhe më pas, duke arritur në përfundimin se kanë për të humbur, nuk veprojnë fare. Ja përse pesimizmi gjithmonë ju çon në pasivitet.

Por edhe duke qëndruar në kolltuk, i fryrë nga ushqimet e pashëndetshme dhe i turbullt nga të parit shumë televizor, pesimisti, diku në zemrën e tij, e di se qëndrimi i tij "e për çfarë?" nuk është i efektshëm. Ai po jeton një jetë e cila reflektohet në atë që Nietzsche ka thënë dikur, "Gjithçka në botë më inatos; por ajo që më inatos më shumë, është inati im me gjithçka."

Optimistët kanë zgjedhur ta përdorin ndryshe imagjinatën. Ata bien dakord me këndvështrimin e Colin Wilson-it se "imagjinata duhet përdorur jo për t'iu larguar realitetit, por për ta krijuar atë."

54. ZHVILLONI NJË DEBAT TË MIRË

Të gjithë mendojmë në mënyrë negative. Ndryshimi ndërmjet personit që është optimist dhe atij që është pesimist, qëndron në faktin se optimisti mëson të bëhet një debatues i mirë. Sa të viheni tërësisht në dijeni ndaj efektshmërisë së optimizmit në jetën tuaj, mund të mësoni t'i debatoni mendimet tuaja pesimiste.

Studimi më i plotë dhe i dobishëm që kam parë se si ta bëni këtë gjendet në veprën klasike të Dr. Martin Seligman,

Learned Optimism (Optimizmi i mësuar). Studimet e kryera nga Seligman shfaqin dy zbulime shumë të rëndësishme: 1) optimizmi është më i efektshëm se pesimizmi; dhe 2) optimizmi mund të mësohet.

Seligman i bazoi zbulimet e tij në vite të tëra studimi statistikor. Ai studioi atletë profesionistë dhe amatorë, shitës sigurimesh, madje edhe politikanë që kandidonin. Studimet e tij shkencore vërtetuan se optimistët i tejkalojnë në mënyrë të ndjeshme pesimistët. Kështu, ajo çfarë Norman Vincent Peale kishte thënë për vite me radhë në librat e tij mbi fuqinë e të menduarit pozitivisht, më në fund u vërtetua shkencërisht.

Peale i kishte bazuar librat e tij në dëshmi dhe fragmente biblike mbështetëse. Problem ishte se njerëzit që ai duhej të bindtte – skeptikët dhe pesimistët – ishin pikërisht tipi i njerëzve të cilët nuk besonin në fe. Por sapo t'i thithni shkrimet e mrekullueshme të Seligman-it, mund të lexoni sërish Peale-n me një ndjesi të re emocioni. Nëse nuk i pranoni referencat e tij fetare, nuk ka problem – dëshmitë personale janë inkurajuese aq sa duhet për t'i dhënë fuqi të madhe shkrimeve të tij. Edhe pse libri i tij më i famshëm është *The Power of Positive Thinking* (Fuqia e të menduarit pozitivisht), unë kam marrë më shumë motivim nga librat *Stay Alive All Your Life* (Qëndroni të gjallëruar gjatë gjithë jetës suaj) dhe *Amazing Results of Positive Thinking* (Rezultate të mahnitshme të të menduarit pozitivisht).

Nëse jeni skeptik mbi fuqinë tuaj për të debatuar me mendimet pesimiste, mbani mend se shumica prej nesh janë tashmë debatues të shkëlqyer. Nëse dikush hyn dhe mban njërën anë të argumentit, ne mund të marrim anën tjetër

dhe të debatojmë, pavarësisht anës që zgjodhi personi i parë. Skuadrat e debatit kanë mësuar ta bëjnë këtë. Anëtarët e saj, deri në sekondën e fundit, nuk e dinë se për cilën anë të argumentit do të debatojnë, kështu që ata mësojnë të jenë të përgatitur që të debatojnë me zjarr për secilën.

Nëse e kapni veten duke u zemëruar, duke u shqetësuar apo duke menduar me pesimizëm për një çështje, hapi i parë është t'i identifikoni mendimet tuaja si pesimiste. Jo të gabuara ose të pavërteta, thjesht pesimiste. Dhe nëse doni të nxirrni maksimumin e *bio-kompjuterit* tuaj (truri), duhet të kuptoni se mendimet pesimiste janë më pak të efektshme.

Sapo ta pranoni natyrën pesimiste të të menduarit tuaj, jeni gati të merrni hapin tjetër. (Megjithatë, ky hap i parë është vendimtar. Siç shpjegon Nathaniel Branden, "Ju nuk mund të largoheni nga një vend ku s'keni qenë.") Hapi i dytë është të mbështesni këndvështrimin optimist.

Filloni të kundërshtoni arsyetimin tuaj të parë. Pretendoni sikur jeni një përfaqësues ligjor, puna e të cilit është të nxirrni gabim pesimistin brenda jush. Niseni duke provuar të kundërtën. Keni për t'u habitur. Nga natyra, optimizmi zgjerohet – ju hap dyert drejt asaj që është e mundur. Pesimizmi është e kundërta, ju ngushton. I mbyll derën mundësisë. Nëse vërtet doni ta zgjeroni jetën tuaj dhe ta motivoni veten për sukses, bëhuni një mendimtar optimist.

55. BËJINI TELASHET QË TË PUNOJNË PËR JU

Një mbrëmje, para shumë vitesh, vajza ime Stephanie, atëherë 14 vjeç, doli shëtitje me një mik dhe më premtoi se

do të kthehej brenda orës 10 të darkës. Nuk i kushtova shumë vëmendje kohës që kalonte derisa lajmet e orës 10 përfunduan dhe mora vesh se ajo nuk kishte ardhur ende. Nisa të ndihesha nervoz dhe i acaruar. Fillova të ecja nëpër shtëpi, duke pyetur veten se ç'të bëja. Në orën 11.30, i hipa makinës dhe brodha nëpër lagje për ta kërkuar. Siç mund ta merrni me mend, isha pre e ankthit, gjysma frikë dhe gjysma inat. Më në fund, në orën 11:45, kalova pranë shtëpisë sime dhe pashë siluetën e saj në dritare. Ajo ishte kthyer shëndoshë e mirë.

Por unë vazhdova të ecja. Kuptova se po mendoja tërësisht me pesimizëm rreth këtij incidenti dhe më duhej të mendoja ende përpara se t'i flisja. Teksa ngisja makinën vura re të gjithë pesimizmin në të cilin po zhytesha: Ajo nuk më respekton. Nuk mund të mbajë një premtim. Rregullat dhe kërkesat e mia nuk merren parasysh. Kjo është maja e ajsbergut. Do të kem probleme me të për të paktën katër vitet e tjera. Kush e di se ku shkoi dhe çfarë po bënte? Mos kishte marrë drogë? Seks? Krim? Po shqetësohem për këtë. Kjo po shkatërron qetësinë e mendjes dhe të jetës sime.

Duke kuptuar se sa pesimiste ishin mendimet e mia, isha i aftë t'i lija të gjitha të mbaronin para se të merrja frymë thellë dhe t'i thoja vetes, *Në rregull. Kjo është njëra anë e argumentit. Tani është koha të zbulojmë pjesën tjetër.* Një nga marifetet e mia të preferuara se si ta kthej mendjen në anën optimiste është t'i bëj vetes pyetjen: *Si mund ta përdor këtë?*

Si mund ta përdor këtë incident për të përmirësuar marrëdhënien me vajzën time? Si mund t'i bëj më kuptimplota rregullat dhe kërkesat e mia për të dy ne? Nisa të ndërtoj argumentin tim optimist? Kuptova se marrëdhëniet e shkël-

qyera ndërtohen nga incidente të tilla. Ato nuk ndërtohen nga bisedat teorike, por nga përvojat e vështira dhe ajo që mësojmë dhe fitojmë prej tyre. Kështu që vendosa të ecja pak më gjatë me makinë dhe ta lija të priste brenda. Isha i sigurt se motra duhet t'i kishte thënë se kam dalë për ta kërkuar, dhe tani ishte ajo që ecte dhe ndihej e shqetësuar. *Le të shqetësohet pak*, mendova, *ndërsa unë i mendoj gjërat mirë.*

Vazhdova të reflektoj mbi marrëdhënien time me Stephanie-n. Një nga pjesët më të mrekullueshme të kësaj, ishte sinqeriteti i saj. Ajo gjithmonë kishte rrezatuar një lloj qetësie të heshtur dhe të sigurt për jetën dhe e kishte të lehtë të tregohej e sinqertë me ndjenjat e saj dhe me njerëzit e tjerë. Sa herë që ndodhnin incidente me fëmijët, mësuesit ose me prindër që përfshiheshin në ndonjë keqkuptim, gjithmonë mund të kisha besim tek Stephanie që të më tregonte të vërtetën. Ta pyesja se çfarë kishte ndodhur më kursente gjithmonë shumë kohë.

Teksa udhëtoja në lagjen e errët, më erdhën në mendje gjithashtu kujtimet e mia më të lumtura me Stephanie-n kur ishte vajzë e vogël, se sa shumë e doja dhe sa krenar isha për të kur shkoja në koncertet e saj apo flisja me mësuesit. M'u kujtua një herë në shkollën fillore kur e vura në siklet duke pyetur drejtorin e saj nëse do ta merrnin parasysh t'i vinin shkollës emrin e vajzës sime. (Ajo sapo kishte fituar një lloj çmimi akademik dhe unë isha i tejmbushur me krenari.)

Më në fund mendja ime kaloi tërësisht në anën optimiste. Teksa mendoja se si ta përdorja këtë, më dha idenë se ky incident mund të kthehej në diçka më të madhe nga ç'dukej – një përkushtim i ri për të mbajtur marrëveshjet dhe për të besuar njëri tjetrin.

Kur arrita më në fund në shtëpi, mund ta dalloja se ishte e frikësuar. U mundua t'ia hidhte fajin vetes që nuk kishte një orë. Ajo donte që unë ta vlerësoja faktin që, në një mënyrë, ajo ishte viktimë e gjithë këtij incidenti. E dëgjova me durim dhe më pas i thashë që mendoja se ishte diçka më e madhe se kaq. I fola për marrëdhënien time me të dhe se si ia kisha ruajtur sinqeritetin gjatë fëmijërisë. I thashë që mendoja se mund ta kishim humbur të gjithin sonte. Se ne duhet të gjenim një mënyrë për ta nisur nga e para.

"Nuk është ndonjë problem aq i madh," kundërshtoi ajo. Por unë i thashë që mendoja se ishte problem shumë i madh, sepse kishte të bënte tërësisht me marrëdhënien tonë dhe faktin nëse do t'i mbanim fjalën e dhënë njëri tjetrit. Unë doja që ajo të ishte aq e lumtur sa mundej dhe mënyra e vetme që ta ndihmoja me këtë ishte të mbanim fjalën. I thashë se sa u frikësova, sa u zemërova dhe se si ndejtja e saj jashtë ma kishte bërë të pamundur të flija mirë. I kërkova të përpiqej të kuptonte. I fola për jetën tonë kur ishte e vogël, dhe i kujtova se sa çuditërisht e sinqertë ishte. I përmenda disa incidente ku ishte futur në telashe dhe se si kisha shkuar tek ajo për të vërtetën dhe gjithmonë ma kishte thënë.

Ne folëm gjatë atë mbrëmje dhe ajo kuptoi më në fund se të vijë në shtëpi atëherë kur thoshte – të bëjë me të vërtetë atë që thotë – është "diçka e rëndësishme." Është gjithçka.

Pas atij incidenti dhe asaj bisede, Stephanie ishte tejet e ndjeshme ndaj mbajtjes së fjalës. Nëse ajo dilte dhe premtonte të kthehej në një orar të caktuar, merrte me vete një orë ose sigurohej që personi me të cilin do të ishte, të kishte një të tillë. Incidentin e asaj mbrëmjeje nuk e harroi asnjëri prej nesh, sepse na bëri më të qartë idenë e besimit dhe të fjalës. Mund edhe të thoshim se ishte diçka e *mirë*.

Kemi dëgjuar kaq shumë incidente ku ngjarjet e këqija, kur kthejmë kokën mbrapa, ishin shkëndija të një fati të madh. Një vajzë që theu këmbën duke bërë ski takoi një doktor në spital, ra në dashuri, u martua me të dhe pati një lidhje të lumtur gjatë gjithë jetës. Ngaqë shumica prej nesh kanë përjetuar incidente të tilla, ne jemi të vetëdijshëm se çfarë do të ndodhë. Ajo çfarë duket diçka e keqe (një këmbë e thyer) kthehet papritur në diçka të mrekullueshme. Nisim të shohim të vërtetën që çdo problem mbart brenda vetes një dhuratë. Nëse zgjidhni *t'i shfrytëzoni* ngjarjet që duken të këqija, ju mund ta arrini këtë dhuratë më shpejt. Duke e pyetur veten tuaj *Si mund ta përdor këtë?* ose Ç'të mirë mund të ketë kjo? ju mund ta ndryshoni jetën tuaj menjëherë.

56. SHPËRTHENI STUHINË NË TRURIN TUAJ

"Të hedhësh ide" ditët e sotme është një term i njohur në jetën amerikane të biznesit. Për herë të parë e mësova këtë shumë vite para se të punoja si copywriter (person i cili shkruan tekstin e spoteve) në një agjenci reklamash. Sa herë që merrnim një kontratë të re, presidenti i agjencisë sonë na mblidhte bashkë që të ballafaqonin ide krijuese për klientin tonë.

Rregullat kryesore të një seance për ballafaqim idesh janë: 1) nuk ka ide të kota – sa më të paarsyeshme të jenë, aq më mirë; dhe 2) çdokush duhet të marrë pjesë. Unë kam ndihmuar në seancat e hedhjes së ideve me menaxherët e bizneseve. Secili rreth tavolinës hedh një ide dhe ndihmësi e shkruan në një bllok shënimesh Radha kalon derisa të

mbarojnë idetë e arsyeshme dhe të rrjedhin ato të paarsyeshmet. Zakonisht gjërat e mëdha zbulohen midis ideve të paarsyeshme. Hedhja e ideve funksionon kaq mirë sepse kufizimet e zakonshme të budallallëkut hiqen. Nuk ka problem të jesh i paarsyeshëm dhe origjinal.

Ajo çfarë shumica e njerëzve në biznes nuk e kuptojnë është se kjo teknikë e fuqishme mund të përdoret edhe nga një individ. Këtë e zbulova disa vite më parë teksa po ngisja makinën time dhe po dëgjoja një kasetë motivuese nga Earl Nightingale. Ai fliste për një sistem që kishte mësuar dhe që bënte mrekullira.

Në fillim të një letre ose dokumenti bosh, shkruani një problem të cilin doni ta zgjidhni apo një objektiv që doni ta arrini. Më pas shkruani në rend numrat nga 1 tek 20 dhe nisni seancën e hedhjes së ideve. Rregullat janë njësoj si ato me seancat në grup. Ju duhet të listoni 20 ide, të cilat nuk duhet të jenë të mirëmenduara apo edhe të arsyeshme. Jepini vetes leje të jeni i lirshëm. Objektivi juaj i vetëm është të shkruani shpejt 20 ide brenda një kohe të shkurtër.

Nëse këtë e bëni për një javë, do të keni 100 ide! A janë të gjitha të përdorshme? Sigurisht që jo, por ç'rëndësi ka? Kur e nisët këtë proces, me siguri s'kishit *ndonjë* ide të përdorshme.

Këtë sistem e kam përdorur shumë herë me rezultate të shkëlqyera. Funksionon mirë kështu sepse e shtendos tensionet që normalisht pengojnë kreativitetin dhe mendimet ekstravagante, duke ftuar anën e djathtë të trurit tuaj të hyjë në lojë.

Dikur më telefonoi një mik për këshilla rreth karrierës së tij. Ai ishte në show business dhe e kishte zhvilluar punën

e tij deri në pikën ku ishte një nga performuesit më të mirë të kombit. Problemi i tij ishin marketingu dhe promocioni i vetvetes. Kjo pjesë e karrierës së tij kishte mbetur mbrapa talentit.

"Po sikur të të thosha se është dikush i cili mund të të japë 100 ide të veçanta marketingu, të përshtatura sipas karrierës dhe audiencës tënde?" e pyeta. Ai ishte shumë i interesuar.

"Ti vetë je ai person," i thashë.

Më pas i tregova për listën e 20 ideve që mund t'i hedhësh vetë, të cilën e kisha përdorur për disa vite. Me padurim, ai shkroi shpejt rregullat e lojës dhe u përfshi plotësisht. Dy javë më vonë, më telefonoi tepër i emocionuar për rezultatet. "Kam disa ide marketingu vërtet të shkëlqyera tani, më shumë se ç'kam pasur ndonjëherë në të kaluarën," tha ai. "Faleminderit."

Këshilloni veten tuaj, sepse nuk keni këshilltar që ju njeh kaq mirë. Edhe pse shpeshherë është më e dobishme të keni trajnim personal nga jashtë, trajneri më i mirë është ai që u mëson nga brenda jush.

57. NDRYSHOJENI ZËRIN VAZHDIMISHT

Ka pasur raste kur më kanë thënë se jam me fat që kam një zë të mirë. Dhe disa njerëz befasohen ngaqë rrallë herë përdor mikrofon në seminaret e mia edhe kur janë me qindra njerëz në audiencë.

Njerëzit arrijnë në përfundimin se unë jam "bekuar" me një set të fuqishëm kordash vokale. Por kjo nuk është

e vërtetë. Siç jua tregova në një kapitull të mëparshëm, zëri im ishte monoton dhe i pafuqishëm. Ishte ashtu, deri në momentin që u motivova për ta ndryshuar. Dy raste frymëzuan sistemin tim që të zhvilloja zërin. I pari ishte një intervistë që lexova shumë vite më parë, për aktorin Richard Burton (i cili kishte ndoshta zërin më hipnotizues të të gjitha kohërave – dëgjoja regjistrimin e shfaqjes në Broadway të "Kamelotit", ku ai fliste dhe "këndonte" këngët e tij, si Mbreti Artur). Në intervistë, Burton thoshte se jetesën e fitonte me zërin e tij, kështu që çdo mëngjes, kur lahej në dush, ai këndonte disa këngë që t'i mbante kordat vokale të forta. Më vonë, në një talk show, aktori Tony Randall i tha prezantuesit se si e kishte zhvilluar zërin e tij aktrues unik dhe melodioz: "Hyra në opera," tha ai. "Zbulova se të këndoja opera i ndihmonte shumë zërit se çdo gjë tjetër që kisha provuar."

Këto dy intervista kanë qëndruar në mendjen time që atëherë, dhe në makinë kam gjithmonë muzikë që të këndoj. E ngrej zërin goxha lart (kjo është më mirë të bëhet kur jeni vetëm) dhe këndoj me sa zë që kam. Sigurohem që këtë gjë ta bëj çdo ditë, edhe nëse nuk më vjen të këndoj. Sipas fjalëve të William James, ka edhe një përfitim tjetër: "Ne nuk këndojmë sepse jemi të lumtur, ne jemi të lumtur sepse këndojmë".

Përpara një fjalimi të rëndësishëm publik, shpesh shkoj tek vendi më shumë se një orë përpara dhe më pas eci me makinë përreth lagjes duke kënduar si i çmendur. (Ndonjëherë shqetësohem se mos klienti që më ka ftuar mund të kalojë pranë dhe të më shohë në makinë duke kënduar këngët e Elvis Presley-t. Por përfitimet që marr ia vlejnë të

rrezikosh.) Kam zbuluar se kur ngas makinën dhe këndoj në atë mënyrë, frymëmarrja më përmirësohet, gjykimi im është më i mirë, dhe kur flas, zëri im mbush me lehtësi të gjithë sallën.

Ju mund të mendoni, *unë nuk flas për të fituar jetesën*, dhe një praktikë e tillë e çuditshme mund të mos jetë e nevojshme për ju. Por të gjithë ne flasim. Një zë i këndshëm, i relaksuar dhe i fortë është një aset i paçmueshëm për këdo që në punë ka të përfshirë komunikimin me të tjerët.

Kur flasim për njerëzit, zërat e të cilëve i dëgjojmë me qejf, shumë njerëz përdorin fjalë të tilla si "melodioz" dhe "mirëmoduluar". Këto janë të dhëna të mira për të dalluar nëse dikush po komplimenton një zë të mrekullueshëm.

Ju nuk keni ngecur me këtë zë që keni tani. Filloni të këndoni, dhe shpejt do të krijoni zërin që do të donit të kishit. Sa më i fortë të jetë zëri juaj, aq më i fortë do të jetë vetëbesimi. Sa më i fortë të jetë vetëbesimi juaj, aq më e lehtë do të jetë të motivoheni.

58. PËRQAFOJENI KUFIRIN E RI

Fatmirësisht, për të gjithë ne, një kufi i ri është te porta. Sepse kombi ynë dhe bota, kanë hyrë në Epokën e Informacionit dhe mënyrat e vjetra të jetesës janë zhdukur. Në një botim të *Fortune* (Pasuria), e 27 qershorit 1994, u shfaq një artikull i shkrimtarit të biznesit, John Huey. Në të, Huey vuri në dukje, "E zëmë se po shkoni në një party, kështu që nxirrni ca para të imta nga xhepi dhe blini një kartolinë urimi që luan këngën 'Happy Birthday' (Gëzuar ditëlindjen) kur hapet. Pas mbarimit të party-t, rastësisht dikush e hedh kartolinën

në plehra, duke çuar dëm më shumë fuqi kompjuterike se ç'ekzistonte në të gjithë botën përpara vitit 1950."

Sipas modelit të krijuar në Epokën Industriale, qeniet njerëzore u bënë gjithmonë e më shumë të padobishme dhe më pak aventuroze. Ne gjenim punësim për gjithë jetën, në punë të garantuara, të cilat i bënim njësoj deri sa dilnim në pension. Më pas, sapo arrinim moshën e pensionit, bëheshim tërësisht të padobishëm për shoqërinë dhe jetonim të varur nga qeveria, të afërmit, ose nga kursimet që kishim mbledhur gjatë viteve tona të "dobishme". Tashmë, me shpërthimet teknologjike dhe hyrjen në Epokën e Informacionit, punonjësit nuk janë më aq të interesuar sa ç'kanë qenë, në përvojën tonë të punës. Tani ata janë më të interesuar në aftësitë tona.

Magjia romantike e epokës Far West (ose e Ditëve të Kufirit) të Daniel Boone dhe Davy Crockett buron nga dobia që edhe një individ i vetëm kishte. Nëse jetonit jashtë kufirit, nuk do të ndodhte që dikush t'ju kërkonte të dilnit në "pension".

Më në fund kemi mbërritur në ato ditë ku nderohet dobia mbi moshën dhe statusin. Për shembull, nëse kompania ime po përpiqet të hyjë në tregun kinez për të shitur programet e saj kompjuterike dhe ju, në moshën 70 vjeçare, mund të flisni kinezisht rrjedhshëm, dini gjithçka për programet dhe keni energji dhe entuziazëm për sukses, si mund të mos merret parasysh?

Bill Gates i Microsoft-it ka thënë, "Kompania jonë ka vetëm një aset – imagjinatën njerëzore". Nëse do t'i merrnit të gjitha ndërtesat e Microsoft-it, pronat e paluajtshme, pajisjet e zyrave, asetet fizike – çdo gjë që mund ta *prekni* –

dhe t'i hiqnit nga kompania, ku do të ishte? Pothuajse aty ku është tani. Sepse në botën e sotme, vlera e një kompanie është në të menduarin e saj, jo në zotërimet që ka.

Këto janë lajme të mrekullueshme për individin – sepse dobishmëria ka hyrë sërish në modë. Nëse mund t'i zhvilloni aftësitë tuaja, të vazhdoni të mësoni gjëra të reja, të studioni kompjuterat, të mësoni një gjuhë të huaj, ose të bëheni ekspert në një kulturë dhe treg të huaj – *ju mund ta bëni veten të dobishëm.*

Trajneri i famshëm i basketbollit, John Wooden, rekomandoi që të jetojmë mbi këtë besim – i përshtatshëm veçanërisht për kufirin e ri në teknologji: "Mësoni sikur do të jetoni përgjithmonë. Jetoni sikur do të vdisni nesër."

Ditët kur punësimi juaj varej kryesisht nga përvoja juaj e punës, lidhjet shkollore, njohjet, familja ose vjetërsia në punë, kanë ikur. Sot, punësimi juaj varet nga një gjë e vetme – aftësitë tuaja të tanishme. Dhe këto aftësi janë tërësisht nën kontrollin tuaj. Ky është kufiri i ri. Dhe aty kur hynim të nervozuar në moshën e pensionit që të siguronim një jetesë minimale, sot, me një përkushtim për zhvillim gjatë gjithë jetës përmes të mësuarit, ne mund të jemi aq të dobishëm për komunitetin botëror, sa motivohemi. Sa më shumë mësojmë për të ardhmen, aq më të motivuar jemi për t'u bërë një pjesë e çmuar.

59. PËRMIRËSOJINI ZAKONET E VJETRA

Zakonet e këqija thjesht nuk mund të zhduken. As nuk mund të hiqen qafe. Pyesni ata miliona njerëz që vazhdojnë

të përpiqen. Ata përfundojnë gjithmonë, sipas fjalëve të Richard Brautigan, "duke u përpjekur të lëvizin zhivën me sfurk," sepse zakonet tona të këqia ekzistojnë për arsye të mira. Ato janë aty për të bërë diçka për ne edhe pse kjo diçka mund të jetë vetëshkatërruese. Thellë në brendësi, edhe një zakon i keq përpiqet të na bëjë të funksionojmë më mirë.

Njerëzit që pinë cigare edhe përmes varësisë së tyre, po përpiqen të bëjnë diçka të dobishme – ndoshta të marrin frymë thellë dhe të relaksohen. Një frymëmarrje e tillë duhet për të balancuar stresin, kështu që të pirit cigare është një mënyrë përmes së cilës ata po përpiqen të përmirësojnë veten. Kështu janë zakonet e këqija – ato bazohen në një të mirë të perceptuar. Ja pse është e pamundur që thjesht t'i "hiqni qafe".

Kjo është arsyeja pse zakonet duhen respektuar dhe kuptuar, përpara se të mund të ndryshohen. Mbi atë që ka krijuar zakonin, duhet punuar, por jo të shkatërrohet. Ne duhet të kuptojmë impulsin e dobishëm që nxit zakonin, dhe më pas ta zgjerojmë në mënyrë që zakonin, nga diçka të keqe ta kthejmë në diçka të mirë.

Le të marrim pijen si shembull. Kam njohur njerëz të cilët gjatë gjithë kohës ishin të dehur dhe tani janë esëll. Si ia bënë? A nuk mund të themi se ata thjesht e hoqën qafe zakonin e të pirit? Në të vërtetë jo. Sepse, pa përjashtim, të gjithë njerëzit e shëruar që unë njoh, e *zëvendësuan* pijen me diçka tjetër.

Të marrësh gjithë guximin, relaksin dhe spiritualitetin nga një shishe alkool, është një zakon shumë dëmtues. Por thjesht ta eliminoni, çon drejt problemeve akoma më të këqija: detoksifikim, frikë, tmerr, paranojë. Një boshllëk total.

Megjithatë, njerëzit që i bashkohen Alkoolistëve Anonimë, e zëvendësojnë "guximin fals" – atë që gjendet në një shishe alkooli – me guxim të *vërtetë*, që gjendet në dhomat e takimit të AA-ve. Ndjesia tërësisht artificiale e spiritualitetit që më parë gjendej në një gotë liker, zëvendësohet nga spiritualiteti personal i vërtetë dhe i thellë, që gjendet gjatë punës me programin 12 hapësh të ndriçimit. Marrëdhëniet sipërfaqësore dhe tejet emocionale që alkoolisti krijon në lokal, zëvendësohen me miqësi të vërteta.

Zëvendësimi është i fuqishëm sepse funksionon edhe aty ku ka zakone të këqja, është e *vetmja* gjë që funksionon. Kam njohur njerëz që kanë lënë duhanin pa e menduar. Ata fillonin vrapin, ose ushtrime të rregullta aerobike dhe shpejt frymëmarrja e relaksimi që merrnin nga ushtrimet, e bënin duhanin të dukej i dëmshëm për trupin e tyre. Ata e linin duhanin, sepse kishin futur një zëvendësim. Njerëzit që mbajnë dietë kanë të njëjtën përvojë. Të qëndruarit larg nga ushqimet që ju shëndoshin nuk funksionon – të fusni një dietë të rregullt me ushqime të shijshme dhe të shëndetshme, funksionon. Është zëvendësim.

Në nënvetëdije ju nuk mendoni se zakonet tuaja të këqija janë ashtu! Dhe kjo ndodh sepse ato po plotësojnë një nevojë të perceptuar. Kështu që mënyra për ta forcuar veten është ta identifikoni këtë nevojë dhe ta plotësoni. Plotësojeni nevojën duke zëvendësuar zakonin e tanishëm me një që është më i shëndetshëm dhe më i efektshëm. Zëvendësoni një zakon dhe shpejt do të motivoheni për të zëvendësuar një tjetër.

60. PIKTURONI SOT KRYEVEPRËN TUAJ

Mendojeni ditën tuaj si kanavaca e bardhë e një artisti. Nëse e kaloni ditën duke pranuar në mënyrë pasive çfarëdo që njerëzit e tjerë dhe rrethanat spërkatin në kanavacën tuaj, aty ku mund të ketë art, ju do të shihni me siguri një lëmsh. Nëse ky lëmsh ju prish gjumin, dita juaj e re do të nisë me një gjendje lodhjeje dhe turbullimi të lehtë. Nga kjo gjendje, kanavaca juaj do të spërkatet akoma më shumë me figura që nuk i pëlqeni dhe ngjyra që nuk i keni zgjedhur.

Ta mendoni ditën tuaj si kanavaca e një artisti do t'ju bëjë më të vetëdijshëm ndaj asaj që ju ndodh kur e mbushni mendjen veçse me thashethemet e internetit, reklamat në radio, gjyqin për vrasjen më të fundit, kritikat e bashkëshortes suaj, rregullat e zyrës dhe tekstet pesimiste të këngëve. Nëse do të shkoni mbrapa aq sa të kuptoni dhe të shihni vërtet që kanavaca juaj e përditshme është duke u mbushur me gjithë këto gjëra negative, ju ndjeni një liri. Është liria për të zgjedhur diçka më të mirë.

Sa më të *vetëdijshëm* të jemi ndaj lirisë sonë për të pikturuar çfarë të duam në kanavacën tonë, aq më pak e kalojmë jetën si viktimë e rrethanave. Shumica prej nesh as nuk janë në dijeni se janë viktima. Ne lexojmë çfarëdo që ka tavolina e kafenesë, dëgjojmë çfarëdo që jep radioja në makinë, hamë çfarëdo që na vjen për mbarë, shohim çfarëdo që të ketë interneti, flasim me këdo që na telefonon dhe shohim çfarëdo që jep televizori – shpeshherë jemi aq pasivë saqë nuk e prekim as telekomandën.

Duhet ta dini se për ta ndryshuar këtë, e kemi vetë në dorë. Mund ta pikturojmë ditën tonë sipas mënyrës sonë.

Kursi më i mirë për menaxhimin e kohës – ose "pikturimin ditor" – që kam bërë ndonjëherë, shpjegohet nga Dennis Deaton. Pika kryesore e seminarit të tij është se nuk mund ta menaxhojmë kohën – mund të menaxhojmë vetëm veten tonë.

"Pastrojeni rrëmujën nga mendja juaj," thotë Deaton, "dhe hiqni pengesat drejt një suksesi më të madh."

Ndonëse shumica e kurseve për menaxhimin e kohës duken si kurse inxhinierike, në shpjegimet e tij, Deaton ka kapur shpirtin e artistit. Udhëzimet e tij për të menaxhuar ditën rrjedhin të gjitha nga krijimi i objektivave dhe të jetuarit sipas vizionit që krijoni. Zgjohuni dhe përfytyrojeni ditën tuaj si një kanavacë të bardhë. Pyesni veten, *Kush është artisti sot? Rrethanat e rastësishme, apo unë? Nëse zgjedh të bëhem vetë artisti, si dua ta pikturoj ditën time?*

61. NOTONI NËN UJË

Kur Bobby Fisher po përgatitej për ndeshjen e tij të shahut me Boris Spassky në kampionatin botëror, ai notonte nën ujë çdo ditë. Ai e dinte se ndeshjet e shahut zgjasnin goxha deri në orët e vona dhe lojtari që do të kishte avantazhin mendor, do të ishte ai me më shumë oksigjen në tru. Kështu, ai e ndërtoi lojën e tij të shahut duke zhvilluar mushkëritë. Kur ai e mposhti Spassky-n, shumë vetë u habitën nga zgjuarsia e mahnitshme e tij dhe fuqia mendore për të vazhduar, sidomos në fund të ndeshjeve, kur të dy lojtarët duhet të ishin të lodhur dhe të rraskapitur. Ajo çfarë e mbajti Bobby Fisher-in vigjilent nuk ishte kafeina apo amfetamina – ishte frymëmarrja e tij.

Gjenerali George Patton u dha një leksion trupave të tij, mbi fuqinë e mendjes. Edhe ai e dinte lidhjen ndërmjet frymëmarrjes dhe të menduarit. "Edhe në luftë, edhe në paqe, një burrë duhet të ketë të gjithë zgjuarsinë që mundet," tha Patton. "Askush nuk ka pasur ndonjëherë shumë zgjuarsi. Ajo vjen nga frymëmarrja. Oksigjeni vjen nga mushkëritë, aty ku shkon ajri kur marrim frymë. Oksigjeni në ajër hyn në gjak dhe udhëton drejt trurit. Çdo budalla mund ta dyfishojë fuqinë e mushkërive të tij."

Pasionin e Patton-it për t'i mësuar trupave të tij frymëmarrjen e thellë e mësova nga Porter Williamson. Dikur kisha shkruar disa reklama politike në radio dhe në televizion, të cilat i kishin tërhequr vëmendjen Williamson-it, kështu që më telefonoi dhe më kërkoi të haja drekë me të. Ai e kishte identifikuar veten si autor i *Patton's Principles* (Parimet e Patton-it), kështu që ftesën e tij e prita me padurim, duke qenë se disa javë më parë, rastësisht kisha lexuar librin e tij të mrekullueshëm. Williamson kishte shërbyer për shumë vite në ushtri, si këshilltari ligjor më i besuar i Patton-it.

Williamson më tregoi shumë histori rreth shërbimit të tij me Patton dhe se sa motivues vërtet i jashtëzakonshëm që ishte ky gjeneral. Shumica e citimeve të Patton-it në libër vijnë nga vetë kujtimet e Williamson-it, nga shërbimet me gjeneralin e shquar. Williamson më tregoi se si ai vetë kishte humbur këmbën nga kanceri në kockë, dhe se si doktorët kishin parashikuar gabimisht vdekjen e tij dy herë. Forca e tij e brendshme, thoshte ai, shpesh i vinte nga frymëzimi që merrte në ditët kur i shërbente Patton-it.

"Shpeshherë, gjenerali Patton ndalonte te tavolina ime," kujtonte Williamson, "dhe më pyeste, 'Sa kohë ke që rri ulur

në këtë tavolinë? Çohu dhe ik prej këtu! Truri yt ndalon së punuari pasi je ulur për 20 minuta në një karrige rrotulluese. Mbaje trupin në lëvizje që lëngjet të shkojnë në vendet e duhura. Do t'i bëjë mirë trurit! Nëse ulesh për një kohë të gjatë në atë karrige, e gjithë fuqia jote mendore do të shkojë tek këpucët e tua. Nuk mund ta mbash mendjen aktive kur trupi yt është inaktiv.'"

Ky parim i vetëm – një mendje aktive nuk mund të ekzistojë në një trup inaktiv – u bë arma sekrete e Bobby Fisher për të fituar kampionatin botëror të shahut. Kujt do t'i shkonte në mendje se të notoje nën ujë do t'ju bënte një lojtar shahu më të mirë? Me siguri jo "gjeniu" mbipeshë dhe i rraskapitur, Boris Spassky.

Ndonjëherë, gjithçka që ju duhet për të motivuar veten është ajri që fusni brenda. Të shkoni për vrap ose për një ecje, ose thjesht të merrni frymë thellë, i jep trurit energjinë për t'u ushqyer, që të jetë i rifreskuar dhe krijues.

62. GJENI NJË TRAJNER TË MIRË

Pas një raundi zhgënjyes në fushën e golfit, Tiger Woods shpeshherë merr një leksion golfi. Kur e dëgjova për herë të parë këtë, pyeta veten, *Kush mund t'i japë Tiger Woods-it një leksion golfi?*

Por kjo ndodhi përpara se të kuptoja vlerën e trajnimit. Personi që ma mësoi këtë vlerë ishte një këshilltar biznesi, i ri në moshë, me emrin Steve Hardison. Hardison më mësoi këtë gjë: Tiger-i merr leksione jo se trajneri i tij është lojtar më i mirë që mund t'i japë këshilla dhe informacione, por

sepse trajneri i tij *mund të qëndrojë mbrapa Tiger Woods-it dhe ta shohë me sy objektiv.*

Steve Hardison kishte krijuar një formë arti për të hyrë në korporata dhe për t'i parë gjërat me sy objektiv. Në fakt, perceptimi i tij shkonte më thellë se aq. Ai kishte një fuqi gati psiqike, për të parë çfarë mungonte. Ishte një dhunti të cilën ai mund ta bënte edhe me njerëzit, por vetëm nëse ata ishin gati për rreptësinë e trajnimit të tij.

Një nga historitë e tij personale ilustruese, për ta ngacmuar e quaja "Alegoria e Misionit". Si misionar i ri për kishën e tij në England, Hardison theu të gjitha rekordet për regjistrimin e besimtarëve. Metoda e tij ndryshonte tërësisht nga ajo e misionarëve të tjerë.

Ndërsa të tjerët nxitonin për të trokitur nëpër dyer gjithë ditën, Hardison e kalonte pjesën e parë të çdo dite duke planifikuar dhe hartuar aktivitetet e tij. Duke *krijuar* ditën e tij përpara se të ndodhte, ai ishte i aftë të kombinonte vizitat, të kursente kohën e udhëtimit dhe të rriste numrin e bisedave për regjistrimin, në një ditë.

Misionarët e tjerë ishin tejet aktivë, por ata ishin të përqendruar tek aktiviteti, jo tek rezultati. Ata i kishin hyrë punës për të trokitur dyerve dhe për të nxituar – Steve i kishte hyrë punës për të regjistruar njerëzit në kishë. Rekordet që ai vendoste për regjistrimet nuk ishin të rastësishme. Ai i planifikonte gjërat ashtu.

Steve më ndihmoi të kuptoja diçka që jeton brenda të gjithëve, diçka të cilën ai e quante "zëri". Kur zgjoheni në mëngjes, zëri është aty, duke ju thënë se jeni shumë të lodhur për t'u zgjuar ose shumë të sëmurë për të shkuar në punë. Gjatë një takimi shitjeje kur jeni gati t'i thoni diçka të

guximshme klientit tuaj, zëri mund t'ju thotë të qetësoheni. "Zbrapsu", "Ki kujdes."

"Marifeti është," thotë Steve, "të mos e shpërfillni apo ta mohoni ekzistencën e zërit. Sepse është aty, tek të gjithë ne. Askush nuk është i lirë nga ky zë. Megjithatë, ju nuk keni pse t'i bindeni. Ju mund t'i ktheni fjalën këtij zëri. Dhe kur të bëheni vërtet të mirë, mund edhe t'i thoni budallallëqe. Talleni. Tregojini se sa budalla është. Dhe sapo të nisni t'i debatoni mendimet tuaja, ju filloni të merrni kontrollin e jetës suaj."

Kam qenë shumë herë në mes të një projekti të madh biznesi dhe i kam kërkuar Steve-t që ta takoj për një orë. Pasi më dëgjonte për disa minuta, ai e vinte re pothuajse gjithmonë se çfarë i mungonte sjelljes sime. Ai thoshte, "A je i gatshëm të pranosh trajnim për këtë gjë?" Dhe unë me padurim i thosha po. Më pas ai më tregonte me sinqeritet, ndonjëherë pa mëshirë, atë që shihte. Jo gjithmonë më pëlqente ajo që ai shihte, por gjithnjë bëhesha më i fortë nga biseda me të.

Trajnimi i Hardison-it ishte kaq lëkundës saqë ndonjëherë më kujtonte një incident që më ndodhi kur isha një djalë i vogël dhe luaja bejsboll me Ligën e të Vegjëlve. Kisha lënduar gjurin në një raund në bazën e tretë, dhe kur ndeshja mbaroi, më ishte enjtur dhe e gjithë këmba kishte ngrirë. Teksa qëndroja ulur në stol me këmbën të shtirë përpara, një doktor i cili e kishte djalin në skuadrën tonë, u ul në gjunjë pranë këmbës sime, ndërsa babai im vështronte.

"Dua që tani ta përkulësh këmbën," më tha ai, teksa duart e tij mbanin me kujdes gjurin tim të enjtur.

"Nuk mundem," i thashë.

"Nuk mundesh?" pyeti ai, duke ngritur sytë tek unë. "Pse nuk mundesh?"

"Sepse e provova, dhe më dhemb shumë."

Doktori më vështroi për një sekondë dhe më pas tha thjesht, por butësisht, "Atëherë lëndoje veten."

Mbeta i habitur nga kërkesa e tij. Të lëndoj veten? Me qëllim? Por pastaj, pa thënë gjë, përkula me ngadalë këmbën. Po, dhimbja ishte e tmerrshme, por nuk kishte rëndësi. Isha ende i shtangur nga kërkesa e tij. Doktori ma masazhoi këmbën me gishtat e tij dhe pohoi me kokë nga babai im se çdo gjë do të shkonte mirë. Duhet të bëja rrezet x dhe vizitën paraprake, por ai nuk shihte ndonjë gjë serioze tani për tani.

Por isha ende i vetëdijshëm se diçka shumë e madhe sapo më kishte ndodhur. Pas kohës së djalërisë që u karakterizua nga shmangia e dhimbjes dhe çdo lloj shqetësimi, papritur kuptova se mund ta lëndoja veten nëse duhej dhe se mund ta bëja këtë me qetësi, pa m'u dridhur qerpiku. Ndoshta nuk isha frikacaku që kisha menduar gjithmonë. Ndoshta brenda meje kishte po aq guxim sa tek kushdo tjetër, dhe e gjitha kishte të bënte me vullnetin për ta thërritur. Ishte një incident përcaktues në jetën time dhe nuk ishte ndryshe nga mënyra se si Steve Hardison, si trajner, më ka kërkuar që të gjej gjëra brenda meje, të cilat nuk e dija se i kisha.

Hardison është një spiker publik i talentuar dhe guximtar, një shitës i shkathët dhe i pamëshirshëm, një atlet i talentuar dhe një anëtar familje i përkushtuar. Mund të shkruaj një libër të tërë rreth punës së jashtëzakonshme të Steve Hardison-it mbi trajnimin dhe këshillimin dhe ndonjë ditë ndoshta do ta bëj. Shembujt e mënyrave se si më

trajnoi drejt niveleve më të larta të performancës janë të shumtë. Por mendoj se gjëja më e mrekullueshme që më ka mësuar është vlera e vetë trajnimit.

Sapo të jeni të hapur ndaj trajnimit, ju filloni të merrni të njëjtat përfitime që gëzojnë kudo aktorët dhe atletët e mëdhenj. Kur jeni të hapur ndaj trajnimit, nuk bëheni më të dobët – bëheni më të fortë. Bëheni më të përgjegjshëm për të ndryshuar veten tuaj. Në librin *The Road Less Traveled* (Rruga më pak e rrahur), M. Scott Peck shkruan, "Problemi për të dalluar se për çfarë jemi apo jo të përgjegjshëm në këtë jetë është një nga shqetësimet më të mëdha të ekzistencës njerëzore... ne duhet të zotërojmë vullnetin dhe aftësinë për të provuar vetë-ekzaminim të vazhdueshëm."

Trajnerët më të mirë na tregojnë se si të ekzaminojmë veten. Duhet guxim për të kërkuar trajnim, por shpërblimet mund të jenë të mëdha. Momentet më të mira vijnë kur trajneri juaj ju ndihmon të bëni diçka të cilës më përpara i frikësoheshit. Kur Hardison më rekomandonte që të bëja diçka të cilës i frikësohesha, i thosha, "Nuk e di nëse mund ta bëj."

Trajnimin mund ta merrni në çdo kohë. Nëse trajnimi është i përshtatshëm për lojën tuaj të golfit apo të tenisit, aq më shumë është i përshtatshëm për lojën e jetës. Kërkojini dikujt të jetë i sinqertë me ju dhe t'ju trajnojë për pak kohë. Lëreni t'ju tregojë atë që sheh. Është diçka e guximshme për t'u bërë por ama do t'ju vetëmotivojë dhe zhvillojë më shumë.

63. PËRPIQUNI TË SHISNI SHTËPINË

Njëherë, kur Steve Hardison dhe unë po diskutonim për disa nga zakonet e mia të vjetra, që po më pengonin të arrija objektivat e biznesit, i thashë pa dashje, "Por pse i *bëj* këto gjëra? Nëse e di se më pengojnë, pse vazhdoj t'i bëj?"

"Sepse janë *shtëpia* jote," tha ai. "Ndihesh si në shtëpi. Kur ti i bën këto gjëra, i bën sepse ndihesh rehat. Dhe siç thonë, nuk ka vend si shtëpia."

"Shtëpia" mund të bëhet një vend i shëmtuar nëse nuk mbahet dhe zbukurohet me vetëdije. "Shtëpia" mund të jetë një burg i errët, i lagësht, që vjen erë zakone të këqija dhe dembelizëm. Por ne *prapë* nuk duam të largohemi, sado keq të bëhet, sepse mendojmë se jemi të sigurt aty. Megjithatë, kur e kontrollojmë më shumë këtë shtëpi të shkatërruar, mund ta shohim se siguria që mendojmë se po përjetojmë është vetëkufizim i pastër.

Pasi e kuptova metaforën e Hardison-it për shtëpinë, e kuptova menjëherë se duhej të shpërngulesha nga shtëpia *ime*. Më duhej të lëvizja diku tjetër në lagje. Më duhej një shtëpi e mirë, e cila të përmbajë zakonet që do të më mbanin të përqendruar në aktivitete drejt objektivave të mi. Hardison më ndihmoi të trajnohesha në atë drejtim, derisa këto aktivitete të reja të duken sikur të ishin vendi ku duhet të kisha jetuar gjithmonë.

Metaforën e "shtëpisë" së Hardison-it, si ekuivalente e zakoneve të vjetra penguese, e kam mbajtur mend për një kohë të gjatë. Kohët e fundit, ndërsa po bëja një kasetë me muzikë motivuese për ta dëgjuar në makinën time, përfshiva këngën ritmike "I'm going home" (Po shkoj në shtëpi) nga

Alvin Lee dhe Ten Years After. Teksa ngisja makinën duke e dëgjuar me zë të lartë, mendova për atë që më mësoi Hardison. Këngën e mendova sikur kishte të bënte me shtëpinë e re, për të cilën do të isha gjithmonë në procesin e shpërnguljes. Mos kini frikë të largoheni nga shtëpia ku jeni. Ngazëllehuni për ndërtimin e një shtëpie më të madhe, më të re, dhe më të lumtur në mendjen tuaj, dhe më pas shkoni të jetoni aty.

Në romanin e shkëlqyer por pak të njohur të Colin Wilson, që nuk është botuar më, *Necessary Doubt* (Dyshim i nevojshëm), ai krijoi Gustav Neumann-in, një personazh i mahnitshëm i cili bëri shumë zbulime rreth qenieve njerëzore. Në një pikë Neumann thotë, "Kam kuptuar se njerëzit ndërtojnë personalitetet e vetvetes njësoj siç ndërtojnë shtëpitë – për të mbrojtur veten e tyre nga bota. Ata bëhen të burgosur. Dhe shumica e njerëzve nxitojnë kaq shumë për t'u fshehur brenda katër mureve të tyre, saqë e ndërtojnë shtëpinë shumë shpejt."

Identifikojini zakonet që ju mbajnë të bllokuar. Identifikoni atë që keni vendosur se është personaliteti juaj dhe pranoni se mund të jetë një ndërtim i shpejtuar, i bërë vetëm për t'ju mbajtur te sigurt nga rreziku dhe rritja. Sapo të mbaroni me këtë, mund të largoheni. Mund të nxirrni projektet dhe të krijoni shtëpinë që vërtetë doni.

64. BËJENI SHPIRTIN TUAJ TË FLASË

Kur shohim dikë të flasë me vete, kultura që kemi, e quan të çuditshme. Zakonisht e shpjegojmë me çmendurinë. Por

ishte Platoni ai që e përkufizoi *mendimin* si "shpirti që i flet vetes". Nëse doni që jeta juaj të ecë mirë, nuk ka njeri më të mirë për të folur sesa vetvetja. Askush tjetër nuk ka aq informacion për problemet tuaja, askush nuk i njeh më mirë aftësitë e mundësinë tuaj. Dhe nuk ka njeri që mund të *bëjë* më shumë për ju sesa vetja juaj.

Shumë njerëz në profesionet motivuese dhe psikologjike rekomandojnë pohimet. Ju zgjidhni një fjali për ta thënë, si për shembull, "Çdo ditë, në çdo mënyrë, po bëhem gjithnjë e më mirë," dhe përsëriteni, pavarësisht nëse mendoni se është e vërtetë apo jo. Megjithëse pohimet janë një hap i parë i mirë drejt riprogramimit, unë preferoj bisedat. Ato funksionojnë më shpejt.

Këshillat më frymëzuese për bisedat produktive me vetveten janë në librin e Martin Seligman-it *Learned Optimism* (Optimizëm i mësuar) dhe në librin e Nathaniel Branden *The Six Pillars of Self-Esteem* (Gjashtë shtyllat e vetëvlerësimit). Seligman ju ofron mënyra për të mposhtur pesimizmin tuaj dhe për të krijuar zakonin e të menduarit me optimizëm. Branden ofron pjesë fjalish ngacmuese që t'i plotësoni.

Në vend që të përsërisni si papagall "Po bëhem gjithnjë e më mirë", argumentojeni me logjikë këtë çështje. Duke biseduar me vetveten, mund ta *vërtetoni* se po përmirësoheni. Provat e mundin papagallin gjithmonë. Të hipnotizosh veten, duke përsëritur fjalët, për të pranuar diçka si të vërtetë është një gjë, kurse ta *bind*ësh veten se kjo është e vërtetë, është krejt një gjë tjetër.

Branden sugjeron që çdo mëngjes ta nxisim të menduarin krijues duke i bërë vetes dy pyetje: 1.Çfarë kam të mirë

në jetën time? dhe 2. Çfarë ka ende për të bërë? Shumica e njerëzve nuk flasin fare me veten. Ata dëgjojnë radio, shohin televizor, bëjnë thashetheme dhe plotësojnë fjalët dhe mendimet e *të tjerëve* gjatë gjithë ditës. Por është e pamundur që të kënaqeni me atë lloj aktiviteti dhe gjithashtu të motivoheni. Motivimi është diçka për të cilin e bindni duke i folur vetes.

65. PREMTONI HËNËN

Një mënyrë tmerrësisht të efektshme për të motivuar veten është të bëni një premtim të paarsyeshëm – t'i shkoni dikujt që e keni për zemër, personalisht apo profesionalisht dhe t'i premtoni diçka shumë të madhe, diçka që do të kërkojë të gjithë mundin dhe krijueshmërinë tuaj për ta realizuar.

Kur presidenti John Kennedy i premtoi Amerikës se do të çonte një njeri në hënë, fuqia e këtij premtimi emocionues i dha energji të gjithë NASA-s, për të gjithë kohën që iu desh për ta përmbushur këtë akt të mahnitshëm. Në librin e tij për misionin e Apollo 13-s, *Lost Moon* (Hëna e humbur), astronauti Jim Lovell e quajti premtimin origjinal të Kennedy-t "të guximshëm". Por kjo tregoi se sa i efektshëm mund të jetë të qenit i guximshëm.

Në librin e tij *Passion, Profit, and Power* (Pasion, përfitim dhe fuqi), Marshall Sylver kujton që ka parë një billboard në Las Vegas të vendosur nga njëri prej pronarëve të kazinove, i cili donte të linte duhanin. Në billboard shkruhej: "Nëse më shihni duke pirë cigare përgjatë 90 ditëve të ardhshme, do t'ju paguaj $100,000!" A mund ta shihni fuqinë në këtë premtim?

Dikur i premtova fëmijëve se do t'i çoja në kamp në Michigan. Ata kishin qenë më parë në kampin pranë Traverse City dhe e kishin pëlqyer. Kur jeton gjithë vitin në Arizona, ka diçka magjike për ujërat dhe pyjet e smeraldta të Michigan-it verior. Ishte një kamp i shtrenjtë, por kur e bëra premtimin, isha mirë nga ana financiare dhe isha i sigurt se mund të shkonin të gjithë.

Më pas, teksa vera afrohej nuk më dilnin paratë dhe duhej të rregulloja prioritetet e mia. Axhenda ime e të folurit kishte zëvendësuar shumë nga komisionet e shitjeve që po bëja dhe dukej sikur kampi nuk do të mund të realizohej.

Më kujtohet veçanërisht kur po i flisja djalit tim, Bobby-t, i cili në atë kohë ishte 8 vjeç, se si koha ishte përkohësisht e keqe dhe se kampi nuk dukej më si një mundësi e mirë për këtë vit. Ai ishte ulur në sediljen e parë të makinës dhe për aq kohë sa do të jetoj, nuk kam për ta harruar kurrë pamjen në fytyrën e tij. Ai tha me një zë kaq të ulët, sa mezi mund ta dëgjoja, "Por ti na premtove."

Ai kishte të drejtë. Nuk i thashë se do të përpiqesha, nuk i thashë se ishte një objektiv – i premtova. Dhe ndjenjat që kisha në atë moment ishin kaq të forta saqë në fund i thashë, "Po, të premtova vërtet. Dhe meqë ma kujtove se ishte një premtim, do të të them tani se ke për të shkuar tek ai kamp. Do të bëj atë që duhet. Më fal që harrova se ishte një premtim."

Gjëja e parë që bëra ishte të ndryshoja punën dhe gjendja e parë pasi pranova punën e re ishte se bonusi për regjistrimin, kishte të njëjtën sasi parash që duhej për të dërguar fëmijët e mi në kamp. U krye.

66. ZBUKUROJANI DITËN DIKUJT

Për trajnerin e basketbollit, John Wooden-in, ta bësh çdo ditë kryeveprën tënde nuk ishte vetëm për arritjet egoiste personale. Në autobiografinë e tij, *They Call Me Coach* (Më thërrasin trajner), ai përmend një element të rëndësishëm për të krijuar çdo ditë.

"Nuk mund ta jetoni një ditë të përsosur," thoshte ai, "pa bërë diçka për dikë, i cili nuk do të mund t'jua shpërblejë dot."

Jam dakord me këtë. Por ka një mënyrë se si të *siguroheni* që të mos ju shpërblejnë – dhe kjo është të bëni diçka për dikë i cili nuk do ta marrë vesh se kush e bëri. Kjo hyn në një teori të cilën e kam pasur gjatë gjithë jetës, se mund të krijoni fatin në jetën tuaj. Jo prej idesë se fati duhet për të pasur sukses, sepse është e vërtetë. Por prej idesë se fati mund të jetë një shtesë e mirëpritur në jetën tuaj. Ju mund të krijoni fat për veten tuaj duke e krijuar atë për dikë tjetër. Nëse dini për dikë që ka nevojë për para dhe ju rregulloni disa qindra dollarë që të shkojnë në shtëpinë e tyre, dhe ata as nuk e dinë se kush jeni, atëherë i keni bërë me fat. Duke bërë dikë me fat, do të ndodhë diçka në jetën tuaj që do të duket si fat i vërtetë. (Nuk mund ta shpjegoj përse ndodh dhe nuk kam ndonjë bazë shkencore për këtë, kështu që gjithçka mund të them është ta provoni disa herë dhe shihni nëse do të mahniteni po aq sa unë me rezultatet... madje, nuk ka pse të jenë para. Ne gjithmonë kemi shumë gjëra të tjera që mund të japim.)

Kur *ju* keni fat, motivoheni më shumë, sepse ju duket sikur universi është më shumë në anën tuaj. Eksperimentoni pak me këtë. Mos u kufizoni nga cinizmi i cili shfaqet si ra-

cionalitet në këtë temë. Shihni se çfarë ju ndodh kur i bëni të tjerët me fat.

67. LUANI LOJËN ME RRATHË

Nëse përdorni sistemin tim katërminutësh, me katër rrathë, për vendosjen e objektivave që jua përshkrova më parë, ju mund të bëheni krijuesi i universit tuaj.

"A e di, kjo është blasfemi," më tha një student seminari gjatë një pushimi. "Vetëm Zoti mund ta krijojë universin."

"Por nëse beson tek kjo gjë," i thashë unë, "atëherë duhet edhe të besosh, siç shkruhet, se të gjithë ne jemi krijuar në imazhin e Zotit. Dhe nëse ti beson tek Zoti si Krijues, se Ai na krijoi ne në imazhin e Tij, atëherë çfarë bëjmë kur nuk jemi duke krijuar? Në imazhin e kujt po jetojmë kur nuk krijojmë me qëllim?

Provoni këtë: Pasi të zgjoheni në mëngjes, fërkoni sytë për të larguar gjumin, uluni me një bllok shënimesh, dhe vizatoni katër rrathë. Këta janë "planetet" tuaj. Rrethin e parë emërojeni "Ëndrra e gjithë jetës." (Dhe për ta bërë më të thjeshtë këtë ushtrim, do të përdor vetëm terma të ekonomisë, megjithatë ju mund të vendosni cilin objektiv që doni.) Ëndrra juaj e jetës mund të jetë të kurseni gjysmë milioni dollarë për vitet e pensionit. Kështu, vendoseni këtë numër në rrethin e "Jetës". Më pas shihni rrethin e dytë, planeti tjetër i sistemit tuaj diellor. Atë rreth do ta emëroni, "Viti im". Sa do t'ju duhet të kurseni vitin tjetër në mënyrë që të jeni në rrugën për të arritur objektivin e kursimeve? (Kur përfshini edhe interesat, është më pak nga

sa mendoni.) Dhe kur të arrini tek shifra, sigurohuni që të përputhet matematikisht me rrethin tuaj të parë. Me fjalë të tjera, nëse kurseni këtë sasi, dhe kurseni le të themi 10 për qind më shumë çdo vit pasardhës, a do ta arrini numrin e "Jetës"? Nëse jo, bëni disa llogaritje të tjera derisa të merrni një lidhje direkte ndërmjet projektimit të kursimeve vjetore dhe objektivit të jetës suaj.

Tani që i plotësuat dy rrathët e parë me numra, vazhdoni me rrethin e tretë, "Muaji im". Sa do t'ju duhet të kurseni çdo muaj që të arrini objektivin vjetor? Pastaj shkruajeni këtë numër. Tashmë janë plotësuar tre rrathë.

Tani shkoni te rrethi i fundit, "Dita ime". Çfarë do t'ju duhet të bëni sot, të cilën, nëse e përsërisni çdo ditë, do t'ju sigurojë një muaj të suksesshëm?

(Meqë ra fjala, siç ju thashë, kjo nuk ka të bëjë vetëm me paratë, mund të jetë për shëndetin fizik, të mësoni një gjuhë, lidhje marrëdhëniesh, spiritualitet, ushqyerje, apo çdo gjë që ka rëndësi për ju.)

Fuqia e këtij sistemi shtrihet në pjesën që e mendoni si univers. Kur i bëni llogaritë, nuk ka se si të mos e shihni se çdo rreth, nëse arrihet me sukses, *garanton* suksesin e rrethit tjetër. Nëse e arrini objektivin ditor çdo ditë, automatikisht keni arritur atë mujor. Në fakt, as nuk keni pse të shqetësoheni për të. Dhe nëse objektivi juaj mujor arrihet, do të ndodhë edhe ai vjetor. Dhe nëse objektivat tuaj vjetorë arrihen, objektivi i jetës *do* të arrihet.

Kur studioni këtë të vërtetë matematikore të pakundërshtueshme që përmban ky sistem, keni një ndjesi të çuditshme. Ju kuptoni se të katër rrathët në fund varen nga suksesi i vetëm njërit prej tyre: i rrethit me emrin, "Dita ime".

Më pas provoni ndjesinë e çuditshme fuqizuese se sapo keni vërtetuar në letër, se edhe dita, edhe jeta juaj, janë e njëjta gjë. Nuk ka të ardhme përveç asaj që po punoni sot. E ardhmja juaj nuk është e vendosur diku në hapësirë.

Këtë donte të thoshte poeti i shquar Rainer Maria Rilke me fjalët, "E ardhmja hyn brenda nesh, në mënyrë që të transformojë veten tek ne, shumë përpara se kjo të ndodhë."

Mos harroni se sapo t'i keni bërë llogaritë për këtë, loja me rrathë është vetëm një ushtrim ditor katërminutësh. Shumë herë në seminaret që unë mbaj, pjesëmarrësit thonë se janë shumë të zënë për gjithë këto aktivitete për vendosjen e objektivave. Ata kanë jetë për të jetuar! Por do të doja t'i kujtoja fjalët e Henry Ford, i cili ka thënë: "Nëse nuk mendoni për të ardhmen, nuk do ta keni një të tillë". Dhe gjithashtu dua ta theksoj se po flas për vetëm katër minuta në ditë.

Qëllimi që rrathët t'i bëni mirë nga ana matematikore është se mund t'i hiqni elementet e besimit dhe të shpresës nga plani juaj i veprimit. Ju e *dini* se objektivat tuaj do të arrihen. Për cilën do të vinit bast, lojtaren e tenisit që ka besim se do të fitojë apo atë që e *di* se do të fitojë?

Duke vizatuar këta katër rrathë të thjeshtë ju mund ta krijoni universin tuaj kudo dhe kurdo. Duke pritur në radhë tek banka, ulur në zyrën e doktorit, duke pritur që të fillojë një takim, ose thjesht duke shkarravitur. Sa herë që e bëni, universi juaj ju afrohet. Sa herë që i vizatoni rrathët, ju kuptoni këtë zbulim: Nuk ka asnjë lloj ndryshimi ndërmjet suksesit të sotëm dhe të pasurit një jetë të suksesshme.

Në librin *The Magic of Believing* (Magjia e të besuarit), Claude Bristol kujton një zakon të pamenduar të tijin që,

kur kthen kokën mbrapa, mund të kishte pasur një impakt më të madh në formimin e universit të tij, sesa mund ta kishte kuptuar. Ai thoshte se qoftë nëse ishte në telefon, apo thjesht duke ndenjur ulur i shpërqendruar, ai gjithmonë kishte një laps ose stilolaps për të shkarravitur.

"Shkarravinat e mia ishin në formën e shenjës së dollarit - **$$$$$** - në çdo fletë që vinte në tavolinën time. Kapakët e të gjitha dosjeve që vendoseshin përditë para meje mbuloheshin me këto shenja; po ashtu ishin edhe kapakët e numëratorëve telefonikë, blloqet e shënimeve, madje edhe faqet e letrave me korrespondencë."

Studimet e mëvonshme të Bristol-it mbi eksperimentet mendore, si fuqia e sugjerimit dhe arti i imazheve mendore, bënë që ai të arrinte në përfundimin se zakoni i tij i gjithmonshëm për të shkarravitur shenjën e dollarit, kishte pasur një ndikim të madh në programimin e mendjes së tij, që kur vinte puna tek paratë, të ishte gjithmonë oportunist dhe me iniciativë. Pasuria që ai arriti na detyron që t'i marrim seriozisht vëzhgimet e tij.

68. PËRGATITUNI PËR SFIDË

Është thënë se motoja e babait të John F. Kennedy-t ishte, "Mos u nxeh, barazohu." Kjo moto ka njëfarë mençurie dhe hakmarrjeje, por mund t'i shkoni edhe më tej: "Mos u barazoni – bëhuni më i mirë."

Kur Michael Jordan ishte në vit të dytë të shkollës së mesme, ai u *hoq* nga skuadra e basketbollit. Trajneri i kishte thënë Michael Jordan-it se nuk ishte lojtar aq i mirë sa të

luante basketboll në shkollën e mesme. Ishte një zhgënjim tronditës për këtë djalosh, zemra e të cilit rrihte për këtë skuadër, por ai e përdori këtë incident jo për t'u nxehur, as për t'u hakmarrë, por për t'u bërë më i mirë.

Të gjithë i kemi ato momentet kur njerëzit na thonë, ose na lënë të kuptojmë, që nuk mendojnë se ne jemi të mirë sa duhet – se nuk kanë besim tek ne. Disa prej nesh kanë një fëmijëri të tërë të mbushur me përvoja të tilla. Reagimi më i zakonshëm është zemërimi dhe inati. Ndonjëherë motivohemi që të "hakmerremi" ose të vërtetojmë të kundërtën. Por ka një mënyrë më të mirë për t'u përgjigjur, e cila është krijuese, jo reaguese.

"Si mund ta përdor këtë?" është pyetja që na vendos në rrugën drejt krijueshmërisë. Inatin e transformon në energji pozitive, që të mund të rritemi përtej pritshmërive negative të dikujt.

Johnny Bench, një lojtar beijzbolli i Hall of Fame, e dinte se çdo të thoshte të mos të të besonin.

"Në klasë të dytë," tha ai, "na pyetën se çfarë donim të bëheshim. Unë u thashë se doja të bëhesha lojtar bejsbolli, dhe ata qeshën. Në klasë të tetë më bënë të njëjtën pyetje, dhe unë u thashë lojtar bejsbolli dhe ata qeshën edhe më shumë. Në klasën e 11-të, asnjë nuk po qeshte më."

Shteti ynë ka kaluar një periudhë të vështirë që nga Lufta e Dytë Botërore. Ne nuk i vlerësojmë më siç bënim, heronjtë dhe arritjet individuale. "Konkurrenca" është bërë një fjalë e keqe. Por konkurrenca, nëse merret me entuziazëm, mund të jetë përvoja më motivuese në botë. Unë mendoj se ajo çfarë njerëzit kanë frikë nga ideja e konkurrencës, është se do të fiksohemi me suksesin në kurriz të tjetrit. Se do

të kënaqemi së tepërmi duke mundur dikë dhe si rrjedhojë duke qenë "më të mirë" se dikush tjetër. Shumë herë, gjatë bisedave me mësuesit e fëmijëve të mi, më kanë thënë se si shkolla gradualisht kishte hequr notat dhe çmimet për disa aktivitete, "kështu që fëmijëve të mos u duket sikur duhet të krahasojnë veten me njëri tjetrin." Ata ishin krenarë se si i kishin zbutur programet e tyre edukuese, që të kishte më pak stres dhe konkurrencë. Por ata nuk po zbusnin programet e tyre, por fëmijët.

Nëse ju intereson vetëmotivimi, vetëkrijimi dhe të qenët më i miri që mund të bëheni, nuk ka gjë më të *mirë* se konkurrenca. Ju jep mësimin e vlefshëm se pavarësisht sa i mirë jeni, gjithmonë është dikush më i mirë se ju. Ky është mësimi që ju duhet për përulësinë, jo ai që ata mësues gabimisht po përpiqen të shpjegojnë duke hequr notat. Ju mëson se duke u përpjekur të mundni dikë, ju kërkoni më shumë brenda vetes. Të përpiqeni të mundni dikë, thjesht e vë sërish në jetë "lojën". Nëse bëhet me optimizëm, u jep energji të dy konkurrentëve. Ju mëson solidaritetin sportiv. Dhe ju jep një pikë që të matni rritjen tuaj.

Poeti William Butler Yeats argëtohej se sa përkufizime mund të nxirrnin njerëzit për lumturinë. Por Yeats këmbëngulte se lumturia nuk është asnjëra nga ato që thoshin njerëzit.

"Lumturia është vetëm një gjë," tha ai. "Rritja. Ne lumturohemi kur rritemi."

Një konkurrent i mirë do të bëjë që të rriteni. Ai ose ajo do t'ju sforcojë përtej nivelit të mëparshëm të aftësive tuaja. Nëse doni të përmirësoheni në shah, luani me dikë i cili është më i mirë se ju. Në filmin *Searching For Bobby*

Fisher (Duke kërkuar Bobby Fisher-in), ne shohim efektet negative të rezistencës ndaj konkurrencës, tek një gjeni i ri shahu, derisa ai vendos që ta *përdorë* konkurrencën për t'u rritur. Sapo ai nuk e merr më personalisht dhe seriozisht, loja bëhet energjizuese vetë. Sapo ai pranon argëtimin intrigues të konkurrencës, përmirësohet më shumë si lojtar dhe rritet si person.

Më përpara përmenda se kisha dëgjuar një lajm në radio se një organizatë për Ligën e të Vegjëlve, diku në Pennsylvania, kishte vendosur të mos i shënonte rezultatet në lojërat e saj, sepse humbja mund të dëmtonte vetëvlerësimin e lojtarëve. Të gjithë e kishin gabim. Humbja u mëson fëmijëve të *rriten* duke u përballur me mundjen. I mëson gjithashtu se humbja nuk është njësoj sikur të vdesësh, ose të jesh i pavlerë. Është thjesht e kundërta e fitores. Nëse i mësojmë fëmijët ta kenë frikë konkurrencën nga mundësia e humbjes, atëherë ne në fakt *ulim* vetëvlerësimin.

Konkurroni ku të mundeni. Por konkurroni gjithmonë me një shpirt argëtimi, duke ditur se në fund të tejkaloni dikë tjetër është shumë më pak e rëndësishme se të tejkaloni veten tuaj.

69. BËJENI NËNËN TUAJ TË HESHTË

Psikologia dhe autorja M. Scott Peck vëren se: "Për një fëmijë, prindërit përfaqësojnë botën. Ai mendon se mënyra si prindërit veprojnë është e duhura". Në studimet e Martin Seligman mbi optimizmin dhe pesimizmin, ai zbuloi po të njëjtën gjë: Ne mësojmë si t'ia shpjegojmë botën vetes prej prindërve tanë – dhe veçanërisht, nga nënat tona.

"Kjo na bën të kuptojmë se fëmijët dëgjojnë se çfarë thotë për gjërat, kujdestari i tyre i parë (zakonisht mamaja)," shkruan Seligman, "dhe ata priren që këtë stil ta bëjnë të vetin. Nëse fëmija ka një mama optimiste, kjo është e mrekullueshme, por mund të jetë një katastrofë, nëse ka një mama pesimiste." Fatmirësisht, studimet e Seligman tregojnë se kjo katastrofë mund të jetë vetëm e përkohshme – se optimizmi mund të mësohet... në çdo moshë.

Por të fajësoni nënën nëse jeni pesimist, kjo nuk ju motivon. Ajo që funksionon më mirë është vetëkrijueshmëria: të krijoni një zë në kokën tuaj që të jetë kaq i sigurt dhe i fortë saqë zëri i mamasë të largohet dhe zëri juaj të bëhet i vetmi që do dëgjoni.

Dhe aq shumë sa doni ta eliminoni ndikimin e vazhdueshëm të një të rrituri pesimist nga fëmijëria juaj, mos harroni se të fajësoni dikë tjetër, nuk ju motivon asnjëherë, sepse forcon besimin se jeta juaj formohet nga njerëzit jashtë vetes suaj. Duajeni mamanë (pesimizmin ajo e ka mësuar nga mamaja e *saj*) – dhe ndryshoni veten.

70. KTHEHUNI NGA DIELLI

"Kur ktheheni nga dielli," shkruan Helen Keller, "hijet gjithmonë do të bien mbrapa jush." Kjo ishte mënyra poetike e Helen Keller për të rekomanduar të menduarin optimist. Ajo që shihni dhe përballeni, rritet në jetën tuaj. Ajo që shpërfillni mbetet mbrapa jush. Por nëse ktheheni dhe shihni hijet, ato *bëhen* jeta juaj.

Kur isha më i vogël, më kujtohen fëmijët e tjerë që tregonin një shaka për Helen Keller. "A keni dëgjuar për

kukullën Helen Keller?" pyesnin ata. "Ju e kurdisni, ajo shkon përplaset me sendet." Kam menduar shpesh për këtë shaka, edhe pse një shaka e tillë për dikë që ishte e shurdhët dhe e verbër mund të ishte për të qeshur. Mendoj se përgjigjja qëndron në nervozizmin tonë për njerëzit e tjerë që mposhtin fatkeqësitë e mëdha. (Ndoshta qeshim me nervozizëm sepse nuk i kemi mposhtur ende fatkeqësitë tona të vogla.)

Në ditën dhe moshën që jemi, e konsiderojmë shpesh veten viktimë. Jemi të gjithë viktima të ndonjë lloj abuzimi emocional, shoqëror, gjinor apo racor. Kënaqemi kur hasim vështirësitë që kemi patur në jetë dhe i kthejmë në padrejtësi të mëdha. Helen Keller nuk u ankua se ishte nga një familje jo normale, apo se ishte femër, apo se nuk i ishin dhënë para mjaftueshëm nga qeveria, për ta kompensuar për aftësitë e saj të kufizuara. Ajo kishte sfida të cilat shumica prej nesh as nuk mund t'i përfytyrojë, por ajo refuzoi të tmerrohej prej tyre dhe t'i bënte jetën e saj. Ajo nuk donte të përqendrohej tek hijet kur kishte kaq shumë diell.

Autori britanik G.K. Chesterton thoshte se pesimistët nuk qëndrojnë kundër jetës për shumë kohë, kur u vendos një pistoletë tek koka. Krejt papritur, ata mund të mendojnë një milion arsye që të jetojnë. Këto një milion arsye janë gjithmonë aty, brenda nesh, gati për t'u thërritur. Pesimizmi ynë zakonisht është një fasadë false për të tërhequr keqardhje.

Në librin e tij emocionues *Son Rise* (Për fëmijët autikë), Barry Neil Kaufman tregon një histori magjepsëse por të vërtetë, se si ai dhe gruaja e tij u kujdesën për djalin e tyre autik, deri sa u bë i lumtur dhe jetonte një jetë aktive. Kaufman dhe gruaja e tij pranuan një zgjedhje të vetë-

dijshme për ta parë të metën e djalit të tyre, si një bekim të madh. Ishte thjesht një zgjedhje, njësoj si të zgjidhni të ktheheni nga dielli në vend që të ktheheni nga hija. Por, siç thotë Kaufman, "Mënyra se si ne zgjedhim ta shohim botën, krijon botën që ne shohim."

71. UDHËTONI THELLË BRENDA VETES

Shumica prej nesh presin që të zbulojnë se kush jemi, nga përshtypjet dhe mendimet që marrim nga njerëzit e tjerë. Të ashtuquajturin imazhin tonë, ne e bazojmë në mënyrën se si na vlerësojnë. "Oh, vërtet mendon se jam i mirë në këtë gjë?" pyesim ne, kur dikush na komplimenton. Nëse bindemi se kanë qenë të sinqertë dhe e kanë vërtetuar këtë, mund të përpiqemi të përmirësojnë imazhin për veten tonë.

Është diçka e mrekullueshme të marrim reagimin e të tjerëve, sidomos atë pozitiv. Të gjithë kemi nevojë që të jetojmë dhe të ndihemi mirë. Por kur kjo është gjithçka që kemi, rrezikojmë të jemi shumë më pak nga ç'mundemi, sepse imazhi ynë për *veten* tonë varet nga të *tjerët*. Dhe gjithçka që ata shohin është ajo që po rrezikojmë tani. Ajo çfarë ata nuk shohin kurrë është çfarë kemi brenda nesh, që pret të dalë. Meqë nuk mund ta shohin këtë, gjithmonë do të na nënvlerësojnë.

Udhëtimi juaj mund të jetë i brendshëm. Ju mund të udhëtoni thellë e më thellë brenda jush, që të zbuloni potencialin tuaj. Potenciali juaj, është identiteti juaj i vërtetë – pret vetëm motivimin që të shfaqet. "Sepse ky është udhëtimi që burrat dhe gratë bëjnë," thotë James A. Michener, "për

të zbuluar vetveten. Nëse dështojnë, nuk ka rëndësi ajo që gjejnë."

Lëreni mbështetjen dhe komplimentet të jenë thjesht erëzat në jetën tuaj. Por vaktin e jetës përgatiteni vetë. Mos shihni jashtë vetes për të *zbuluar* se kush jeni, shihni brenda dhe *krijojeni* atë që jeni.

72. SHKONI NË LUFTË

Anthony Burgess ishte 40 vjeç kur mësoi se kishte një tumor në kokë dhe që do ta vdiste brenda një viti. Ai e dinte se përballë kishte një luftë. Në atë kohë ai ishte pa asnjë kacidhe dhe nuk kishte asgjë që t'ia linte gruas së tij, Lynne, e cila shpejt do të mbetej vejushë. Burgess nuk kishte qenë kurrë romancier profesionist në të kaluarën, por ai e kishte ditur gjithmonë se brenda vetes kishte potencialin për t'u bërë shkrimtar. Kështu, me qëllimin e vetëm që gruas së tij t'i linte honorare, ai vendosi një copë letër në një makinë shkrimi dhe filloi të shkruante. Ai nuk kishte as sigurinë se do të botohej, por nuk mendonte se mund të bënte diçka tjetër.

"Ishte janari i vitit 1960," tha ai, "dhe sipas prognozës, kisha dimrin, pranverën dhe verën për të jetuar dhe do të vdisja me rënien e gjetheve." Në atë kohë, Burgess shkroi me energji, duke mbaruar pesë romane e gjysmë përpara se të mbaronte viti (shumë afër krijimtarisë së gjithë jetës së E. M. Forster dhe gati dyfishi i asaj të J.D. Salinger).

Por Burgess nuk vdiq. Kanceri i tij nuk u përhap më dhe më pas u zhduk krejt. Në jetën e tij të gjatë dhe të gjallë

si romancier (ai njihet më shumë për romanin *A Clockwork Orange*), ai shkroi mbi 70 libra, por pa atë dënimin me vdekje nga kanceri, mund të mos i kishte shkruar kurrë.

Shumë prej nesh janë si Anthony Burgess, që e fshehin madhështinë brenda dhe presin ndonjë emergjencë të jashtme që ta nxjerrin. Besoj se kjo është arsyeja përse babai im dhe shumë njerëz të brezit të tij flasin me kaq dashuri për Luftën e Dytë Botërore. Gjatë luftës, ata jetuan në një gjendje emergjence e cila nxori më të mirën prej tyre.

Nëse nuk i kushtojmë vëmendje këtij fenomeni – se si krizat frymëzojnë përpjekjet tona më të mira – priremi që të krijojmë pa menduar një jetë të bazuar tek rehatia. Ne përpiqemi të krijojmë mënyra gjithnjë e më të lehta për të jetuar, që të mos befasohemi apo të sfidohemi nga ndonjë gjë. Njerëzit që bëhen të zotë në vetëmotivim mund ta kthejnë këtë proces dhe të marrin atë ndjesi gjallërie të Luftës së Dytë Botërore në jetët e tyre. Atletët e bëjnë vazhdimisht këtë.

"Si ndiheni për lojën e mbrëmjes së sotme me Trail Blazers-at?" e një gazetare yllin e basketbollit, Kobe Bryant. "Do të bëhet luftë atje," tha ai, me një shkëlqim në sy.

Nuk kemi pse presim ndonjë gjë tragjike apo të rrezikshme që të na sulmojë nga jashtë. Ne mund të fitojmë të njëjtën gjallëri duke sfiduar veten nga brenda. Një ushtrim i dobishëm për vetëmotivimin është të pyesni veten se çfarë do të bënit nëse do të kishit gjendjen e vështirë të Anthony Burgess-it. "Nëse do të kisha një vit për të jetuar, në ç'mënyrë do ta jetoja? Çfarë do të bëja saktësisht?"

73. PËRDORNI ZGJIDHJEN 5 PËRQINDËSHE

Shumë vite më parë, ku fillova të merrja parasysh idenë për të ndryshuar jetën time, kalova përmes disa ulje ngritjeve emocionale. Mund të entuziazmohesha shumë për një ide se kush mund të bëhesha dhe përgatitesha që ta ndryshoja veten brenda natës. Më pas, zakonet e mia të vjetra më kthenin prapë ku isha dhe demoralizohesha, dëshpërohesha për javë të tëra, duke menduar se nuk kisha gjithçka që duhej për të ndryshuar. Teksa javët kalonin, më në fund u kapa mbas idesë se gjërat madhështore shpesh krijohen shumë ngadalë, kështu që pse të mos krijohen kështu edhe njerëzit madhështorë? Fillova të shoh vlerën e ndryshimeve të vogla aty-këtu, të cilat më çonin drejt atij që doja të bëhesha.

Nëse doja të bëhesha dikushi i shëndetshëm me zakone të mira të ngrëni, do të bëja një sallatë këtu, një copë fruti atje dhe ta merrja ngadalë këtë proces krijues. Tani, unë pothuajse nuk e ha fare mishin e kuq, por kjo nuk ndodhi duke e eliminuar brenda natës. (Sa herë që e provoja, stomaku im, i cili ishte një shkallë sipër mendjes sime në zinxhirin tim të brendshëm të komandave, do ta kërkonte prapë sapo ndjeja aromën e barbekysë në lagje.)

Psikoterapisti Dr. Nathaniel Branden njihet për efektshmërinë e plotësimit të fjalive, në terapinë e tij. Duke u kërkuar klientëve që të shkruanin ose të thoshin gjashtë deri në dhjetë përfundime, me shpejtësi, pa u menduar, për një "pjesë fjalie", ai i lejon njerëzit të zbulojnë mendjet e tyre për fuqinë dhe krijueshmërinë e fshehur.

Një fjali e zakonshme që ai mund t'ju kërkojë ta plotësoni gjashtë deri në dhjetë herë mund të jetë, "Nëse sjell

pesë për qind më shumë qëllim në jetën time, sot ..." Më pas ju, klienti, jepni përfundimet e shpejta për fjalinë. Kështu e zbuloni se çfarë mendoni dhe dini në fshehtësi për fuqinë tuaj për t'i shtuar qëllimin jetës suaj. Një nga aspektet mahnitës të fjalive të Branden-it janë pjesa "pesë-përqindëshe". Duket si një ndryshim tmerrësisht i vogël kur e shihni, por imagjinojeni se çfarë efekti mund të ketë. Nëse do t'i sillnit vetes pesë për qind më shumë qëllim në jetën tuaj çdo ditë, do t'ju duheshin vetëm njëzet ditë para se të *dyfishonit* ndjenjën tuaj të qëllimit.

Objektiva shumë të mëdha mund të arrihen nëse përqendroheni në një veprim. Romancierja Anne Lamott kujton një incident në fëmijërinë e saj, i cili gjithmonë e ndihmon të "rimarrë kontrollin e vetes". Ajo kujton:

Tridhjetë vite më parë, vëllai im i madh, i cili atëherë ishte 10 vjeç, po përpiqej të hartonte një raport mbi zogjtë që duhej ta dorëzonte të nesërmen, kur kishte pasur tre muaj kohë për ta kryer. Ne kishim shkuar në kasollen tonë në Bolinas dhe ai ishte në tavolinën e kuzhinës, gati duke qarë, i rrethuar nga letra kartoni, lapsa dhe libra të pashfletuar për zogjtë, i tmerruar nga vështirësia e madhe e detyrës që e priste. Pastaj babai u ul pranë tij, i vuri dorën përreth shpatullës dhe i tha, "Merru me nga një zog, shoku im. Thjesht merru me nga një zog."

Kur qëndrojmë njësoj, kjo nuk ndodh sepse nuk bëmë një ndryshim të mjaftueshëm, por sepse nuk *bëmë* asgjë sot që të na çojë *drejt* ndryshimit. Nëse vazhdoni ta mendoni veten si një pikturë madhështore që do ta pikturoni, nëse kërkoni të ndryshoni menjëherë është njësoj si të doni ta përfundoni portretin tuaj brenda 10 minutave dhe më pas ta ekspozoni në galerinë e artit.

Nëse e shihni veten si një kryevepër në progres, atëherë ju do të gëzoheni me ndryshimet e vogla. Një gjë e vogël që bëtë ndryshe sot, do t'ju emocionojë. Nëse doni një trup më të fortë, dhe ngjitët shkallët në vend të merrnit ashensorin, festojeni. Po lëvizni në drejtim të ndryshimit. Nëse doni ta ndryshoni veten, përpiquni t'i bëni ndryshimet sa më të vogla. Nëse doni ta krijoni veten tuaj, si një pikturë madhështore, mos kini frikë të përdorni penelata të holla.

74. BËJENI DIÇKA KEQ

Ndonjëherë ne nuk veprojmë, sepse nuk jemi të sigurt se mund ta bëjmë mirë diçka. Na duket sikur nuk jemi në humor apo në nivelin e duhur të energjisë për ta bërë detyrën, kështu që e shtyjmë për më vonë, ose presim të na vijë frymëzimi.

Shembulli më i njohur i këtij fenomeni është ajo çfarë shkrimtarët quajnë "bllokimi i shkrimtarit". Duket sikur një barrierë mendore futet dhe e pengon shkrimtarin të shkruajë. Ndonjëherë bëhet kaq serioze, saqë shkrimtarët shkojnë tek psikoterapistët që të marrin ndihmë. Shumë nga mënyrat e shkrimtarëve për të fituar jetesën, varen nga kura që marrin. Ky "bllokim" (ose mungesa e vetëmotivimit) ndodh jo sepse shkrimtari nuk mund të shkruajë, por sepse mendon se nuk mund të shkruajë *mirë*. Me fjalë të tjera, shkrimtari mendon se nuk ka energjinë ose frymëzimin e duhur për të shkruar diçka, në këtë moment, që mund të jetë e mirë sa duhet për ta shkruar. Kështu, zëri pesimist në kokën e shkrimtarit thotë, "Nuk mendon dot asgjë për të

shkruar, ë?" Kjo i ndodh shumë prej nesh, madje edhe me diçka aq të vogël sa një kartolinë, apo një e-maili që duhet t'i ishit përgjigjur kohë më parë. Por shkrimtarit nuk i duhet psikoterapia për këtë. Gjithçka që atij ose asaj i duhet është të kuptojë se si funksionon mendja njerëzore në momentin e "bllokimit". Kura për zhbllokimin e shkrimtarit – gjithashtu dhe rruga drejt vetëmotivimit – është e thjeshtë. Kura është që të vazhdoni dhe sikur të *shkruani keq*.

Romancierja Anne Lamott ka një kapitull në librin e saj të mrekullueshëm *Bird by Bird* (Nga një zog në kohë) që quhet "Kapitujt e parë zhgënjyes". Çelësi për të shkruar, thotë ajo, është të filloni të shkruani çdo gjë – mund të jetë gjëja më e keqe që keni shkruar ndonjëherë, nuk ka rëndësi. "Pothuajse të gjitha shkrimet e mira, fillojnë me disa përpjekje të para të tmerrshme," thotë Lamott. "Duhet ta filloni diku. Filloni duke shkruar diçka – çfarë të jetë – në letër." Thjesht nga veprimi i të shkruarit ju keni shfuqizuar zërin pesimist që përpiqej t'ju bindte të mos shkruanit. Tani ju po shkruani. Dhe sapo të jeni duke vepruar, është e lehtë ta merrni energjinë dhe cilësinë.

Shpeshherë frikësohemi t'i bëjmë gjërat deri sa të sigurohemi se do t'i bëjmë mirë. Si rrjedhojë, rrimë pa bërë gjë. Kjo prirje e bëri G.K. Chesterton të thoshte, "Nëse diçka ia vlen të bëhet, ia vlen të bëhet edhe keq."

Të dalësh për vrap është një shembull i këtij fenomeni. Ngaqë nuk ndihem në formë të bëj vrap të mirë dhe të qëndrueshëm, zëri thotë "jo sot". Por kura për këtë është ta bëni gjithsesi – edhe nëse nuk do të vraponi mirë. "Nuk më vjen të vrapoj tani, kështu që do të dal dhe do të vrapoj ngadalë, kaq keq dhe me kaq dembelizëm saqë nuk më sjell

asgjë të mirë, por të paktën do të kem vrapuar." Por sapo filloj, gjithmonë ndodh diçka e cila e ndryshon mënyrën si ndihem për vrapin. Në fund të vrapit, vërej se u kënaqa shumë.

Në seminaret e mia për vetëmotivimin, shpesh njerëzve u jap një detyrë shtëpie që të shkruajnë se cilët janë objektivat e tyre për vitin tjetër. U kërkoj që të mos shkruajnë më shumë se gjysmë faqe. Për njerëzit që janë gati të shkruajnë çfarë u vjen ndër mend dhe kënaqen duke e mbushur faqen, ky nuk është ushtrim i vështirë. Por do të habiteshit se sa njerëz vuajnë tërësisht, duke u përpjekur që ta bëjnë "siç duhet", sikur do të ngecin përgjithmonë me ato që kanë shkruar. Shumica thjesht nuk arrijnë ta bëjnë. Që t'i nxis për ta përfunduar ushtrimin, u them, "Shkruani çfarëdolloj gjëje. Shpikni diçka. Nuk ka as pse të jetë e vërtetë. Nuk ka as pse të jenë objektivat *tuaj*, thjesht bëjeni në mënyrë që të kuptoni ushtrimin që do të bëjmë." Qëllimi këtu është që thjesht ta bëni.

Në shumë mënyra, të gjithë ne jemi romancierë si Anne Lamott. Romanet janë jetët tona. Dhe shumica prej nesh kanë një formë tragjike të bllokimit të shkrimtarit, e cila na bën të mos shkruajmë asgjë. Kjo është një tragjedi, sepse tnellë brenda, ne jemi shumë krijues. Mund të shkruajmë një jetë të mrekullueshme. Problemi qëndron se kemi kaq shumë frikë se mos shkruajmë keq, saqë nuk shkruajmë fare. Mos e lejoni këtë t'ju ndodhë. Nëse nuk motivoheni për të bërë diçka që e dini që duhet ta bëni, thjesht vendosni ta bëni keq. Shtoni pak humor në kritikën ndaj vetes. Bëjeni keq, në mënyrë qesharake. Dhe më pas kënaquni me atë që ju ndodh kur i hyni këtij procesi.

75. MËSONI TË PËRFYTYRONI

Vite më parë kalova një kohë të këndshme duke punuar me spikerin motivues Dennis Deaton dhe duke shpjeguar parimet e tij të përfytyrimit – të cilin ai e përkufizon si "të ndërtosh ëndrrat në realitet" duke përdorur përfytyrimin aktiv mendor. Kur jepja seminaret e mia të përjavshme, të enjteve mbrëma, ndonjëherë shpjegoja konceptet e përfytyrimit të Deaton-it dhe vajza ime Margery, që atëherë ishte e vogël, më shoqëronte gjithmonë. Ajo ndihmonte në shpërndarjen e fletoreve të punës dhe të lapsave dhe kur seminari fillonte, ajo zinte një vend tek audienca, hapte fletoren e saj dhe merrte pjesë. Në atë kohë ajo ishte dhjetë vjeç dhe nuk isha asnjëherë i sigurt se sa kuptonte.

Më pas, një fundjavë, në pishinat e kompleksit të apartamenteve ku ishim ne, po relaksohesha në shezlong, ndërsa Margie dhe shoqja e saj, Michelle, po luanin tek pishina. Kishte shumë njerëz atë ditë që hynin dhe dilnin nga pishina, por në vend të tyre unë mund të dëgjoja vetëm Margery-n dhe Michelle-n, të cilat po debatonin në pjesën e thellë të pishinës.

"Nuk mund ta bëj!" thoshte Michelle.

"Po, mundesh," ia priste Margie. "Ti thjesht duhet ta besosh se mundesh."

"Kam frikë të *zhytem*," vazhdonte Michelle. "Nuk jam zhytur asnjëherë."

"Michelle," e ndërpriste Margie, "më dëgjo. A do ta provosh sipas mënyrës sime?"

"Nuk e di," këmbëngulte Michelle. "Në rregull, cila është mënyra jote?"

"Vetëm mbyll sytë," i thoshte Margie, "dhe përfytyroje veten mbi trampolinë. A mund ta shohësh veten duke qëndruar aty?"

"Po," i tha Michelle.

"Shumë mirë!" vijonte Margie. "Tani, dua që të kesh një imazh akoma më të qartë. Çfarë kostumi banjoje ke veshur? Mund ta dallosh?"

"Është i kuq, i bardhë dhe blu," i thoshte Michelle, me sytë ende të mbyllur. "Është si flamuri amerikan."

"Bukur," ia kthente Margie. "Tani përfytyroje veten sikur po bën zhytje nga trampolina, me xhirim të ngadaltë, njësoj si në ëndërr. A mund ta shohësh këtë?"

"Po mundem," i thoshte Michelle.

"Mrekulli!" bërtiste Margie. "Tani mund ta bësh. Sepse nëse mund ta ëndërrosh, mund ta bësh! Le të shkojmë këtu që ta bësh."

Michelle e ndoqi me ngadalë deri tek fundi i pishinës. Po shihja mbi librin tim, por pa i vënë në dijeni se po dëgjoja. Isha i habitur. Nuk e kisha idenë se çfarë do të ndodhte më pas, por vura re disa njerëz përreth zonës së pishinës të cilët po shihnin dhe po dëgjonin me kureshtje, ndërsa pretendonin sikur nuk po merreshin me diçka tjetër.

Michelle eci deri tek cepi i pishinës dhe dukej tejet e frikësuar. Ajo pa Margie-n dhe Margie tha, "Michelle, dua që të vazhdosh të thuash me zë shumë të ulët, 'Nëse mund ta ëndërroj, mund ta bëj' dhe dua të shoh të zhytesh."

Michelle vazhdonte të përsëriste, "Nëse mund ta ëndërroj, mund ta bëj," dhe krejt papritur, edhe për habinë e vet, ajo u zhyt – një zhytje gati perfekte në fundin e thellë, pothuajse pa asnjë spërkatje!

Margie po kërcente lart e poshtë dhe po duartrokiste kur Michelle doli nga uji. "Ia dole!" bërititi ajo, dhe Michelle me buzët vesh më vesh, po ngjitej që ta bënte prapë.

A mund të jetë, mendoja, *të jetë kaq i thjeshtë ky sistem?*

Parimi është ky: Nuk keni për të bërë dot asgjë nëse nuk e përfytyroni dot. Visioneering është një ndër fjalët e tjera për të shprehur aktin e përfytyrimin të vetvetes. Sapo ta bëni procesin e përfytyrimit të vetëdijshëm dhe të qëllimshëm, ju nisni të krijoni veten që doni të bëheni. Ne zhytemi në përfytyrimet që krijojmë.

76. MENDONI MË POZITIVISHT

Drita e diellit dhe të qeshurat. Ja çfarë i kuron shumicën e frikërave dhe shqetësimeve. Problemet tmerruese zgjidhen më mirë në dritë sesa në errësirë. Dhe ka shumë mënyra për t'i nxjerrë në dritë.

Zgjidhni një problem që ju frikëson. Më pas bëni të mëposhtmen: diskutojeni me dikë, vizatoni një hartë me piktura mbi një fletë të madhe, bëni listat "10 më të mirat" për problemin, tregojini vetes disa shaka rreth problemit, këndoni për të dhe në fund, kërceni një kërcim që e shpreh.

Nëse i bëni të gjitha këto gjëra ju premtoj se problemi juaj do të duket më qesharak dhe më pak i frikshëm, se më parë. Është e pamundur të qeshni fort dhe të jeni të frikësuar në të njëjtën kohë.

Humori është forma më e lartë e krijueshmërisë. Është më i vështiri për t'u bërë dhe më i kënaqshmi për t'u dëgjuar. Humori, si të gjitha krijimet e tjera, ka të bëjë me kryerjen e

kombinimeve të pazakonta. Sa më befasues kombinimi, aq më shumë të bën të qeshësh. Niveli juaj i motivimit do të rritet gjithmonë prej humorit. Sa herë që ngecni, kërkojini vetes t'i merrni gjërat më lehtë. Kërkojini vetes të krijoni disa zgjidhje qesharake. E qeshura do t'i shkatërrojë të gjithë kufijtë e të menduarit tuaj. Kur ju qeshni, jeni të hapur ndaj çdo gjëje.

77. SHËRBENI DHE PASUROHUNI

Një mënyrë e mirë që të motivoni veten është të rrisni rrjedhshmërinë e parave në jetën tuaj.

Shumica e njerëzve kanë siklet edhe të mendojnë kështu. Ata nuk duan të "mendojnë dhe të pasurohen" sepse mendojnë se do të duken si egoistë ose lakmitarë. Ose ndoshta ata ende besojnë në paragjykimin ekonomik marksist tërësisht të pavërtetë, se që të bësh para, duhet t'ia marrësh dikujt tjetër. Ose tjetra, ata nuk duan të shfaqen sikur janë të fiksuar pas parasë.

Por a e dini se kush janë *vërtet* të fiksuar me paranë? Njerëzit të cilët nuk kanë. Ata fiksohen gjithë ditën me paranë. Gjendet në diskutimet e tyre familjare, në mendjen e tyre gjatë gjithë natës dhe bëhet një pjesë shkatërruese e marrëdhënieve të tyre gjatë ditës. Mënyra më e mirë për të *mos* u fiksuar me paratë është t'i besoni planit tuaj të lojës, që të fitoni lirinë financiare. "Detyra jonë e parë," ka thënë George Bernard Shaw, "është të mos jemi të varfër."

Rruga për të mos qenë i varfër shkon gjithmonë përmes marrëdhënieve profesionale në jetën tuaj. Sa më shumë t'u

shërbeni atyre marrëdhënieve, aq më produktive do të bëhen dhe aq më shumë para do të fitoni.

"Paraja është energjia e jetës të cilën e shkëmbejmë dhe e përdorim si rezultat i shërbimit që i japim universit," shkroi Deepak Chopra në librin *Creating Affluence* (Të krijoni begati). Kur kuptoni se paraja vjen nga shërbimi, ju keni rastin të kuptoni diçka edhe më të vlefshme: Sasi të mëdha parash që nuk i prisni vijnë nga *shkallë të mëdha shërbimi* që të tjerët nuk i prisnin.

Për të bërë një shërbim të papritur në të mirë të njerëzve që janë pjesë e jetës sonë, duhet të pyesim veten: "Çfarë *presin* ata?". Në momentin që e dimë cila është kjo gjë, pyesim: "Çfarë mund të bëj unë që nuk e presin?". Njerëzit flasin gjithnjë për shërbime jo të pritura ndaj dikujt. Dhe kur flasin për ty, gjithmonë ju rritet vlera profesionale.

Siç vinte në dukje vazhdimisht Napoleon Hill, pasuria e madhe vjen nga zakoni i punës pa orar. Dhe gjithmonë është lëvizje e zgjuar biznesi të bëni pak më shumë se sa paguheni.

Është pothuajse e pamundur që të gëzoni një jetë me motivim kur jeni i shqetësuar për paranë. Mos u sikletosni për ta menduar mirë këtë temë. Nëse mendoni për paranë pak më përpara, kjo ju jep lirinë që të mos keni pse ta mendoni më vonë. Lejojeni veten që mirëqenien financiare ta lidhni me një aftësi të lartë dhembshurie për të tjerët. Nëse jetoj në varfëri, sa shumë dashuri dhe vëmendje mund t'u jap fëmijëve të mi ose njerëzimit? Sa mund të ndihmoj nëse unë, prej mungesës totale të planifikimit krijues, jam gjithmonë i shqetësuar nga borxhet? "Varfëria nuk është turp," thoshte Napoleon Hill. "Por nuk rekomandohet absolutisht."

78. BËNI NJË LISTË TË JETËS SUAJ

Mos hezitoni kurrë që të uleni vetëm dhe të bëni lista. Sa më shumë t'i shkruani gjërat, aq më shumë mund të diktoni të ardhmen tuaj. Ka një mit të gabuar se listat i bëjnë gjërat të parëndësishme. Por listat bëjnë të kundërtën – ato i bëjnë gjërat realitet.

Kam një mik i cili bëri një listë të të gjithë gjërave pozitive që mund të mendonte për veten e tij. Ai listoi çdo veçori dhe arritje që mund të mbante mend në jetën e tij, për të cilat ishte krenar. Listën ai e mban në çantën e tij dhe thotë se e lexon shpesh kur ndihet i pamotivuar. "Duke parë gjithë ato gjëra të shkruara dhe duke i lexuar një e nga një, mund ta ndryshoj të gjithë qëndrimin tim, nga të qenit i dekurajuar në të ndjerit pozitiv për veten," thotë ai.

Të shkruani lista synimesh dhe objektivash është gjithashtu një vetëmotivim i fuqishëm. Të shkoni në një takim të përgatitur mendërisht për atë që doni të arrini është një mënyrë, por nëse i keni të shkruara do të ndiheni shumë më të fuqishëm. Kur shkruani diçka ka një gjë që e bën më të vërtetë për anën e djathtë të trurit tuaj.

Miku im Fred Knipe ndonjëherë udhëton për në Phoenix për të kaluar një ditë duke folur me mua. Kemi qenë miq të ngushtë që në kolegj dhe ndajmë një sens të pazakontë humori. Takimet tona janë gjithçka tjetër përveçse të planifikuara. Ne flasim lirshëm dhe për çdo gjë në botë. Shpesh-herë ai vjen me një listë.

Në ditët përpara takimit tonë, ai shkruan shpejt temat që do të sigurohet që t'i mbajë mend për t'i diskutuar me mua ndërsa jemi bashkë. Dhe *ngaqë* bisedat tona janë kaq të

lirshme, lista i vlen shumë. Ai nuk ka pse të më telefonojë ditën tjetër dhe të përpiqet të diskutojmë diçka për të cilën do të ishte më mirë të flitej ballë për ballë.

Nëse keni provuar ndonjëherë të bëni blerje ushqimore për një event të madh, pa një listë, atëherë e dini se çfarë tmerri mund të jetë. Shumica e njerëzve kanë mësuar të mos bëjnë blerje në këtë mënyrë. Nga përvoja ime e vështirë, kam mësuar se mund të kushtojë edhe disa rrugë të tjera deri tek dyqani për të marrë produktet e harruara.

Pse ndodh që njerëzit nuk e aplikojnë të njëjtin parim në jetën e tyre? Shumica e njerëzve kalojnë më shumë kohë duke planifikuar një piknik, sesa jetën e tyre. Sepse ata e *dinë* se nëse nuk bëjnë një listë dhe si rrjedhojë harrojnë simitet hot dog, dikush ka për t'i quajtur idiotë.

Filloni duke listuar të gjithë gjërat që doni të bëni përpara se të vdisni. Mbajeni listën në një vend të përshtatshëm, ku të mund ta shikoni dhe të shtoni gjëra. Më pas listoni njerëzit në jetën tuaj, me të cilët doni të qëndroni afër dhe të keni lidhje. Miqësia është kaq e çmuar, kështu që përse ta lini në harresë? Duket diçka qesharake të bëni një listë të miqve tuaj, por do të habiteni se kush ju kujton se kush është i rëndësishëm dhe ju motivon që t'i mbani lidhjet.

Miku im shkrimtar, Terry Hill, është një nga listuesit më të mëdhenj të të gjithë kohërave. Ai ka një listë me të gjithë librat që ka lexuar, çdo poemë dhe shumë e shumë gjëra të cilat as nuk i di. Kjo i jep jetës së tij atë sensin e historisë, thellësisë dhe drejtimit.

Nuk kemi pse presim që të bëhemi të famshëm, që dikush të shkruajë historinë tonë. Ne mund ta shkruajmë historinë tonë teksa ajo ndodh. Dhe kur listojmë objektivat

tanë, po shkruajmë historinë *përpara* se kjo të ndodhë. Ekzekutivi legjendar i reklamave, David Ogilvy, e nisi agjencinë e tij duke bërë një listë të klientëve të cilët donte më shumë: General Foods, Lever Brothers, Bristol Myers, Campbell Soup Company dhe Shell Oil. Në atë kohë, ata ishin reklamuesit më të mëdhenj në botë dhe ai nuk kishte asnjërin prej tyre. Por në një mënyrë ai i kishte, sepse ishin në listën e tij. "U desh kohë," tha Ogilvy, "por në kohën e duhur, i mora të gjitha."

Një objektiv merr fuqi kur e shkruani dhe akoma më shumë *sa herë që e shkruani*. Ajo çfarë ju motivon më shumë në jetë duhet të jetë në të shkruarin tuaj. Njerëzit shpeshherë kërkojnë motivimin në atë që kanë shkruar të tjerët. Nëse bëheni një listues i mirë, do të mësoni si ta motivoni veten prej asaj që *keni* shkruar.

79. VENDOSNI NJË OBJEKTIV SPECIFIK TË FUQISHËM

Shumica e njerëzve habiten kur mësojnë se arsyeja përse nuk po marrin atë që duan në jetë është sepse objektivat e tyre janë shumë të vegjël. Dhe shumë të paqartë. Si rrjedhojë, ato nuk kanë forcë.

Objektivat tuaj nuk do të arrihen kurrë nëse nuk jua nxisin imagjinatën. Ajo çfarë e nxit vërtet imagjinatën është vendosja e një *objektivi të fuqishëm* specifik dhe të madh.

Zakonisht, objektivi është diçka e thjeshtë. Por një *objektiv i fuqishëm* merr përsipër një realitet gjigant. Jeton dhe merr frymë. Ju jep energji motivuese. Ju zgjon në mëngjes. Mund ta shijoni, ta nuhasni dhe ta ndjeni. E keni të

përfytyruar qartë në mendjen tuaj. E keni të shkruar. Dhe juve ju pëlqen shumë ta shkruani, sepse sa herë që e bëni, ju mbush me qartësinë e qëllimit.

Në serine e librave të tij audio, *Visioneering*, partneri im i vjetër Dennis Deaton shpjegon fuqinë ndryshuese të objektivave të lartë. Deaton flet për të krijuar një *film mendor* të cilin do ta shihni aq shpesh sa të mundeni. Ai ju shtyn ta bëni një film me aktor kryesor *veten* tuaj – i cili jeton rezultatet e arritjes së objektivit specifik.

Walt Disney na ka lënë shumë gjëra të mrekullueshme: Disneyland-in, Walt Disney World, dhe filma të shkëlqyer të animuar. Por ajo çfarë unë besoj se ishte dhurata e tij më e çmuar, ishte përmbledhja që ai i bëri punës së jetës së tij: "Nëse mund ta ëndërroni," thotë ai, "mund ta bëni."

Objektivi i fuqishëm është një ëndërr me afat. Ky afat ju motivon. Njerëzit që kanë krijuar objektiva të fuqishëm fillojnë të jetojnë me një qëllim. Ata e dinë se çfarë do të arrijnë në jetë. Si mund ta dalloni nëse keni një objektiv të fuqishëm, mjaftueshëm të lartë dhe të vërtetë? Thjesht vëzhgoni efektin që ky objektiv ka tek ju. Nuk ka rëndësi se çfarë objektivi është, por çfarë *bën*.

80. NDRYSHONI VETEN TUAJ NË FILLIM

Mos ndryshoni të tjerët. Kjo nuk funksionon. Do të harxhoni jetën kot duke u përpjekur. Shumë prej nesh e harxhojmë të gjithë kohën në përpjekje për të ndryshuar njerëzit në jetën tonë. Ne mendojmë se mund t'i ndryshojmë në mënyrë që të na bëjnë ne të lumtur. Kjo është veçanërisht e vërtetë për fëmijët tanë. Ne u flasim atyre me orë të tëra se si mendojmë

se duhet të ndryshojnë. Por fëmijët nuk mësojnë nga ajo që u themi. Ata mësojnë nga ajo që bëjmë. Fëmijët e sotëm, kur na dëgjojnë që u flasim se si duhet të ndryshojnë, shpesh do të thonë, "Po, ashtu është." Është shkurt për të thënë "Nuk po dëgjoj atë që thua, po shoh atë që bën."

Gandhi në veçanti ishte i përfshirë në veprimet e kota për të ndryshuar të tjerët. Gjithsesi, Gandhi ka qenë ndoshta i përgjegjshëm për ndryshimin më të madh tek njerëzit, nga ç'ka qenë ndonjë tjetër në epokën tonë. Si ia doli? Ai kishte një formulë tejet të thjeshtë. Njerëzit shkonin shpesh tek Gandhi për ta pyetur se si mund të ndryshonin të tjerët. Dikush mund të thoshte, "Jam dakord me ty që të mos ketë dhunë, por ka të tjerë që nuk mendojnë kështu. Si t'i ndryshoj?" Dhe Gandhi u thoshte se nuk mundeshin. Ai thoshte se nuk mund t'i ndryshosh të tjerët.

"Ju duhet të *bëheni* ndryshimi që doni të shihni tek të tjerët," thoshte Gandhi. Në seminaret e mi, këtë citim e përdor më shumë se çdo tjetër. Gjithmonë më pyesin, "Si mund ta ndryshoj bashkëshortin tim?" Ose, "Si mund ta ndryshoj gruan time?" Ose, "Si mund ta ndryshoj fëmijën tim adoleshent?"

Njerëzit që marrin pjesë në seminaret për vetëmotivimin, në një pikë gjatë workshop-it, janë tërësisht dakord me parimet dhe idetë. Më pas, ata fillojnë të mendojnë për njerëzit që *nuk* janë dakord. Në periudhën e pyetjeve dhe përgjigjeve, pyetjet e tyre janë për *këta njerëz të gjorë*. Si t'i ndryshojmë *ata*? Unë gjithmonë citoj Gandhi-n. *Bëhuni* ndryshimi që doni të shihni tek të tjerët.

Duke u *bërë* ashtu siç doni që *ata* të jenë, ju udhëhiqni përmes frymëzimit. Askush nuk do të mësojë nga leksionet dhe këshillat. Ata duan të udhëhiqen përmes frymëzimit.

Menaxherët e shitjeve shpesh më pyesin se si ta bëjnë një shitës të caktuar të bëjë më shumë aktivitete vetëmotivuese. Unë u them se duhet të *bëhen* shitësi që duan të shohin. Caktoni një takim me ta, u them, dhe lërini t'ju shohin. Mos i tregoni se si ta bëjnë, por frymëzojini.

Dikur mora pjesë në një koncert që jepej nga kori i klasës së katërt të vajzës sime, i cili këndoi një këngë të titulluar, "Le të ketë paqe në tokë." Fjalët e këngës vazhdonin kështu, "Le të ketë paqe në tokë, *dhe le të fillojë me mua*..." Më erdhi një buqëqeshje rrezatuese kur e dëgjova. Ishte një shprehje kaq e bukur që të *bëheni ndryshimi* – një festim i përgjegjësisë që rrallë herë paraqitet në jetët e të rinjve sot.

Çfarë i *thoni* njerëzve të bëjnë, i hyn nga një vesh dhe i del nga tjetri. Ajo që ju *jeni*, jo.

81. PËRCAKTOJENI QARTË JETËN TUAJ

Shitësi i jashtëzakonshëm i makinave, Henry Brown, më tregoi dikur një histori për djalin e tij, një mundës në shkollë të mesme. Djali i tij kishte marrë vetëm rezultate normale atë vit si mundës dhe kur Henry foli me të për këtë gjë, ai e mësoi arsyen. Djali i Henry-t hynte në çdo ndeshje mundjeje më shumë se i përgatitur për t'iu *kundërpërgjigjur* çdo gjëje që përpiqej të bënte kundërshtari i tij. Por sado i talentuar që ishte në kundërpërgjigje, prapë ishte thjesht kundërpërgjigje, dhe kështu, kundërshtari tjetër gjithmonë e diktonte ritmin. Më në fund, Henry i sugjeroi djalit të tij që të provonte të hynte në një ndeshje me *planin* e tij të sulmit – një seri lëvizjesh të cilat *ai* do t'i niste pavarësisht asaj që

bënte kundërshtari i tij. Djali ra dakord dhe rezultatet ishin të habitshme. Ai filloi të fitonte ndeshje pas ndeshjeje, duke i rrëzuar kundërshtarët njëri pas tjetrit.

Objektivi i këtij mundësi të ri kishte qenë gjithmonë që të fitonte. Ai nuk kishte problem me vendosjen e objektivave. Por ajo çfarë duhej të shtonte ishte një plan veprimi. Në sporte dhe në jetë, objektivat vetëm nuk janë gjithmonë të mjaftueshëm. Siç thotë dhe Nathaniel Branden, "Një objektiv pa një plan veprimi është ëndërrim me sy hapur." Henry Brown nuk ia dha këtë këshillë djalit të tij vetëm sepse e besonte nga ana teorike. Kompania e tij *Brown and Brown* kishte qenë shumë herë shitësja numër një e makinave *Chevrolet* në vend, sepse ai e planifikonte performancën vjetore të kompanisë së tij në të njëjtën mënyrë që trajnoi djalin e tij.

Çdo vit ai i thoshte shitësit të përgjithshëm që të më dërgonte videon me detajet që paraqesin planin e lojës së kompanisë për vitin e ardhshëm. Përfshin të gjithë fitimet e projektuara të departamentit deri në qindarkën e fundit. Duke planifikuar me guxim një rrugë kaq specifike, Brown lë tregun që t'i *përgjigjet atij*. Njëherë, kur e pyeta se si e kaloi kompania e tij rënien e një viti më parë të shitjes së makinave në të gjithë vendin më tha: "Ne vendosëm të mos marrim pjesë në të".

Përpara se të filloni çfarëdolloj aventure të re, gjeni kohën për të bërë një plan veprimi. Krijoni planin tuaj të sulmit dhe mos u kufizoni vetëm te kundërpërgjigjja ndaj kundërshtarit. Lëreni jetën t'ju përgjigjet *juve*. Nëse ju i bëni të gjitha lëvizjet e para, do të habiteni se sa shpesh mund ta përcaktoni jetën.

82. MERRENI JO-në SIKUR TË JETË NJË PYETJE

Mos e merrni jo-në si përgjigje. Merreni si pyetje. Fjalën *jo* bëjeni të ketë kuptimin e kësaj pyetjeje: "S'mund të jeni më krijues se kaq?" Në seminaret e mi, punoj me shumë shitës dhe një nga temat më të kërkuara të diskutimit është "telefonatat e shitjeve dhe refuzimi". Një nga problemet më të mëdha që përballen shitësit dhe njerëzit kudo, është kuptimi që *ata i japin* jo-së së dikujt. Shumë njerëz e marrin *jo*-në si një refuzim personal absolut, përfundimtar dhe shkatërrues. Por *jo*-ja mund të ketë kuptimin e asaj që doni ju.

Kur u diplomova nga kolegji për anglisht, nuk pranova të shkoja në kompanitë që donin të më punësonin, duke parë që njerëz që flasin anglisht nuk janë pak. Kështu që vendosa të provoja një punë si gazetar sportiv në gazetën e mbrëmjes në Tucson, Arizona, të titulluar *Tucson Citizen* (Qytetari i Tucson-it). Kisha kaluar katër vite në ushtri dhe nuk kisha bërë ndonjë shkrim për sportin, qëkur kisha qenë në shkollë të mesme.

Kur aplikova për këtë punë, më thanë se problemi im kryesor ishte që nuk kisha bërë asnjëherë shkrime profesionale për sportin. Një situatë tipike kur një kompani nuk mundet t'ju punësojë sepse nuk keni përvojë – por si mund të fitoni përvojë nëse askush nuk ju punëson?

Reagimi im i parë ishte që jo-në e tyre ta merrja si përgjigjen përfundimtare. Në fund të fundit, ata këtë thanë. Por ama vendosa që këtë jo-në ta kuptoja si – "S'mund të jesh më krijues se kaq?" Kështu, shkova në shtëpi që të planifikoja lëvizjen tjetër. Arsyeja përse nuk po më punësonin ishte se

nuk kisha përvojë. Kur i pyeta se përse ishte e rëndësishme, ata buzëqeshën dhe më thanë: "Nuk kemi se si ta dimë me siguri nëse mund të shkruash për sportet. Të jeni i diplomuar në anglisht thjesht nuk mjafton."

Aty e kuptova. Problemi i tyre nuk ishte mungesa e përvojës sime – ishte *mungesa e njohurisë së tyre*. Ata nuk e dinin nëse mund të shkruaja aq mirë sa duhej. Kështu që vendosa t'ua zgjidh problemin. Nisa t'u shkruaj letra. E dija se po intervistonin edhe katër të tjerë për këtë vend pune dhe se do të vendosnin brenda një muaji. Çdo ditë i shkruaja një letër redaktorit të sporteve, të ndjerit Regis McAuley (një shkrimtar që kishte fituar çmim me përpjekjet e tij dhe kishte krijuar reputacionin e tij në Cleveland përpara se të vinte në Tucson).

Letrat e mia ishin të gjata dhe shprehëse. I bëra aq krijuese dhe të mençura sa mundesha, duke komentuar mbi lajmet e ditës për sportet dhe duke u bërë të ditur se sa plotësim i mirë mendoja se isha për stafin e tyre. Pas një muaji, Z. McAuley më telefonoi dhe më tha se listën e kishin ngushtuar në dy kandidatë dhe unë isha njëri prej tyre. A do të mundesha të shkoja për një intervistë përfundimtare? Isha kaq i emocionuar, sa gati gëlltita telefonin.

Kur intervistës sime po i vinte fundi (unë isha i dyti), McAuley kishte një pyetje të fundit për mua. "Më lër të të pyes për diçka, Steve," tha ai. "Nëse të punësojmë, do më premtosh se nuk do na i dërgosh më ato letra të pafundme?"

I thashë se nuk do t'u dërgoja më dhe më pas ai qeshi dhe tha: "Atëherë je i punësuar. Mund të fillosh të hënën."

McAuley më tha më vonë se letrat bënë të vetën. "Si fillim, më treguan se mund të shkruaje," tha ai. "Dhe e dyta,

më vërtetuan se e doje këtë pozicion pune më shumë se kandidatët e tjerë."

Kur kërkoni diçka në jetën tuaj profesionale dhe ju mohohet, përfytyroni sikur *jo*-ja që dëgjuat është në fakt një pyetje: "A s'mund të jeni më krijues se kaq?" Mos e merrni *jo*-në siç është. Bëjeni refuzimin t'ju motivojë që të bëheni më krijues.

83. MERRNI RRUGËN PËR DIKU

Energjia vjen nga qëllimi. Nëse ana e majtë e trurit tuaj i thotë të djathtës se ka një rrezik të mjaftueshëm, ana e djathtë ju jep energji, ndonjëherë mbinjerëzore. Ja pse ka kaq shumë ndryshim ndërmjet njerëzve që vendosin dhe arrijnë objektiva gjatë gjithë ditës dhe njerëzve që bëjnë çfarëdo që t'u dalë, ose atë që u vjen të bëjnë. Tek personi i parë, ka gjithmonë qëllim të shtuar. Tek i dyti, ka mërzi dhe turbullim, dy rrëmbyesit më të mëdhenj të energjisë. Të dini se çfarë doni të arrini dhe pse ju jep energjinë për t'u motivuar. Të mos dini qëllimin tuaj, kjo jua shteron krejt motivimin.

Të gjithë kemi dëgjuar histori të mamave të dobëta fizikisht, të cilat, për të shpëtuar fëmijën tentojnë të ngrejnë një objekt tmerrësisht të rëndë. Kur iu kërkohet që ta përsërisin këtë veprim mbinjerëzor më vonë, sigurisht, nuk mund ta bëjnë. Të qenit një baba beqar më ka lidhur me marrëdhënien mbresëlënëse ndërmjet qëllimit dhe energjisë. Nëse për shembull unë po gatuaj diçka dhe me cepin e syrit shoh flakët që po dalin nga kuzhina, është e mahnitshme se sa shpejt mund të lëviz nga dhoma e ndenjes për tek kuzhina.

Rreziqet krijojnë një qëllim të menjëhershëm, i cili krijon energji të menjëhershme. Kur qëllimi ynë është i madh, ashtu do të jetë dhe forca dhe energjia jonë.

"Por unë nuk e di se cili është qëllimi im," më thonë shumë njerëz, sikur dikush ka harruar t'ua thotë. Këta njerëz mund të presin përgjithmonë që t'u tregojnë se si të jetojnë dhe për çfarë.

Mund të ketë vetëm dy arsye përse nuk e dini qëllimin tuaj: 1) nuk flisni me veten; dhe 2) nuk e dini se nga vjen qëllimi. Ju mendoni se qëllimi vjen nga jashtë jush, jo nga brenda.

Njerëzit e vendosur dinë si të hyjnë thellë brenda shpirtit të tyre dhe t'i flasin vetes se përse ekzistojnë dhe se çfarë duan të bëjnë me këtë dhuratë që quhet jetë.

"Vetëm qeniet njerëzore kanë arritur në pikën ku nuk e dinë më se përse ekzistojnë," thotë shamani i Lakota-s, Lame Deer. "Ata nuk e përdorin mendjen dhe i kanë harruar njohuritë e fshehta të trupit të tyre, ndjesive apo ëndrrave."

Lame Deer nuk është optimist për atë çfarë e ardhmja ofron për njerëzit që jetojnë pa qëllim. "Ata nuk e përdorin njohurinë që shpirti u ka vendosur secilit prej tyre", thotë ai. "Ata as nuk e dinë këtë dhe ecin verbërisht në rrugën drejt askundit – një autostradë e shtruar të cilën e kanë pastruar e kanë bërë kaq të lëmuar vetë, që të arrijnë më shpejt drejt gropës së madhe që do të gjejnë në fund, e cila pret t'i gëlltisë. Është një autostradë e shpejtë dhe e rehatshme, por e di se ku ju çon. E kam parë. Me përfytyrimin tim kam qenë aty dhe rrëqethem vetëm duke e menduar."

Qëllimi mund të ndërtohet, forcohet dhe të bëhet më frymëzues çdo ditë. Ne jemi tërësisht të përgjegjshëm mbi

ndjenjën tonë të qëllimit. Ne mund të hyjmë brenda shpirtit tonë dhe ta krijojmë ose jo. Energjia në jetët tona varet tërësisht nga qëllimi që jemi të gatshëm të krijojmë.

84. MOS DËGJONI LAJME

Termin "mos dëgjoni lajme" për herë të parë e dëgjova nga Dr. Andrew Weil, i cili shkruan për mjekësinë e natyrshme dhe shërimin spontan. Weil rekomandon të mos dëgjoni lajme sepse beson se kjo ka një efekt shërues në organizmin njerëzor. Për të, ky është një problem i vërtetë shëndetësor.

Rekomandimi im që të mos dëgjoni lajme ka të bëjë me psikologjinë e vetëmotivimit. Nëse kaloni periudha kohore pa dëgjuar apo lexuar lajme, do të vini re një rritje të optimizmit tuaj për jetën. Do të ndjeni një rritje të energjisë. "Por a s'duhet të informohemi?" më pyesin njerëzit. "A nuk bëhem qytetar i keq nëse nuk informohem mbi atë që ndodh në komunitetin tim? A nuk duhet t'i shoh lajmet? Në përgjigje të kësaj pyetjeje, ju ofroj një vëzhgim që mund t'ju shtangë: lajmet nuk janë më lajme.

Ndodhte që Walter Cronkite e mbyllte emisionin e tij duke thënë, "Dhe kështu e ka kjo botë". Dhe ne besonim se ai kishte të drejtë. Por sot, është shumë më ndryshe. Një lajm çmohet më shumë, sa më tronditës të jetë. Vija ndarëse midis revistës televizive dhe lajmeve skandaloze të tabloideve, sot, pothuaj është e padallueshme.

Sot, qëllimi i personit që jep të gjitha lajmet e mbrëmjes është të nxisë emocionet tona në sa më shumë mënyra të mundshme. Çdo mbrëmje do të shohim një njeri që vuan.

Do të shohim gjithashtu mashtrues, madje edhe kompani të tëra që ia hedhin me mashtrime, që viktimizojnë me mizori njerëzit. Nëse ka një lajm nga politika, përmban sulme me vrer ndërmjet dy mbështetësve. Qëllimi i lajmeve sot është stimulimi. Është të na bëjnë një xhiro ulje ngritjesh emocionale. Është një "program" i mirë nëse një histori na ka zemëruar, një tjetër na ka trishtuar, dhe një e tretë na ka argëtuar.

A është habi që duke programuar mendjet tona gjithë ditën dhe gjithë natën me këto informacione vulgare dhe të frikshme, në fund ndihemi më pak të motivuar? Është e vështirë të kuptojmë zbehjen e optimizmit tonë?

Të mos i dëgjoni lajmet është një kurë rigjallëruese për këtë problem. Sa për ta filluar, mund ta bëni një ditë në javë dhe më pas, nëse duhet, t'i ktheheni emisioneve vulgare ditën tjetër. Sapo të nisni të mos i dëgjoni, do të shihni se i gjithë humori juaj po e merr veten.

"Po, por si t'ia bëjmë që të jemi të informuar?", do të pyesni ju. Ka shumë mënyra për të qenë plotësisht të informuar. Interneti ka adresa të mrekullueshme dhe të mirëmenduara. Në fakt, është më mirë të informoheni nga ana intelektuale sesa ajo emocionale. Ka revista të përjavshme dhe të përmuajshme, si edhe revista elektronike, të cilat bëjnë një punë të mirë për të na informuar dhe për të na dhënë një këndvështrim të përgjithshëm të qetë dhe të mirëmenduar mbi lajmet. Mos u shqetësoni se keni humbur lajmet e mëdha. Lajmet vërtetë të mëdha, si lufta, katastrofat natyrore, ose një vrasje, edhe nëse nuk i dëgjoni lajmet, do të mbërrijnë aq shpejt tek ju, sa do të ndodhte nëse do të ishit duke i parë.

Filloni të provoni të mos i dëgjoni lajmet sot. Niseni me pak dhe më pas zgjateni periudhën kohore, siç ju lë sistemi juaj. Kur i *ktheheni* lajmeve, bëhuni i vetëdijshëm ndaj asaj që emisioni përpiqet t'ju bëjë. Mos e merrni me pasivitet sikur ajo që po shihni është vërtet "ashtu siç duket". Nuk është. Ata nuk kanë për t'ju thënë se sa mijëra avionë u ulën shëndoshë e mirë sot.

85. ZËVENDËSOJENI SHQETËSIMIN ME VEPRIM

Mos u shqetësoni. Ose, në vend të kësaj, jo vetëm mos u shqetësoni. Bëjeni shqetësimin të kthehet në veprim. Kur shqetësoheni për diçka, bëjini vetes pyetjen vepruese: "Çfarë mund të *bëj* për këtë tani?" Dhe më pas bëni diçka. Çfarë të jetë. Një gjë të vogël.

Shumicën e jetës sime, e kam kaluar duke i bërë vetes pyetjen e gabuar, sa herë që shqetësohesha. E pyesja veten, "Çfarë duhet të ndjej për këtë?" Më në fund zbulova se isha shumë më i lumtur kur në vend të asaj nisa të pyesja: "Çfarë mund të *bëj* për këtë?" Nëse shqetësohem për bisedën që pata me gruan time mbrëmjen e shkuar, se sa i padrejtë mund të kem qenë që i thashë ato gjëra, mund ta pyes veten, "Çfarë mund të *bëj* për këtë tani?"

Duke e vënë këtë pyetje në zonën e *veprimit*, më vijnë shumë mundësi: 1) mund t'i dërgoj lule; 2) mund t'i telefonoj për t'i thënë se isha i shqetësuar se si i lashë gjërat; 3) mund të lë një shënim të këndshëm diku për të; ose 4) mund të shkoj ta takoj për t'i ndrequr gjërat. Të gjitha këto mundësi janë veprime dhe kur veproj për diçka, shqetësimi largohet.

Shpeshherë dëgjojmë frazën "i shqetësuar për vdekje". Por kjo frazë nuk pasqyron atë që vërtet ndodh kur shqetësohemi. Do të ishte e mrekullueshme nëse do të *mund* të shqetësoheshim për vdekje për diçka. Kur ajo të vdesë, mund ta heqim nga trupi dhe të mbarojmë punë. Por kur shqetësohemi, nuk shqetësohemi për vdekje, por për *jetë*. Shqetësimi ynë e zmadhon problemin. Dhe shumicën e kohës, shqetësohemi aq shumë, sa jetojmë me një frikë groteske, si monstra e Frankenshtajnit që na frikëson përtej arsyes.

Njëherë shpika një sistem veprimi që më ndihmonte t'i ndryshoja krejt zakonet e mia të shqetësimit. Listoja pesë gjëra për të cilat shqetësohesha – ndoshta ishin katër projekte në punë dhe i pesti, problemet e djalit tim me një aksh mësues. Më pas vendosja të kaloja *pesë minuta* me çdo problem, duke bërë diçka, çfarëdo të ishte. Duke vendosur kështu, e dija se po përkushtohesha për aktivitet 25 minutësh, por që nuk dukej aspak i vështirë.

Më pas mund të bëja një lojë për të. Në projektin e parë, një fletore pune seminari për një kurs të ri, që kishte afat, kaloja pesë minuta duke e shkruar. Ndoshta mbaroja dy faqet e para, por ndihesha shumë mirë. Dukej sikur më në fund e kisha nisur.

Më pas, me çështjen numër dy, një takim që e dija se duhet ta bëja me një klient, mbi një problem të vështirë me kontratën, telefonoja zyrën e tij, caktoja një takim dhe e shënoja në kalendarin tim. Edhe me këtë, u ndjeva mirë.

Shqetësimi i tretë, një tufë me korrespondenca të cilave duhet t'u përgjigjesha, kaloja pesë minuta duke i sistemuar, organizuar dhe duke i vendosur në një dosje që ishte e ve-

çuar nga rrëmujat e tjera në tavolinën time të punës. Edhe kjo, më bëri të ndihesha mirë. Shqetësimi i katërt ishte një organizim udhëtimi që duhej zgjidhur. Nuk kaloja as më shumë se pesë minuta duke parë kalendarin dhe duke i lënë një mesazh me zë agjentit tim të udhëtimit që të më dërgonte me faks disa alternativa udhëtimi.

Në fund, mbi problemin e djalit tim, nxorra një copë letër dhe i shkruajta mësueses së tij, ku shprehja shqetësimin për djalin, mbështetjen time për përpjekjet e saj dhe dëshirën për të caktuar një takim së shpejti, kështu që të tre të mund të uleshim bashkë dhe të bënim disa marrëveshje.

E gjithë kjo punë më mori 25 minuta. Dhe pesë gjërat që më shqetësonin më shumë, tani ishin larguar. Mund t'u kthehesha sërish kur të doja dhe t'i përfundoja. Nëse ju shqetëson diçka, gjithmonë *bëni* diçka për të. Nuk ka pse të jetë diçka e madhe që ta zhdukë. Mund të jetë diçka e vogël. Por efekti pozitiv që do të ketë tek ju do të jetë i pamasë.

Mbi gjërat që ju shqetësojnë duhet të *veproni*, jo thjesht t'i mendoni. Mos u frikësoni nga veprimi; mund të jetë i vogël dhe i thjeshtë, për sa kohë që veproni. Edhe veprimet e vogla do t'i largojnë frikërat tuaja. Frika e ka të vështirë të qëndrojë njëkohësisht me veprimin. Kur ka veprim, nuk ka frikë. Kur ka frikë, nuk ka veprim.

Herën tjetër që do të shqetësoheni për diçka, pyesni veten, "Ç'gjë të vogël mund të bëj tani?" Më pas bëjeni. Mos harroni të mos pyesni, "Çfarë mund të bëj që ta bëj të zhduket të gjithë këtë?" Kjo pyetje nuk ju vë aspak në veprim.

Të veproni mbi frikërat tuaja ju liron për gjëra të tjera. Heq frikën dhe pasigurinë nga jeta juaj dhe ju vendos në kontroll për të krijuar atë që doni. Thjesht bëjeni.

86. VRAPONI ME MENDIMTARËT

Presidenti i një kompanie të madhe pajisjesh zyre ma sqaroi kështu problemin e tij: "Si t'i bëj qaramanët në kompaninë time që të mos ankohen më dhe të fillojnë të mendojnë zgjidhjet?"

Ai vazhdoi të më shpjegonte se në kompaninë e tij kishte dy lloj njerëzish që punonin për të, Qaramanët dhe Mendimtarët. Qaramanët shpesh ishin punonjës shumë të zgjuar dhe të përkushtuar, që punonin fort dhe me orë të zgjatura. Por kur vinin tek zyra e menaxherit, gati gjithmonë do ankoheshin.

"Ata janë shumë të zotë për të gjetur gabime te menaxherët e tjerë dhe të më tregojnë se çfarë nuk shkon me sistemet tona," tha presidenti, "por për mua janë shterim fuqie pasi janë kaq negativë, saqë përfundoj duke u bërë moral të ndihen më mirë. Pas kësaj, ndihem i dëshpëruar."

Nga ana tjetër, Mendimtarët, kishin një mënyrë tjetër për të hyrë në zyrë për problemet. "Mendimtarët vijnë tek unë me ide," tha ai. "Ata shohin të njëjtat probleme që shohin edhe Qaramanët, por ata tashmë i kanë menduar zgjidhjet e mundshme."

Me fjalë të tjera, Mendimtarët, supozojnë sikur janë pronarë të kompanisë dhe po krijojnë të ardhmen e saj me të menduarin e tyre. Qaramanët nuk mendojnë më. Sapo i identifikojnë problemet dhe justifikojnë reagimin ndaj tyre, ndalojnë së menduari.

Mendimtarët, reagimin e tyre ndaj problemeve të kompanisë, e kanë çuar përtej emocioneve të tyre, tek mendjet. Dhe ngaqë kanë krijuar disa zgjidhje, natyra e takimit të

tyre me menaxherin, është krijuese. Është një takim ku hidhen ide. Menaxherit i pëlqejnë këto takime sepse nxisin edhe mendjen e tij. Të dyja palët largohen nga takimi duke u ndier energjikë nga ana intelektuale dhe menaxheri mezi pret takimet e ardhshme me Mendimtarët.

Qaramanët e kanë lënë reagimin e tyre ndaj problemeve të kompanisë, në nivelin e emocioneve. Ata shprehin zemërim, frikë dhe shqetësim. Problemi i menaxherit me një takim të tillë është se ai përballet fillimisht me këto emocione dhe e përfundon takimin duke u ndjerë edhe vetë i dekurajuar.

Kur i përkushtoheni vetëmotivimit si mënyrë jetese, do të bini në fushën e Mendimtarit. Të menduarit tuaj jo vetëm krijon motivim, por ju krijon marrëdhëniet, familjen dhe organizatën për të cilën punoni gjithashtu, sepse janë të gjitha pjesë e juaja. Me këtë mënyrë të menduari ju i vlerë më shumë organizatës suaj, si dhe jeni më i vlefshëm për veten tuaj.

87. KËNAQUNI MË SHUMË

Ka një ndryshim të madh ndërmjet kënaqësisë dhe shijimit. Dhe kur jemi tërësisht të qartë mbi këtë ndryshim, mund të rritemi më shpejt në një jetë më të fokusuar dhe energjike. Mihaly Csikszentmihalyi e përshkruan më mirë këtë ndryshim në librat e tij të ndryshëm mbi "rrjedhshmërinë" – gjendja psikologjike në të cilën futemi kur koha zhduket dhe përfshihemi tërësisht në atë që po bëjmë.

Csikszentmihalyi dallon atë që bëjmë për kënaqësi (seksi, të ngrënit, të pirit, e kështu me radhë) nga ajo që

bëjmë për t'u gëzuar. Gëzimi është më i thellë. Ai përfshin gjithmonë përdorimin e një aftësie dhe përballjen me një sfidë. Për shembull lundrimi, kopshtaria, pikturimi, boulingu, golfi, gatimi dhe çdo aktivitet i tillë që përfshin aftësitë që përballen me një sfidë, këto përbëjnë gëzimin.

Njerëzit që bëhen të qartë mbi këtë ndryshim fillojnë të futin më shumë gëzim në jetët e tyre. Ata arrijnë atë gjendjen psikologjike të lumtur dhe të përmbushur që njihet si "rrjedhshmëria". Rritja e aftësive të tyre dhe kërkimi i sfidave për t'i përfshirë këto aftësi, janë ato çfarë çojnë në një jetë më të gëzueshme.

Ka shumë histori dhe përshkrime për fituesit e lotarive të cilët ngazëllehen kur fitojnë, por që jetët e tyre katandisen në makthe pasi i marrin ato para të *pamerituara*. (Asnjë sfidë, asnjë aftësi.) Lotaria u duket si "shpëtim" njerëzve sepse paranë e lidhin me kënaqësinë. Por që ta gëzoni vërtet paranë, kjo vjen pjesërisht nga *fitimi* i saj, që përfshin aftësi dhe sfidë.

Të shihni televizor është diçka që bëhet për kënaqësi. Ja pse kaq pak njerëz mund të mbajnë mend (ose të shfrytëzojnë) ndonjë nga 30 orët që kanë kaluar duke parë televizor javën e kaluar. Kur shihni televizor, nuk ka asnjë kombinim të aftësisë dhe sfidës.

Krahasojeni këtë kënaqësi pa gjallëri dhe me dhimbje koke që marrim nga televizori, me atë që ndodh kur kalojmë po të njëjtën kohë duke u përgatitur për një darkë Falënderimesh për miqtë dhe të afërmit. Kur shohim mbrapa, të gjithë punën për darkën e Falënderimeve e mbajmë mend me detaje.

Një nga njerëzit më intrigues në skenën tonë kombëtare ka qenë gjithmonë Martha Stewart, pavarësisht mosmarrë-

veshjeve të saj me Wall Street-in dhe ligjin. Gjatë viteve '90, ajo mishëroi mjeshtërinë e konceptit të gëzimeve të vogla. Revistat dhe programet e saj televizive shfaqnin aftësitë për gatimin, kopshtarinë dhe argëtimin në shtëpi. Entuziazmi i saj ngjitës për gjërat që ajo gëzonte e bënin atë, sipas mendimit tim, një nga heronjtë e vërtetë të optimizmit të asaj dekade. Nëse ndiheni sikur e keni harruar se si të gëzoni shtëpinë, kopshtin ose kuzhinën tuaj, mund të blini një nga librat e saj dhe t'u ngjitet frymëzimi i saj. Ju mund të rrisni vetëmotivimin duke mësuar të jeni më të vetëdijshëm ndaj ndryshimit të thellë midis gëzimit dhe kënaqësisë.

88. VAZHDONI TË ECNI

Qëkur kam qenë fëmijë, shihja vazhdimisht një ëndërr sikur çdo ditë e nisja duke u përballur me një dyshek. Sa më shumë e shtyja këtë dyshek, para se dita ime të niste, aq më thellë futej shenja nga shtypja, dhe aq më shumë mblidhej energjia ngritëse e dyshekut. Sa më shumë shtypej dysheku nga shtytja ime në fillim të ditës, aq më lart ngrihej kur shtrihesha mbi të ose flija natën. Shtrihesha në mbrëmje mbi këtë dyshek dhe shihja se sa lart më çonin ëndrrat e mia. Sa lart fluturoja varej gjithmonë nga shtypja që i bëja dyshekut gjatë ditës. Përshtypjet që i jepja. Sa mbresëlënës isha. Ndryshimi që bëja.

Pasi mendova për atë ëndërr, vendosa ta përmirësoj ecjen time. Kuptova se ëndrra që e shihja vazhdimisht ishte mënyra që nënvetëdija ime kishte zgjedhur për të më treguar diçka të rëndësishme. Diçka për ndryshimin që

bënte e ecura. Diçka për oksigjenin që futej në organizmin tim. Ecja do të ishte një veprim të cilin mund ta ndërmerrja kur të isha tërësisht zgjuar. Ecja do të fuste më shumë oksigjen në mushkëritë e mia. Do të bëhesha më shumë si trajneri i shquar i futbollit, Amos Alonzo Stagg, i cili jetoi 103 vite. Amos Alonzo Stagg u pyet se si kishte jetuar që arriti këtë moshë (mesatarja e jetëgjatësisë në kohën e tij ishte 65 vite) dhe ai tha, "Për pjesën më të madhe të jetës sime, kam vrapuar dhe të bërë ushtrime të tjera energjike, të cilat fusnin sasi të mëdha oksigjeni në trupin tim." Ecja më shumë për të parë se çfarë do të ndodhte nëse mushkëritë e mia bëheshin dysheku. Nisa të bëhem më i lumtur. Nisa ta shijoj më shumë jetën. Nisa të bëhem më i *motivuar*. Teksa ecja, pyesja veten: "Po sikur shpirti të jetojë si një aurë përreth nesh? Po sikur shpirti të jetë një re energjish që ekziston përreth dhe jashtë trupave tanë, gati për t'u futur me frymëmarrje? Drejt e në fundin e shpirtit? Po sikur kur merrni frymë thellë, të tërhiqni brenda shpirtin tuaj? Dhe merrni energji për të vepruar – energji për një mposhtje shpërthyese të njërit prej problemeve tuaja të dalë jashtë kontrollit. Po sikur zgjidhja e problemeve jashtë jush të ishte brenda jush?

Deepak Chopra citon një nga mendimtarët e lashtë indianë që identifikon besimin gati fatal të njerëzimit: "Ju besoni se jetoni në univers, kur në realitet, universi jeton brenda jush."

Shumë libra modernë shkencorë tani i referohen trurit të njeriut si "universi një kilogramësh". Kur trupi lëviz, ashtu bën edhe mendja. Ashtu bën edhe bota e brendshme. Kur ju ecni, organizoni mendjen doni apo nuk doni. Shpejt kuptojmë se mendja dhe trupi *janë të lidhur*. Kur grekët thanë

se sekreti për një jetë të lumtur është mendja e shëndoshë në një trup të shëndoshë, ata kishin zbuluar një të vërtetë të madhe.

Unë përpiqem ta bind veten që të *mos* e zbatoj këtë të vërtetë shumë herë gjatë javës. *Jam shumë i lodhur për të bërë ushtrime. Kam një plagë. S'kam fjetur mjaftueshëm. Duhet ta dëgjoj trupin tim! Do të isha i padrejtë me fëmijët për kohën që ata kanë nevojë të rrinë me mua, nëse tregohem egoist dhe bëj xhiron time të gjatë.* Por gjithmonë jam më mirë nëse zgjedh ecjen. Sillem edhe më mirë me fëmijët, sepse ecja më çon tek shpirti im. Ja pse s'mund ta lë. Nuk mund të pretendoj se nuk ka fare të bëjë me këtë temë, sepse kështu e sjell të vërtetën tek vetja ime. Duke ecur e tërheq botën rreth meje dhe poshtë këmbëve të mia. Teksa bota kthehet, gënjeshtrat largohen nga mendja ime, në hapësirë. Ndërsa trupi bëhet i shëndetshëm, ashtu bëhet edhe mendja. Është e vërtetë.

Ka diçka tek e ecura që kombinon të kundërtat. Ato janë: aktiviteti dhe relaksi. (Ky paradoks krijon të menduarin me të gjithë mendjen.) Të kundërtat: jashtë në botë dhe vetmia. (Vetëm, por jashtë duke ecur.) Ky kombinim i të kundërtave aktivizon harmoninë që më duhet ndërmjet anës së majtë dhe të djathtë të trurit, ndërmjet të rriturit dhe fëmijës, ndërmjet vetes së lartë dhe kafshës. Zgjidhje të mrekullueshme shfaqen. E vërteta bëhet bukuri.

Edhe ju gjithashtu keni mundësinë për të bërë ecjen tuaj. Po, vërtet. Mund të jetë kërcimi, noti, vrapi, racquetball, boksi, ose aerobia, por të gjitha janë e njëjta gjë. Të gjitha janë një mënyrë që të lëvizni trupin si një lodër e gëzueshme dhe gjatë procesit t'i fusni oksigjen shpirtit.

89. LEXONI MË SHUMË MISTERE

Mikesha ime e ngushtë, redaktorja Kathy Eimers, së cilës i kushtova librin në fillim dhe më pas u martova, ka qenë gjithmonë një lexuese e përkushtuar e romaneve me mister. Kur e takova për herë të parë, mendova: "*Sa interesante që dikush kaq inteligjente mund të lexojë gjithë kohën romane me mister.*"

Ishte veçanërisht interesante për mua sepse Kathy është një nga njerëzit më të lexuar që kam njohur ndonjëherë, e shkathët në të menduar si dhe shkrimtare e redaktore profesioniste e shkëlqyer. Ishte ajo që redaktoi librat që, për mendimin tim, u dha atyre shkëndijën që njerëzit thanë se u kanë pëlqyer.

Me aq pak sa dija, mendoja se romanet me mister ishin diçka e lehtë dhe aspak një sfidë për mendjen njerëzore. Jo vetëm i kam hedhur një sy të shpejtë disave prej librave me mister që ajo më ka rekomanduar (Agatha Christie dhe Colin Wilson), por zbulova më shumë se çfarë i bën energjisë intelektuale të mendjes njerëzore, një libër tillë.

Kathy ishte një nga mendjet më krijuese që kam takuar ndonjëherë i cili i zgjidh problemet me energji. Vazhdimisht mrekullohem me energjinë mendore dhe perceptimin e saj, sepse qëndron i kthjellët dhe i mprehtë – gjithë ditën, deri natën vonë. Shpeshherë shoh që teksa mbrëmja afron, mprehtësia ime mendore fillon të zbresë shkallën e ndryshimit, ndërsa e saja qëndron e gjallëruar dhe krijuese.

Personi me nivelin më të lartë të inteligjencës – Marilyn Vos Savant – rekomandon romanet me mister si zhvillues të mendjes. "Ky ushtrim jo vetëm është argëtues, por ju

bën edhe mirë," thotë ajo. "Nuk po flas për thrillerat e dhunshëm, apo romanet me procedura policore, por në vend të këtyre po ju drejtoj tek ato misteret elegante, të mbushura me të dhëna dhe inteligjentë, që zgjidhen duke nxjerrë përfundime, jo armë."

Vos Savant, leximin e mistereve e sheh si diçka që ju jep një zgjuarsi të madhe.

"Nëse përpiqeni të jeni një hap përpara detektivit në një roman misteri të Agatha Christie-t, ose Josephine Tey, ose P.D. James-it, kjo do t'ju mprehë intuitën," shkruan ajo në librin *Brain Building in Just 12 Weeks* (Zhvillimi i trurit në vetëm 12 javë), "historitë e Sherlock Holmes nga Arthur Conan Doyle nuk dalin asnjëherë nga moda, dhe me të drejtë. Metodat e Holmes-it janë zhvillimi i trurit që sillen në jetë."

Kur njerëzit mendojnë për ndryshimin personal, ata normalisht nuk mendojnë se mund të forcojnë inteligjencën e tyre. Niveli i inteligjencës është diçka që qëndrimet tona kulturore, kanë thënë gjithmonë se është i lindur dhe nuk ndryshon. Ndërsa Vos Savant, niveli i inteligjencës i së cilës u mat 230 (mesatarja e një të rrituri është 100), beson fort se truri mund të zhvillohet me aq siguri dhe shpejtësi sa muskujt e trupit.

Kështu, herën tjetër që do t'ju vijë të rehatoheni dhe të lexoni një libër të mirë misteri, mos u ndjeni në faj apo jo produktiv. Kjo mund të jetë gjëja më produktive që keni bërë gjithë ditën.

90. NGRIJENI STEKËN

Në disa prej seminareve të mi më pëlqen të vizatoj në dërrasën e zezë një shkallë dhe ta quaj "shkalla e vetvetes". Në fund të shkallës shkruaj "Ana fizike," në mes vendos "Ana emocionale," dhe sipër vendos "Mendja". Ne mund të lëvizim lart dhe poshtë kësaj shkalle me forcën e pastër të vullnetit, edhe pse shumica e njerëzve nuk e dinë që e kanë këtë mundësi.

Duke u ngjitur sipër shkallës, mbi anën fizike, përmes asaj emocionale dhe deri tek mendja, ju keni mundësinë të jeni krijues e të kujdesshëm. Ju mund të shihni mundësitë. Megjithatë, shumica prej nesh, as nuk e kalojnë pjesën emocionale të shkallës. Kur mbetemi aty, ne fillojmë të mendojmë me ndjenja në vend të mendjes. Nëse më lëndoni ndjenjat dhe unë inatosem e zemërohem, mund t'ju mbaj një fjalim të gjatë e të qartë se çfarë nuk shkon me ju dhe se si funksiononi. Por, ngaqë në vend të mendjes po mendoj me ndjenja, po shkatërroj diçka me fjalimin tim, nuk po krijoj mirëkuptim. Njerëzit e bëjnë këtë pa qenë të vetëdijshëm. Ata lënë ndjenjat të flasin, në vend të mendimeve. Kështu, ajo që ju dëgjoni është frikë, inat, trishtim, ose emocione të tjera që shprehen me fjalë, por që nuk krijojnë gjë.

Nëse këtë shkallë mund ta përfytyroni brenda vetes suaj dhe filloni të vini re se po mendoni dhe po flisni me ndjenja, mund të ngjiteni lart. Mund të bëheni krijues dhe të mendoni vërtet, e *pastaj* të flisni. Siç thotë dhe Emmet Fox, "Dashuria gjithmonë krijon, kurse frika gjithmonë shkatërron."

Ndjejini emocionet tuaja. Por kur të vijë puna për të

folur, lini mendjen që të bisedojë. Mendja është ajo që ju motivon drejt performancës suaj më të lartë, jo ndjenjat.

91. SHFRYTËZONI DOBËSITË TUAJA

Në dy fletë të ndryshme, shkruani një listë të pikave tuaja të forta dhe të dobësive. Listën e pikave të forta vendoseni diku ku do ta shihni sërish, sepse gjithmonë ka për t'ju përmirësuar. Tani, shihni listën e dobësive dhe studiojeni për pak kohë. Bëjeni këtë derisa të mos ndjeni turp apo faj që i keni. Bëjini veçori interesante, në vend që të jenë trajta negative. Pyesni veten se si secila veçori mund të jetë e dobishme për ju. Kjo nuk është ajo çfarë zakonisht pyesim për dobësitë tona, por për këtë e kam fjalën.

Kur isha djalë i vogël, më kujtohet që kam parë një kërcimtar të jashtëzakonshëm që troket këpucët me emrin "Peg Leg Bates", në emisionin Ed Sullivan. Bates e kishte humbur këmbën e tij shumë herët në jetë, një rrethanë që shumicën e njerëzve do t'i bënte të hiqnin dorë nga çdo ëndërr për t'u bërë kërcimtar profesionist. Por për Bates, humbja e një këmbe nuk ishte një dobësi për të. Ai e ktheu në pikën e tij të fortë. Ai vendosi një copë metali në fund të këmbës së drurit dhe zhvilloi një stil kërcimi me trokitje të ndryshme. Siç duket, ai u dallua nga kërcimtarët e tjerë në audicione dhe nuk kaloi shumë derisa dobësia iu kthye në një pikë të fortë.

Mjeshtri i mbledhjes së fondeve, Michael Bassoff, ka habitur botën e zhvilluar duke i kthyer anëtarët e pavlerësuar të stafit, në mbledhës të shkëlqyer fondesh. Edhe ai gjithashtu,

i pëlqen dobësitë e njerëzve, sepse e di se mund të kthehen në pika të forta. Nëse në zyrën e zhvillimeve ka një sekretare të "turpshme" me të cilën ai punon, këtë person e kthen në "dëgjuesen më të mirë" të stafit. Shpejt dhuruesit mezi presin që të flasin me këtë person, sepse është dëgjuese kaq e mirë dhe i bën njerëzit të ndihen kaq të rëndësishëm.

Një nga vështirësitë e mia kur kam qenë i ri, ishte vështirësia për të folur me njerëzit. Nuk kisha besim në aftësinë time për të folur dhe biseduar, kështu që e bëra zakon t'u shkruaj njerëzve letra dhe shënime. Pas pak kohe, u bëra i zoti dhe e ktheva në një pikë të fortë. Letrat që kam shkruar dhe shënimet e falënderimeve më kanë krijuar shumë marrëdhënie të cilat nuk do të ishin bërë nëse do të isha përqendruar tek turpi, si dobësi.

Unë kam katër fëmijë, por deri në moshën 35-vjeçare nuk kisha asnjë. Për një kohë të gjatë e shihja veten sikur isha "më i madh seç duhet" për t'u bërë baba. Shqetësohesha për këtë. Pyesja veten nëse djali apo vajzat e mia do të ndiheshin në siklet me një baba kaq të moshuar. Dhe më pas kuptova se kjo nuk kishte pse të bëhej një dobësi. Mendova se kush isha kur kam qenë 25 vjeç dhe sa të vështirë do ta kisha pasur të bëhesha baba atëherë. Shpejt këtë "dobësi" e bëra një pikë tejet të fortë. Më pas një ditë, kur po shihja filmin *The Little Mermaid* (Sirena e vogël) me fëmijët e mi, e pashë veten si babai në film – energjik, i fortë dhe i mençur, me flokë të bardhë të kreshpëruar. Ishte imazhi perfekt. Tani, moshën time e shoh si një forcë të madhe në rritjen e fëmijëve të mi. "Dobësia" e vetme ishte në mënyrën si e shihja.

Nuk ka gjë në listën tuaj të dobësive që s'mund të kthehet në një pikë të fortë, nëse e mendoni gjatë mjaftueshëm.

Problemi është se dobësitë tona na turpërojnë. Por kjo nuk është mënyra e vërtetë për ta menduar. Sapo fillojmë vërtetë të *mendojmë* për dobësitë tona, ato mund të bëhen pika të forta dhe të shfaqen si mundësi krijuese.

92. PËRPIQUNI TË BËHENI PROBLEMI

Me çfarëdo problemi që të jeni duke u përballur, ushtrimi më motivues që unë njoh është t'i thoni menjëherë vetes: "*Unë* jam problemi". Sapo ta shihni veten si problem, mund ta shihni edhe si zgjidhje. Kjo parandjenjë është përshkruar mjeshtërisht nga James Belasco në librin *Flight of the Buffalo* (Fluturimi i buallit). "Kjo është depërtueshmëria që kuptova herët dhe i kthehem shpesh," shkroi ai, "Në shumicën e situatave, unë jam problemi. Mentaliteti, imazhet, pritshmëritë e mia, krijojnë pengesën më të madhe drejt suksesit tim."

Nëse e shohim veten si viktimë të problemeve tona, ne humbasim forcën për t'i zgjidhur ato. Kur themi se burimi i problemeve tona është jashtë nesh, ne mbyllim krijueshmërinë. Megjithatë, sapo themi, "Unë jam problemi," ka një fuqi të madhe që zhvendoset nga jashtë, brenda. Tani, ne mund të bëhemi zgjidhja.

Këtë proces mund ta përdorni njësoj si një detektiv që përdor hipotezat për të kuptuar një skenë krimi. Nëse detektivja thotë, "Por sikur të kenë ndodhur dy vrasje, dhe jo një?" ajo mund mendojë në një mënyrë që zbulon mundësi të reja. Ajo nuk ka pse të vërtetojë se ka patur dy vrasës në mënyrë që problemin ta mendojë sikur ka patur. Po e njëjta

gjë është e vërtetë kur bëheni i gatshëm ta shihni veten si problemi. Është thjesht një mënyrë të menduari.

Në librin *The Six Pillars of Self-Esteem* (Gjashtë shtyllat e vetëvlerësimit), Nathaniel Branden shkruan, "Që të ndihem i aftë për të jetuar dhe për të qenë i denjë për lumturi, më duhet të përjetoj një ndjenjë kontrolli mbi ekzistencën time. Kjo kërkon që unë të jem i gatshëm të mbaj përgjegjësi për veprimet e mia dhe arritjen e objektivave. Kjo do të thotë që unë mbaj përgjegjësi për jetën dhe mirëqenien time."

Para se të kuptoja forcën e vërtetë të një jete me motivim, kalova shumë vite duke u vënë gishtin të tjerëve. Nëse nuk kisha para mjaftueshëm, ishte faji i dikujt tjetër. Edhe të metat e personalitetit tim për të cilat isha në dijeni, ishin faji i dikujt tjetër. "Nuk ma kanë mësuar asnjëherë këtë!" bërtisja i zemëruar. "Askush nuk më ka treguar kur kam qenë i vogël që të jem i vetëmjaftueshëm!" ishte një ankesë që e shprehja shpesh me zë. Por po shmangia një të vërtetë themelore: problemi isha unë. Arsyeja përse luftoja kaq shumë për ta shmangur këtë të vërtetë ishte se nuk e kisha kuptuar kurrë se përmbante lajme të mira. Mendoja se dukej tërësisht e turpshme dhe negative. Por, sapo zbulova se të pranoja përgjegjësi mbi problemin ishte gjithashtu një forcë e re për ta zgjidhur, u çlirova.

93. ZMADHOJENI OBJEKTIVIN TUAJ

Ja ku keni edhe një motivim tjetër i cili gjithashtu duhet përdorur vetëm si një mjet intelektual. Merrni një objektiv të caktuar që keni dhe dyfishojeni. Ose trefishojeni. Ose

shumëzojeni me 10. Dhe më pas pyesni veten, shumë seriozisht, çfarë do t'ju duhet të bënit për ta arritur këtë objektiv të ri.

Këtë lojë e përdora së fundmi me një shok që ka një pozicion pune në shitje. Ai erdhi të më takonte sepse po shiste $100,000 në vlerë produktesh çdo muaj, më shumë nga të gjithë në skuadrën e tij dhe në një mënyrë donte të arrinte shifrën $140,000.

I kërkova të më tregonte se çfarë do t'i duhej të bënte në mënyrë që të shiste $200,000 në vlerë pajisjesh çdo muaj. "$200,000!" bërtiti ai. "Kjo është e pamundur. Po kryesoj skuadrën me $100,000 dhe asnjë nuk mendon se kjo mund të arrihet."

"E çfarë duhej të bëje?" këmbëngula unë.

"Jo," tha ai. "Nuk po më kupton. Dua të arrij shifrën $140,000 në muaj dhe edhe kjo është kaq e vështirë saqë nuk di si t'ia bëj."

Në fund i tregova teorinë mbrapa kësaj loje. "Nëse e shikon me seriozitet një objektiv kaq të guximshëm si $200,000, kjo do të të hapë mundësi të reja krijueshmërie të cilat nuk do të hapeshin nëse do të vazhdoje të synoje shifrën $140,000. Ai pohoi ngadalë dhe me ngurrim ra dakord që ta vazhdonte këtë bisedë për pak.

"Në rregull," tha ai. "Por mos harro, po flasim për diçka që është e pamundur."

"Mirë," i thashë unë. "Por nëse jeta jote do të varej nga arritja e shifrës prej $200,000 muajin tjetër, çfarë do të bëje saktësisht?"

Ai qeshi dhe më pas filloi të listonte gjëra teksa unë i shkruaja në një bllok shënimesh. Pasi kaloi idetë qesharake,

si të vidhte llogaritë e të tjerëve ose të falsifikonte të dhënat, ai nisi të mendonte më shumë ide. Në fillim ishte e vështirë.

"Do të më duhet të jem në dy vende njëkohësisht," tha ai. "Do të më duhet të bëj dyfishin e prezantimeve që po bëj dhe do të më duhet t'u prezantoj dy klientëve njëkohësisht!"

Aty e kuptoi. Krejt papritur atij i erdhi ideja që mund të organizonte një prezantim të madh të produktit të tij me disa klientë në sallë, njëkohësisht. "Mund të marr me qera një dhomë në një hotel dhe të ftoj 20 njerëz për kafe dhe petulla dhe nga kjo mund të fitoj shumë," tha ai.

I erdhën edhe disa ide të tjera – mënyra për të kombinuar telefonatat e shitjeve me kohën e udhëtimit, mënyra për të shfrytëzuar e-mailin si një mjet shitjeje, si të përdorë stafin administrativ më mirë dhe mënyra për të zgjeruar kontratat e tij, në mënyrë që të mbulonin periudha më të gjata kohore për një tarifë fillestare më të lartë, por me një çmim të përgjithshëm më të ulët. Idetë i vinin njëra pas tjetrës, ndërsa unë shkruaja me shpejtësi në bllokun e shënimeve.

Të gjithë ato ide ishin rezultat që mendoi objektiva të lartë – "Si do të arrija shitjet me vlerë $200,000 nëse do të më duhej patjetër ta bëja?"

Objektivin për të arritur shifrën $140,000, ai e kaloi *që në muajin tjetër*!

Këtë metodë e kam përdorur shpesh për veten time. Nëse kam objektiv që të nënshkruaj dy kontrata seminaresh në tri javët e ardhshme, shpesh nxjerr një letër kartoni dhe bëj pyetjen, "Si të nënshkruaj 10 kontrata për tri javë?" Kur i rris objektivat, kjo më vë në një nivel tjetër të menduari dhe meqë po e zgjidh problemin për të nënshkruar 10 kontrata, gjithmonë i bëj të paktën dy.

Nëse vërtet doni të keni disa ide motivuese të reja, përpiquni ta zgjeroni objektivin tuaj. Rriteni derisa t'ju trembë. Pastaj vazhdoni duke menduar sikur të jetë e *detyrueshme* që ta arrini. Mos harroni se kjo është një lojë e pavarur, jo një premtim ndaj dikujt tjetër. Por është bukur ta luani sepse funksionon.

94. JEPINI VETES TUAJ MËSIME FLUTURIMI

Ne kemi nevojë për heronj në jetët tona. Ata nuk janë shenjë dobësie; janë një burim force. "Pa heronjtë," ka thënë Bernard Malamud, "jemi të gjithë njerëz të thjeshtë që nuk e dimë sa larg mund të arrijmë."

Heronjtë na tregojnë se çfarë ka mundësi të arrijë një qenie njerëzore. Si rrjedhojë, heronjtë janë të dobishëm për këdo që është në procesin për të kuptuar më në fund vetëmotivimin. Por, nëse nuk i zgjedhim me vetëdije heronjtë tanë, që t'i përdorim si frymëzim, thjesht do të përfundojmë duke i pasur *zili* njerëzit e mëdhenj, në vend që t'i arrijmë. Një hero, nëse përdoret siç duhet, mund të jetë një burim pasurues energjie dhe frymëzimi. Madje, nuk keni pse të mbani vetëm një hero. Zgjidhni disa prej tyre. Vendosni fotografitë e tyre. Bëhuni ekspert mbi jetët e tyre. Mblidhni libra për ta.

Motra ime më e vogël, Cindy, si vajzë e turpshme, gjithmonë admironte Amelia Earhart. Pasi Cindy arriti të tridhjetat, më tregoi se kishte marrë leksione fluturimi. U shtanga! Disa javë më vonë, familja shkoi tek aeroporti i vogël jashtë qytetit, për ta parë në fluturimin e saj të parë

vetëm. "Isha kaq e frikësuar," tha Cindy, "saqë goja dhe fyti m'u thanë krejt."

Fluturimi nuk ka fare lidhje me atë që Cindy bën për të fituar jetesën – ajo mori leksione fluturimi dhe mësoi të pilotonte një avion prej përshtypjes që heroina e saj, Amelia Earhart, i kishte lënë kur ishte e vogël.

"Ne bëhemi si ata që admirojmë," ka thënë Emmet Fox.

Para se të bëhej një autor i famshëm, Napoleon Hill kishte vështirësi si shkrimtar dhe folës. Ai kishte një mik, restoranti i të cilit nuk po ecte mirë dhe Hill ofroi të vinte për të mbajtur fjalime motivuese falas në restorant, një natë në javë, që ta ndihmonte mikun e tij të rriste biznesin. Fjalimet e ndihmuan pak mikun e tij, por më shumë ndihmuan Hill-in. Ai nisi të fitonte mbështetje të madhe.

Kur lexova për atë pjesë të jetës së Hill-it, më lindi një ide. Në atë kohë doja të bëhesha një folës me kohë të plotë, dhe nuk dija nga t'ia filloja. Kisha bërë aty-këtu disa seminare dhe fjalime, por nuk kishin ndonjë rregullsi apo një drejtim të qëllimshëm. Vendosa të imitoja Hill-in. Çdo të enjte mbrëma, tek kompania ku punoja si drejtor marketingu, nisa të bëja një workshop falas dhe të hapur për publikun.

Në fillim, workshop-et nuk kishin ndonjë pjesëmarrje të madhe. Një pjesë të javës më duhej ta kaloja duke iu lutur njerëzve të vinin. Njëherë audienca ishin vetëm dy vetë! Por javë pas jave, reputacioni i workshop-it u rrit dhe bashkë me të edhe përvoja ime. Shpejt, kisha audienca të mëdha që prisnin të futeshin të enjteve mbrëma dhe këtë e kam prej workshop-it falas, që më bëri folës publik me kohë të plotë.

A ishte një ide origjinale? Jo, e vodha. Imitova një hero timin. Por vetëdija jonë mbi zgjedhjen e heronjve është e

rëndësishme për vetëkrijimin tonë. Mund t'i kemi zili ose t'i imitojmë. *Shfrytëzimi* më i mirë i heronjve është jo vetëm të habitemi prej tyre, por edhe të mësojmë diçka. T'i lini jetët e tyre t'ju frymëzojnë. Ata janë njerëz, si ne. Ajo çfarë i dallon nga ne, janë nivelet e larta që ata kanë arritur për të motivuar veten. T'i adhurojmë pa bërë gjë, është të fyejmë potencialin tonë. Në vend që t'i *admirojmë* heronjtë tanë, është më e dobishme të *studiojmë* jetët e tyre.

95. BËHUNI TË PËRGJEGJSHËM PËR VIZIONIN QË KENI

"Nuk ka të bëjë se çfarë vizioni është," thotë Robert Fritz, "por se çfarë *bën*."

Çfarë bën vizioni juaj? A ju jep energji? A ju bën të buzëqeshni? A ju zgjon në mëngjes? Kur lodheni, a ju bën të shkoni deri në fund? Një vizion duhet gjykuar nga këto kritere, fuqia dhe efektshmëria. Çfarë *bën*?

Robert Fritz citohet gjerësisht në librin kryevepër të biznesit të Peter Senge-s, *The Fifth Discipline* (Disiplina e pestë). Fritz ka qenë një ish-muzikant i cili, parimet bazë të krijimtarisë në kompozimin e muzikës, i mori dhe i aplikoi në krijimin e një jete profesionale të suksesshme. Jeta bëhet e mirë, argumenton ai, kur jemi të qartë për atë që duam të krijojmë.

Shumica e njerëzve e kalojnë pjesën më të madhe të orëve zgjuar, duke u përpjekur të largojnë problemet. Ky aksion i përjetshëm për zgjidhjen e problemeve çon në një ekzistencë negative dhe reaguese. Që na zhvlerëson dhe na lë në fund të jetës (ose të ditës) me një ndjenjë dyfish negative që keni më "pak probleme"... (në rastin më të mirë!).

Fritz vë në dukje te libri *The Path of Least Resistance* (Rruga me më pak rezistencë):

Ka një ndryshim të thellë ndërmjet zgjidhjes së problemeve dhe krijimit. Zgjidhja e problemeve është të veproni për të larguar disi problemin. Krijimi është veprimi për ta sjellë diçka në jetë, pra, krijimin tuaj. Shumica nga ne janë rritur sipas zakonit për të zgjidhur probleme dhe kemi shumë pak përvojë të vërtetë me procesin e krijimit.

Hapi i parë në procesin krijues është të keni një vizion të asaj që doni të krijoni. Pa këtë vizion, nuk ka mënyrë për të krijuar. Pa këtë vizion, ju vetëm eliminoni problemet, që është dyfish negative. Është e pamundur të ndiheni pozitiv ndaj një jete të bazuar mbi negativitet të dyfishtë.

Kështu, mënyra për të ndryshuar të menduarin tuaj është të vëreni kur mendoni: "Çfarë dua të heq qafe?" dhe me mendje ta ndërroni me: "Çfarë dua të sjell në jetë?"

Kur Fritz thotë se jemi "rritur sipas zakonit" për të zgjidhur probleme, ai nuk po e shpreh siç duhet. Ne jemi programuar dhe kontrolluar që të mendojmë ashtu, çdo ditë. Vëreni si mendojnë njerëzit kur i afrohen një sfide, madje edhe një aq të vogël sa një takim i ardhshëm me të tjerë:

"Ja çfarë shpresoj të mos ndodhë..." do të thotë dikush. "Epo, ja si mund ta shmangësh atë..." do të thotë dikush tjetër për t'ju ndihmuar. "Problemi i vetëm që kemi është ky..." do të thotë një i tretë, në përpjekje për ta bërë takimin të duket më pak i frikshëm.

Vëreni se askund nuk gjendej pyetja, "Çfarë duam të *sjellim në jetë* si rezultat i këtij takimi?" Nëse situata është aq e vogël sa një takim ose aq e madhe sa e gjithë jeta juaj, pyetja më e dobishme që mund t'i bëni vetes është:

"Çfarë dua të sjell në jetë?" Është një pyetje e bukur, sepse nuk përmend probleme apo pengesa. Ju jep krijueshmëri të vërtetë. Ju vendos sërish në anën pozitive të jetës.

Miku im, Steve Hardison, ka bërë një vëzhgim mbi vetëmotivimin, të cilin e kam mbajtur mend dhe kam qenë dakord gjithmonë. "Është vetëm një mendim," tha ai. "Mësuesit e motivimit e përsërisin në shumë mënyra të ndryshme, por është thjesht një mendim: Është një sistem binar. Jeni ndezur apo fikur?

Jeni pozitiv apo negativ? Po krijoni apo po reagoni? Jeni ndezur apo fikur? Jeni jeta apo vdekja? Jeni dita apo nata? Jeni brenda apo jashtë? Dhe nuk ka asgjë më motivuese për të shtypur butonin tënd "on" sesa një vizion i qartë i asaj që vërtet doni. Çfarë doni të sillni në jetë? Nuk ka rëndësi se çfarë vizioni është apo sa shpesh ndryshon. Ajo që ka rëndësi është çfarë *bën* ky vizion.

Nëse vizioni juaj nuk ju zgjon me vrull në mëngjes, atëherë krijoni një tjetër. Vazhdoni derisa të zhvilloni një vizion i cili ka kaq shumë ngjyra dhe është kaq i qartë, saqë thjesht duke e menduar, ju bën të veproni.

96. NDËRTONI BAZËN TUAJ TË FUQISË

Dituria është fuqi. Ajo çfarë dini është baza juaj e fuqisë – është bateria që ju furnizon. Ju duhet ta ngarkoni me vetë-dije dhe vazhdimisht. Kë doni që të ketë kontrollin e asaj që dini? Drejtuesit e lajmeve? Dixhejtë e radiove? Ata që merren me thashethemet e zyrës? Redaktorët e gazetave rozë? Një anëtar familjeje pesimist? Nëse nuk vendosim

me *vetëdije* të ndërtojmë bazën tonë të njohurisë, me një ndjenjë drejtimi, atëherë do të programohemi, tërësisht, nga gjërat e rastësishme. Të ndjerit i mjeruar dhe i veçuar nga jeta, *shkaktohet* ngase nuk kemi nën kontroll atë që dimë.

"Mjerimi dhe veçimi nuk na vijnë nga fati," ka shkruar Colin Wilson. "Ato janë pasojë e dështimit të egos për të pranuar rolin si kontrolluese e vetëdijes. Të gjitha përvojat tona të lumturisë dhe të fuqisë, na imponojnë të njëjtën bindje, sepse kanë të përfshirë një ndjenjë kontrolli." Ju mund të jeni zot i fatit tuaj. Ju mund të bëni zgjedhje gjatë gjithë ditës, se çfarë do të mësoni dhe çfarë jo.

"Çfarë po lexon?" mund t'ju pyesë dikush. "Oh, thjesht diçka që gjeta tek plehrat," mund t'i thoni ju. Dhe mund të duket e padëmshme të lexoni diçka që e gjetët në koshin e plehrave, meqë nuk kishit gjë tjetër afër, *por jetë të tëra formohen kështu.* Termi kompjuterik "GIGO" – mbeturina brenda, mbeturina jashtë – është akoma më i vërtetë për biokompjuterin njerëzor, sesa për atë mekanik.

Merrni nën kontroll atë që dini. Sa më shumë të dini se çfarë ju motivon, aq më e lehtë do të jetë të motivoni veten. Sa më shumë të dini mbi mendjen njerëzore, aq më pak probleme do të keni për ta përdorur. Njohuria është fuqi. Respektojeni trurin tuaj dhe zhvillojeni.

97. LIDHENI VËRTETËSINË ME BUKURINË

Kam inat të lexoj materiale motivuese të cilat duket sikur më bërtasin për rëndësinë e integritetit dhe ndershmërisë për të mirën e tyre. Për një arsye, kjo gjithmonë më mërzit,

sepse ata që e kanë shkruar, shfaqen si predikues dhe mësues të zemëruar dhe nuk është aspak frymëzuese.

Më frymëzojnë gjithmonë ato gjëra që janë interesante dhe argëtuese. Gjithmonë më përfshin premtimi për një jete më të bukur dhe rrallë përfshihem nga premtimi për një jetë më të drejtë dhe më të vërtetë. Për mua, gjëja më e mirë që mund të thuhet për ndershmërinë është se sa e bukur është, sa të pastër dhe të qartë e bën udhëtimin nga realiteti ku jemi, tek ëndrra.

Kur njerëzit e dinë *saktësisht* se ku janë, prej atij vendi mund të shkojnë diku tjetër. Por të qenit "i humbur", është pjesë e pandershmërisë. Dhe kur jemi të humbur, ose të pandershëm, kudo që të shkojmë prej aty, është e gabuar. Kur nisim të lexojmë diçka të pavërtetë, nuk ka asnjë rrugë për në shtëpi.

Nga ana tjetër, e vërteta është e qartë, e plotë dhe që s'mund t'i rezistosh dot. Është solide dhe e fortë, që të na mbajë teksa ngjitemi. "E vërteta," ka thënë poeti John Keats, "është bukuri." Sa më të ndershëm të jemi me të tjerët dhe veten tonë, mbi realitetin e tanishëm, aq më shumë energji dhe përqendrim mbledhim. Nuk kemi pse të mbajmë mend çfarë i thamë njërit dhe çfarë i thamë tjetrit.

Një nga shpjegimet më të mira të bukurisë së integritetit personal është shprehur nga Nathaniel Branden në librin *Gjashtë shtyllat e vetëvlerësimit*. Branden, ndryshe nga shumica e autorëve të kësaj teme, të vërtetën dhe integritetin i sheh si pjesë pozitive të procesit të vetëvlerësimit. Sipas këndvështrimit të tij, ne nuk i detyrohemi moralitetit të të tjerëve që të jemi të ndershëm, por i detyrohemi vetes sonë.

"Një nga vetëmashtrimet më të mëdha," thotë Branden, "është t'i themi vetes, 'Vetëm unë do ta di'. Vetëm unë do

ta di që jam gënjeshtar; vetëm unë do ta di se me njerëzit që më besojnë, sillem në mënyrë jo etike; vetëm unë do ta di se nuk kam qëllim ta mbaj premtimin tim. Nënkuptimi është se *gjykimi im është i parëndësishëm dhe vetëm gjykimi i të tjerëve ka të bëjë.*"

Shkrimet e Branden-it mbi integritetin personal janë frymëzuese sepse synojnë të krijojnë një vete më të lumtur dhe të fortë, jo të bëjnë një apelim universal për moralitetin.

Një vepër arti të pambaruar apo të vagëlluar, ne e përshkruajmë "një rrëmujë". Problemi me gënjimin, ose gënjimin prej neglizhencës, është se i lë gjërat të papërfunduara, një rrëmujë. E vërteta e plotëson gjithmonë pikturën, çfarëdo që të jetë. Dhe kur një pikturë është e përfunduar, e gjitha dhe e kombinuar, ne na duket e "mrekulli".

Kam dëgjuar madje edhe për njerëz – zakonisht njerëz për të cilët nuk mund të besoni asgjë – që përshkruhen si "të rrëmujshëm". Dhe e anasjellta, një person tek i cili keni besim se është i sinqertë me ju, shpesh e quajmë si person të"bukur". Bukuria dhe e vërteta bëhen të pandashme. E vërteta ju çon drejt një niveli më të besuar në marrëdhëniet me të tjerët dhe me veten tuaj. Dobëson frikën dhe rrit ndjenjën tuaj të kontrollit personal. Gënjeshtrat dhe gjysmë të vërtetat gjithmonë do të peshojnë mbi ju, ndërsa e vërteta do t'ju pastrojë të menduarin dhe do t'ju japë energjinë dhe qartësinë e nevojshme për vetëmotivimin.

98. LEXOJINI VETES NJË HISTORI

Abraham Lincoln i shpërqendronte gjithmonë kolegët e tij avokatë. Çdo mëngjes, ai hynte në zyrën e tij dhe lexonte

gazetën e përditshme me *zë*. Ata dëgjonin në dhomën ngjitur zërin e tij të thellë. Përse Lincoln lexonte me zë në mëngjes? Ai kishte zbuluar se mund të kujtonte dhe të ruante *dy* herë më shumë kur lexonte me zë, sesa kur lexonte heshtur. Dhe atë që mbante mend, e kujtonte për një kohë më të gjatë. Ndoshta kjo ndodhte se Lincoln po vinte në punë një shqisë të dytë, atë të dëgjimit dhe një veprim të dytë, atë të të folurit, që ia bënte leximet të paharrueshme. Sa herë që ju jepet mundësia për të lexuar diçka të rëndësishme, provoni ta lexoni me zë dhe shihni po nuk ju la përshtypje të dyfishtë. Kur zbuloni diçka të cilën doni ta mbani mend dhe doni ta shfrytëzoni në të ardhmen, lexojeni me zë.

Steve Hardison, një nga këshilltarët më të suksesshëm të biznesit që kam njohur ndonjëherë, një pjesë të fillimit të suksesit të tij, ia atribuon kohës kur ishte një djalë i ri në vështirësi, pa para apo ndonjë ide se çfarë donte të arrinte. Më pas, një ditë, ai gjeti rastësisht librin voluminoz të Napoleon Hill-it, *Law of Success* (Ligji i suksesit) dhe e lexoi të tërin me *zë*.

Pjesa ime e preferuar për ta lexuar me zë është kapitulli i 16-të i librit të Og Mandino-s, The *Greatest Salesman in the World* (Shitësi më i shkëlqyer në botë). Këtu keni një pjesë, që t'ia lexoni vetes tani, pa zë. Megjithatë, nëse doni një vërshim adrenaline në shpirtin tuaj, ju rekomandoj ta shënoni këtë faqe dhe kur të jeni vetëm, ta lexoni me zë si Lincoln-i: Do të veproj tani. Do të veproj tani. Do të veproj tani. Këto fjalë do t'i përsëris gjithmonë, çdo orë, çdo ditë, derisa të bëhen zakon si frymëmarrja dhe veprimet që do t'i pasojnë të bëhen aq instinktive sa mbyllja e qepallave të mia. Me këto fjalë mund ta kushtëzoj mendjen që të bëjë çdo

veprim të nevojshëm për suksesin tim. Me këto fjalë mund ta kushtëzoj mendjen time që të përballet me çdo sfidë.

99. QESHNI KOT, PA ASNJË ARSYE

Bëhuni artist. Bëhuni autor apo këngëtar. Silluni sikur tashmë ndiheni ashtu si dëshironi. Mos prisni derisa kjo ndjenjë t'ju motivojë. Mund të zgjasë shumë. Shumica prej nesh besojnë se një emocion, si lumturia, vjen në fillim. Më pas ne veprojmë, duke reaguar ndaj këtij emocioni të caktuar. Nuk është kështu. Emocioni vjen njëkohësisht me veprimin. Kështu, nëse doni të ndiheni i entuziazmuar, mund ta arrini duke u sjellë sikur të jeni tashmë të entuziazmuar. Ndonjëherë duhet të kalojë një minutë sa të ndodhë. Por nëse këmbëngulni funksionon gjithmonë, pavarësisht sa qesharak mund të ndiheni se po bëheni.

Ndihuni i qeshur. Nëse doni të ndiheni i lumtur, gjeni këngën më të gëzueshme që dini dhe këndojeni. Funksionon. Ndoshta në momentet e para jo gjithmonë, por nëse e vazhdoni, funksionon. Shtiruni derisa ta arrini. Shpejt, teksa po këndoni i lumtur, do të kuptoni se sa kontroll keni mbi emocionet tuaja.

Murgjit Zen bëjnë një meditim duke qeshur. Kur mblidhen në një rreth bëhen gati të qeshin. Me trokitjen e një ore të caktuar, mësuesi godet gongun dhe të gjithë murgjit fillojnë të qeshin. Ata duhet të qeshin, pavarësisht nëse u vjen apo jo. Por pas disa momentesh, e qeshura bëhet ngjitëse. Shpejt, të gjithë murgjit po qeshin vërtet dhe me zemër. Edhe fëmijët e bëjnë këtë. Ata fillojnë të kukurisin pa arsye

(shpesh në tavolinën e ngrënies apo në ndonjë ambient ku nuk duhet të qeshësh, dhe kukurisja vetë i bën të qeshin). E vërteta është kjo: vetë e qeshura mund t'ju bëjë të qeshni. Sekreti i lumturisë fshihet pas kësaj fjalie të fundit. Por të rriturit nuk e pranojnë gjithmonë këtë. Ata duan që fëmijët të kenë *arsye* për të qeshur. Teksa bëja udhëtime të gjata me makinë, që t'i çoja fëmijët të takonin të afërmit, më shumë acarohesha kur ata fillonin të qeshnin dhe të kukurisnin në sediljen mbrapa, pa arsye. Dhe kisha gjetur një marifet, frenoja papritur. "Përse qeshni?" u bërtisja. "Nuk keni *arsye* pse të qeshni! Kjo autostradë është e rrezikshme dhe po përpiqem të ngas makinën këtu!"

Por të rriturit si unë mund të duan ta kthejnë prapë atë vlerësim për spontanitetin e gëzueshëm. Mund të duam të përballemi me pyetjen, "Cila gjë më bën më shumë të këndoj?" Dhe më pas kuptoni përgjigjen: "Të kënduarit". Çfarë ju sjell në humor për të kërcyer? Kërcimi. Herën tjetër që do t'i kërkoni dikujt për të kërcyer dhe ata thonë, "Nuk më vjen të kërcej," ju mund t'ia ktheni: "Epo kjo është ngaqë nuk po kërcen."

100. ECNI ME DASHURINË DHE VDEKJEN

"Unë jam frikacak."

Kështu niste libri. Ishte një roman që po e lexoja jo shumë kohë pasi kisha përfunduar shkollën e mesme dhe ato fjalë të para më habitën. Mbaj mend që i kisha ngulur sytë, i pamundur për të vazhduar leximin dhe isha kaq i shtangur. Asnjëherë nuk kisha krijuar kaq shpejt lidhje me një libër. Gjithashtu unë isha frikacak. Thjesht nuk e kisha pranuar

asnjëherë kaq hapur sa autori i librit *A Walk with Love and Death* (Një ecje me dashurinë dhe vdekjen). Autori ishte Hans Koning dhe libri bënte fjalë për një histori dashurie në Mesjetë, i cili më vonë u bë film nga John Huston, por asnjë nga këto nuk kishte rëndësi. Ajo çfarë kishte rëndësi, ishte se në këtë planet, kishte edhe një frikacak tjetër përveç meje. Edhe sikur të ishte i trilluar, ato fjalë ishin mjaftueshëm të vërteta për mua.

Imazhi për veten time në kohën kur po lexoja librin bazohej në frikërat e mia dhe asgjë tjetër. Në mendjen time, unë isha vërtet një frikacak. Dhe nëse dikush do të më thoshte se kam bërë diçka të guximshme, do të mendoja se duhet ta kishin gabim. Ose se nuk e dinin se sa e lehtë ishte ajo që bëra.

Nga vinte ky imazh për veten time? Nuk u vë faj prindërve të mi, sepse unë besoj se imazhin e vetes tonë e krijojmë vetë dhe unë mund të zgjidhja ta mbaja atë ose jo. Edhe pse nuk u vë faj prindërve të mi, mund ta kuptoj se ku e mora *idenë* që jam frikacak, nga inkurajimi i tyre.

Edhe mamaja ime, gjithashtu kishte frikë nga çdo gjë. Ajo jetoi deri në moshën 66-vjeçare, pa kaluar asnjëherë në korsinë e majtë; kishte kaq shumë frikë nga makinat që vinin. (Dinte vetëm të bënte disa kthesa djathtas, për të arritur në gjysmë.) Ajo më mbështeste dhe më thoshte se isha njësoj si ajo. Një frikacak, mendoja unë. Ajo ishte shumë e dashur dhe e dhimbshur ndaj kësaj, por imazhi im për veten u bë i palëkundshëm. Megjithatë, mamaja më tha se do të përpiqej të ishte e gatshme të më ndihmonte të bëja gjërat e shumta që ajo mendonte se nuk do të isha i aftë t'i bëja.

Babain tim e kam takuar kur isha 2 vjeç e gjysmë. Ai ishte një hero lufte, i cili ishte kthyer në shtëpi nga Lufta e Dytë Botërore dhe thuhet se kur ai hyri në shtëpi dhe më pa për herë të parë, unë ngrita sytë për të parë paraqitjen e tij mbresëlënëse me uniformë dhe thashë, "Kush është ai?"

"John Wayne," duhet të kishte thënë mamaja ime.

Babai im nuk kishte frikë nga asgjë. Ai ishte një ushtar me dekorata, një atlet i zoti, një biznesmen i fortë dhe i suksesshëm dhe lista vazhdon. Por shpejt ai mësoi diçka për djalin e tij të vogël – pa guxim. Kjo e mërziste atë.

Kështu, të dy prindërit dhe djali ishin dakord për këtë. Babai ishte i mërzitur, mamaja e kuptonte dhe djali thjesht kishte frikë. Ndoshta kjo është arsyeja pse, teksa rritesha, zbulova "guximin fals".

Unë zbulova – përmes përdorimit të një substance intoksikuese – se mund të bëhesha ai që doja. Por shpejt zbulimi i mrekullueshëm u kthye në varësi dhe e gjithë jeta ime vërtitej rreth varësisë sime ndaj saj. Ishin kohë të vështira, por siç do t'ju thotë çdokush që ka jetuar, gjatë atyre viteve, nuk kishte rritje apo përmbushje. Shpejt u bënë një makth i padurueshëm.

Fatmirësisht, u shërova. Kanë kaluar mbi 20 vjet qëkur i jam kthyer guximit të bazuar mbi kimikate. Gjatë periudhës së shërimit, e cila shpeshherë ishte e vështirë, mësova një lutje që ishte e mirënjohur për njerëzit e tjerë që po shëroheshin. Ata e quanin "Lutja e qetësisë," dhe me siguri e keni dëgjuar: *Zoti më dhëntë qetësinë për të pranuar gjërat që nuk mund të ndryshoj, guximin për të ndryshuar ato që mundem dhe mençurinë për të kuptuar ndryshimin.*

Besoj se quhej *lutja e qetësisë* sepse kjo është ajo çfarë të gjithë kërkonin nga lutja – qetësi. Nëse ndërprisni papritur

një periudhë të gjatë abuzimi me ndonjë substancë toksike, kjo mund t'ju shkaktojë paqetësi. Edhe pse çdo ditë që kalon, përmirësohesh, ajo lutje ishte diçka ku të mbështetesha.

Por pasi u mësova me të qenit i pastër dhe esëll, e dija se diçka ende mungonte – e dija se më duhej diçka më shumë se qetësia. Imazhi im i rrënjosur thellë se isha frikacak ende nuk ishte larguar, kështu, vëmendjen time e drejtova në pjesën e dytë të lutjes, guximi *për të ndryshuar gjërat që mundem.* Në mendjen time, nuk ishte më lutja e qetësisë – ishte bërë lutja e guximit. Guximi më mungonte prapë dhe ajo ndjesi frike personale ishte ende i gjithë imazhi im për veten. Më formoi të gjithë personalitetin tim.

Kur miku im Mike Killebrew më dha librin e Napoleon Hill, *The Master Key to Riches* (Çelësi kryesor drejt pasurisë), përgjigjja ndaj lutjes sime të guximit filloi të më vinte. Nëse nuk e kisha guximin brenda vetes, do ta krijoja. Në atë moment, procesi i vetëmotivimit filloi seriozisht.

Mund t'ju përmend shumë shembuj të frikërave që kisha, por për të ilustruar se si i mposhta, do të përdor shembullin që iu referova më parë – frika e të folurit në publik. Që atëherë kam mësuar se frikën e të folurit në publik nuk e kisha vetëm unë. Në fakt, konsiderohet frika numër një në popullsinë e sotme, madje edhe më e madhe se frika e vdekjes. Gjithsesi për mua, ishte një shfaqje e dhimbshme e frikës së madhe të përgjithshme që përbënte gjithë personalitetin tim. Njëherë, kur Woody Allen tha se kishte "frikë nga errësira dhe i frikësohej dritës së ditës," qesha me vetëdije. Ky isha unë.

Kur e detyrova veten më në fund që të bashkohesha me një klasë aktrimi, për t'u përballur me frikën time të të

folurit, për tmerrin tim, kuptova se isha i vetmi në klasë që nuk ishte aktor. Në seancën tonë të parë, të udhëhequr nga aktorja dhe trajnerja e talentuar Judy Rollings, dëgjova se si çdokush në klasë, flisnin për produksionet e fundit, që kishin qenë në skenë.

Judy na dha secilit nga një monolog të gjatë për ta mësuar dhe për ta recituar në seancën e ardhshme. E imja ishte nga *Spoon River Anthology* (Antologjia e lumit Spoon) dhe personazhi im ishte një gjykatës që kur kishte qenë i ri, e vinin në lojë, por që u ngrit për të gjykuar ata persona në komunitet, të cilët ishin tallur me të. Ishte një pjesë sfiduese dhe ndihesha i tmerruar.

E dija se më duhej të bëja diçka më të vështirë se recitali që të përgatitesha, kështu që vendosa ta bëj. E mësova përmendësh pjesën time dhe fillova ta performoj përpara njerëzve. I kërkoja kujtdo që do më dëgjonte, të ulej dhe të më shihte teksa e recitoja. E recitova përpara mikeshës sime aktore, Judy LeBeau, e cila më futi në klasë. E regjistrova dhe ia dërgova kompozitorit dhe komedianit Fred Knipe. E recitova përpara mikeshës sime, Kathy-t. I detyrova fëmijët e mi të uleshin qetësisht dhe të më shihnin teksa e recitoja pa mbarim. Çdo herë, isha i frikësuar, zemra më rrihte fort dhe merrja frymë shpejt. Por çdo herë sa vinte e bëhej më e lehtë dhe më mirë. Më në fund, dita e seancës mbërriti. Mora pushim nga puna që këtë pjesë tre minutëshe ta përsërisja gjithë ditën. Kur seanca erdhi, isha tejet nervoz, por jo fort i tmerruar.

Judy Rollings kërkoi vullnetarë që të performonin monologjet e tyre dhe, teksa secili aktor me përvojë ngrihej për të bërë pjesën e tij, unë fitoja besim. Mund të shihja që edhe

ata ishin shumë nervozë. Ata po aktronin përpara miqve të tyre, që ndonjëherë është më e vështirë se përpara një audience normale. Ata po ngatërronin rreshtat e tyre dhe në siklet, kërkonin ta nisnin nga e para. Disa nga zërat e tyre dridheshin. U inkurajova. Më në fund, me vetëm një apo dy që kishin ngelur, dola vullnetar dhe eca ngadalë drejt pjesës së përparme të dhomës.

Ajo çfarë ndodhi më pas ishte diçka të cilën nuk do ta harroj kurrë. Teksa shkoja drejt pjesës së përparme të dhomës, fiks para se të kthehesha me fytyrë nga mësuesja dhe klasa, një zë në mendjen time më foli dhe tha vetëm një fjalë: *Showtime*. Me një vërshim të papritur energjie, aktrova pjesën time. Zëri im ngrihej lart dhe kapte pikat dramatike, më pas zbriste poshtë për të vënë në dukje fjalitë delikate dhe pjesët që iu bëra një interpretim gazmor, po shkaktonin të qeshura të mëdha në klasë. Kur përfundova, ngrita sytë lart dhe pashë që e gjithë klasa kishte shpërthyer në duartrokitje – diçka të cilën Judy u kishte thënë të mos e bënin për asnjërin.

Kur shkova në shtëpi atë mbrëmje, isha si në parajsë. Vazhdoja të recitoja monologun tim me zë, duke u kënaqur nga kujtimi i të qeshurave dhe duartrokitjeve. Gjëja që mendoja se kisha më shumë frikë në jetën time, në një mënyrë ishte nën kontroll. Dhe i përsërita vetes parimin që kisha përdorur për ta bërë të ndodhte kjo – sa më shumë të djersij në paqe, aq më pak do të gjakosem në luftë.

Shpeshherë kthej kokën dhe shoh cili isha kur u ndesha për herë të parë me fjalët: "Unë jam frikacak," në librin *A Walk With Love and Death* (Një ecje me jetën dhe vdekjen). Dhe kuptoj se sot kam diçka të cilën nuk e kisha atëherë,

njohuria se guximi mund të krijohet. Unë kam ende frikëra, por nuk *jam* më frika vetë. Nuk e mendoj më veten si frikacak. Dhe kur njerëzit më lavdërojnë mbi diçka që kam bërë, të cilën mendojnë se ishte e guximshme, nuk i shpërfill sikur të ishin të çmendur apo budallenj.

Ka një mënyrë që motivoj veten për të mposhtur çdo frikë që më pengon sot. Është një mënyrë të cilën nuk ia kam treguar asnjëriu deri tani, sepse ka një emër të çuditshëm. Unë e quaj "ecja me dashurinë dhe vdekjen". Kur më duhet të kaloj diçka, të përballem me diçka, apo të krijoj një plan të guximshëm veprimi, bëj ecje të gjata. Kur eci aq gjatë dhe larg sa duhet, më shfaqet *gjithmonë* një zgjidhje. Në fund, orientohem drejt rrugës më krijuese të veprimit.

"Kur ecni," shkruan Dr. Andrew Weil në librin *Spontaneous Healing* (Shërim i papritur), "lëvizja e gjymtyrëve tuaj është e kundërt: këmba e djathtë dhe krahu i majtë lëvizin njëkohësisht, më pas këmba e majtë dhe krahu i djathtë. Kjo lëvizje prodhon veprimtari elektrike në tru dhe ka një ndikim harmonizues në sistemin nervor qendror – një anë e dobishme e ecjes, të cilën jo medoemos e merrni nga ushtrimet e tjera." Unë e quaj një "ecje me dashurinë" sepse dashuria dhe frika janë të kundërta. (Shumica e njerëzve mendojnë se dashuria dhe urrejtja janë të kundërta, por nuk është e vërtetë.) Krijueshmëria më e mirë ndodh me një frymë dashurie dhe, siç thotë Emmet Fox, "Dashuria është krijuese dhe frika është gjithmonë shkatërruese."

E quaj një "ecje me vdekjen," sepse është vetëm pranimi dhe ndjesia e vdekjes që i jep jetës sime qartësinë që i duhet për të qenë emocionuese.

Ecjet e mia shpesh zgjasin shumë. Me çfarëdo sfide që të jem duke u përballur, teksa eci, më shfaqen këndvështrime

shumë të ndryshme. E di se një nga vlerat e vërteta është se kur eci, jam krejtësisht vetëm – nuk kam telefonata për t'u përgjigjur apo njerëz për t'u folur. Krijoj kaq pak nga kjo kohë në jetën time, saqë gjithmonë është e habitshme se sa e dobishme është.

Nxirrini sfidat tuaja në një shëtitje. Ndjeni motivimin që rritet brenda jush, teksa elektriciteti në trurin tuaj harmonizon sistemin nervor qendror. Shpejt do ta ndieni vërtet se jeni i zoti. Nuk keni pse luteni që të keni guximin për të ndryshuar gjërat që mundeni – do ta keni arritur tashmë.

Një mbrëmje, pa dashje zbulova diçka të jashtëzakonshme, teksa po drejtoja një seminar mbi arritjen e objektivave. Zbulova fuqinë e të menduarit në mënyrë negative. Teksa njerëzit në workshop po hasnin vështirësi për të listuar objektivat e tyre në një copë letër, mua më humbi durimi.

"Si do ta merrni atë që doni nëse nuk e dini se çfarë është?" i pyeta të gjithë, gjysma e të cilëve i kishin ende fletët bosh dhe një shprehi boshe në fytyrë.

"Në rregull," u thashë, "le t'i lëmë objektivat. Dua të provoj diçka ndryshe. Nxirrni një fletë tjetër dhe bëni këtë. Shkruani atë që *nuk* doni në jetën tuaj. Listoni çdo problem madhor dhe burim shqetësimi që keni. Të gjitha shqetësimet tuaja. Të gjitha gjërat negative që mund të mendoni, edhe pse nuk janë bërë ende realitet. Edhe sikur të jenë gjëra që nuk doni të ndodhin në të ardhmen. Merrni kohën tuaj dhe jini rigorozë."

Ajo çfarë pashë më pas më la me gojë hapur. Energjia e gjithë dhomës u ngrit dhe çdokush në workshop po shkruante pafundësisht. Nuk kaloi shumë dhe disa njerëz po pyesnin nëse mund të përdornin një faqe të dytë.

Diçka e çuditshme dhe elektrizuese po mbushte ajrin teksa njerëzit po shprehnin frikërat dhe ankesat e tyre. Letrat u mbushën me bojë dhe njerëzit po shkundnin duart dhe gishtat që të mos i zinte ngërçi nga të shkruarit aq shumë. Kur u thashë ta përfundonin ushtrimin, dhoma po gumëzhinte.

Siç duket kisha çliruar diçka që nuk ishte më parë aty. Në atë moment pashë vërtet për herë të parë, fuqinë e negativititetit. Në fakt, e kisha parë edhe më përpara. Kur mora kohën për të parë mbrapa jetën time, kuptova se të thosha *jo* ishte një qëndrim më i fortë për t'u mbajtur, sesa të thosha *po*. Është pasionante dhe e fuqishme. Krahasuar me *jo*-në, *po*-ja është më e lëkundur dhe e dobët. I thashë *po* mijëra pijeve alkoolike në jetën time. Por nuk ndodhi derisa një mëngjes me dhimbje koke dhe vetëvrasës, thashë *jo* dhe jeta ime u ndryshua krejt.

Të thoni *jo* është e fuqishme, sepse vjen nga pjesa më e thellë e shpirtit. Ka disa gjëra të cilat thjesht nuk mund t'i tolerojmë. Kur e kuptojmë plotësisht fuqinë e atyre *jo*-ve thellë brenda nesh, mund t'i përdorim për të motivuar veten si asnjëherë më parë.

Kur njerëzit i mbushën fletët e tyre me atë që *nuk* donin, u ngarkuam duke kthyer problemet në objektiva. Nuk doni të falimentoni? Atëherë le të vendosim një plan për begati! Nuk doni të peshoni sa dy miqtë tuaj të ngushtë së bashku? Atëherë le të nisim një program të ushqyeri dhe ushtrimesh! Çdo *jo* mund të kthehet në një *po* të fuqishme.

Kështu, nëse keni ngecur pa asnjë objektiv, ëndërr apo përkushtim vërtet motivues, atëherë në fillim bëhuni negativ. Gjeni atë që nuk e doni aspak – atë që e keni frikë dhe i

tmerroheni tërësisht dhe refuzoni ta lejoni në jetën tuaj – më pas kthejeni në anën e kundërt, pozitive, dhe shihni se çfarë ndodh. Do të jeni më i motivuar nga ç'keni ëndërruar ndonjëherë se mund të ishit.

Këtë e kam përdorur në takimet një me një, me njerëz të cilët nuk hapeshin dhe nuk më tregonin se çfarë donin. Thjesht u kërkoja të më tregonin çfarë *nuk* donin të ndodhte dhe pastaj fillonim. Sapo ta dini se çfarë është, bisedën mund ta ktheni në plane dhe objektiva emocionuese. Kjo shpjegon se pse kaq shumë njerëz të suksesshëm kanë pasur fëmijëri të vështirë, ndonjëherë duke jetuar në varfërinë më të skajshme. Ata kuptuan shumë herët çfarë nuk donin. Pjesa tjetër ishte e lehtë.

Herën tjetër që do t'ju mungojë pasioni kur mendoni për atë që doni, provoni ta ktheni në anën tjetër. Pyeteni veten se çfarë nuk doni dhe më pas ndjeni energjinë që rritet tek ju, për të mposhtur këtë problem. Kjo energji që po ndjeni është forma më e thellë dhe më primare e motivimit.

101. THJESHT ULËRINI

Winston Churchill ka thënë dikur: "Unë mund të mos jem luani, por më është lënë mua të vrumbullit."

Kur njerëzit më marrin për t'i trajnuar, gëzohem kur, një nga gjërat e para që vërej, është se vuajnë nga po të njëjtat mite që kam vuajtur edhe unë. Kjo më jep mundësinë që t'i kuptoj më shpejt dhe t'i nis në rrugën drejt arritjes. Miti parësor është ai që nënkupton citimi i Winston Churchill-it. Ideja se më duhet të zbuloj *nëse jam i zoti sa duhet*, që më

jepet nga identiteti im i deritanishëm, për të bërë atë që vërtet dua.

Përgjigjja është jo. Vetëm niseni. Nëse ju duhet të hungërini si luan, nuk keni pse të zbuloni në fillim nëse jeni vërtet i tillë. Vetëm hungërini. Shumë energji e çmuar humbet kur përpiqemi të zbulojmë identitetin tonë dhe pse jemi kështu. Ne humbim këtë fakt të jetës: veprimi nuk do t'ia dijë se kush jeni.

102. EKSPERIMENTONI ME LUMTURINË

Ne kemi lindur për të qenë të lumtur.

Udhëheqësi shpirtëror Poonjaji ka thënë dikur, "Lumturia është e përhershme. Është gjithmonë aty. Ajo çfarë vjen dhe ikën është palumturia. Nëse identifikoni atë që vjen dhe ikën, do të jeni i palumtur. Nëse identifikoni atë që është e përhershme dhe gjithmonë aty, do të jeni vetë lumturia."

Lumturisë sonë ne i shtojmë shqetësimet, frikërat, besimet dhe vizionet e errëta që lindin nga pasiviteti. Krijojmë një barrë. Nëse duam të gjejmë atë çfarë është në zemër të gjërave (lumturia), vetëm duhet të qeshim, të kërcejmë ose të këndojmë... OSE: përkushtojuni një pjese të qëllimshme të punës aq gjatë sa duhet (pa shpërqendrim) derisa drita të ndriçojë.

Njerëzit besojnë se ka një gjendje të përgjithshme mendore të quajtur lumturi, për të cilën duhet të gjejnë një mënyrë për ta arritur. Kështu ata fillojnë të organizojnë rrethanat e jashtme që të përputhen me vizionin që ata mund të kenë për lumturinë. Ata gjejnë një bashkëshorte dhe blejnë një

shtëpi. Marrin një qen dhe bëjnë një fëmijë. Gjejnë një punë dhe blejnë një makinë. Shtojnë vazhdimisht rrethanë pas rrethane. Shpejt vjen varka dhe një shtëpi e dytë. Po përse një varkë dhe një shtëpi të dytë? Sepse makina dhe shtëpia e parë nuk ia arritën qëllimit. Nuk i bënë të ndjenin lumturi të përgjithshme dhe të vazhdueshme.

Më pas, një ditë, një stuhi godet qytetin dhe shtëpisë në anën tjetër të rrugës i bie një pemë gjigante. Fëmijët kanë ngecur brenda, dhe ju vraponi me shpejtësi përgjatë rrugës, zvarriteni përmes rrënojave, dhe shpëtoni një fëmijë. Teksa qëndroni ulur në oborr dhe merrni përqafime nga mamaja dhe babai i fëmijës, ju jeni më i lumtur nga ç'keni qenë ndonjëherë. Pse s'mund ta përdorni atë kujtim për të gjetur natyrën e vërtetë të lumturisë? Pse ju, dy javë më vonë, po kërkoni një shtëpi të re, një bashkëshorte tjetër, një makinë të re, apo një banak të ri?

Njëherë pyeta veten se çfarë pune duhet të bëja. Kisha qenë në botën e reklamimit, të shkrimit të njoftimeve dhe reklamave, por kur kompania falimentoi, e humba punën. *Cili është profesioni im i vërtetë?* pyesja veten. *Cila është puna ime e vërtetë?* Vendosa të bëj një shëtitje të gjatë dhe të mendoja për të kaluarën time. Kur kam qenë më i lumtur? Më i emocionuar? Më i ndriçuar? Kur mund të thosha se kisha qenë vërtetë *në zjarr*?

Përgjigja më erdhi një mbrëmje, gjatë shërimit tim nga varësia. Isha në një sallë të madhe takimi dhe më kërkuan mua të isha folësi. *Kush, unë?* Nuk isha aspak i përgatitur. Isha gjithashtu me grip. Kështu u ndjeva shumë keq. Kisha edhe një frikë të madhe nga të folurit në publik. Një përzierje e keqe rrethanash. U thashë jo.

Ata këmbëngulën, dhe më thanë *jepi*! Ata thanë se kishte të sapoardhur në trajtim të cilët gjithashtu kishin frikë, por ata kishin frikë se mos nuk jetonin dot pa drogë dhe alkool. Se ndoshta nuk do të kishin fare një jetë. Ata më pyetën se nga çfarë kisha frikë saktësisht? Mos ishte se do dukesha si budalla ngaqë nuk jam një folës i mirë? Ata më thanë të mos mendoja më për veten, por për të tjerët. Kjo më bindi.

Kështu shpërfilla frikën e gripin dhe ngjita shkallët drejt podiumit, për të dalë përballë asaj salle të madhe me njerëz. Fillova duke ngurruar. Më pas m'u kujtua se çfarë më kishte thënë sponsori im, përpara se të ngjitesha aty. "Thjesht tregoju të vërtetën," tha ai. "Vetëm tregoju të gjithëve se si ishte, çfarë ndodhi dhe si duket tani."

Kështu nisa t'i tregoj turmës së njerëzve se si ishte. Të gjitha të këqijat tragjike dhe komike që sfidonin vdekjen, në të cilat kisha marrë pjesë kur isha i dehur. Humbjet e vetëdijes. Koha në burg. Qëndrimi përpara gjykatësit. Të gjitha gënjeshtrat dhe tradhtitë e neveritshme. Dhe për një arsye të çuditshme, njerëzit në sallë po shpërthenin në të qeshura. Historia dhe jeta ime e trishtë kishin diçka, që i bënte të qeshnin vazhdimisht. Shihja audiencën dhe vëreja fytyrat më të lumtura që kisha parë ndonjëherë. Çfarë po ndodhte? Të gjithë të vërtetën po u tregoja. Dhe ndoshta gripi po më ndihmonte, po më ushqente me një lloj të çuditshëm energjie të vrullshme.

Më pas u tregova çfarë ndodhi. Mrekullinë e shërimit. Eklipsin total të zemrës sime. Kthimi i një jete. I pastër, esëll dhe i lirë, me tri vajza të dashura dhe një mundësi të dytë. U tregova si e bëra. Se si i ndërmora hapat drejt shërimit.

Pas atij fjalimi, njerëzit u ngritën në këmbë dhe më duartrokitën, dhe më pas, isha i rrethuar nga njerëz për një orë. Ata thanë se hapat drejt shërimit i kisha shpjeguar më mirë se çdokush, në një kohë të gjatë. Cila ishte formula? Përzierja e gripit me frikën dhe shtimi i një dëshire të bazuar në turpin që ndjeja, për të ndihmuar të rinjtë në trajtim? Jo. Hapat. Ato ishin formula. Hapat që mora drejt podiumit. Tre hapat e një fjalimi bashkues të cilat m'u treguan më përpara nga sponsori im: 1) Si ishte, 2) çfarë ndodhi, dhe 3) si duket tani. Këto hapa.

Kështu, kur mendova se çfarë pune dhe çfarë hapash më bënin të lumtur, kujtova atë natë dhe në moment vendosa se do të bëhesha një mësues për shërimin. Por jo vetëm për alkoolin dhe drogën. Por për të gjitha varësitë më pak shkatërruese, si trishtimi, pendimi, zvarritja, mungesa e pasurisë, mungesa e klientëve, problemet e karrierës dhe arritja e pamjaftueshme e objektivave. Dhe kështu ndodhi që, duke ditur se nga vjen lumturia ngaqë lashë jetën time të ishte një eksperiment, duke e testuar në vend që t'u besoj të gjithë librave, zbulova punën time. Ju duhet të keni zjarr për të ndezur një tjetër. Vetëm një shkrepëse, vetëm një zjarr, mund të nisë një zjarr motivues.

103. KAPENI JETËN NGA DOREZA

Kur krijova një seri audio të titulluar *MINDSHIFT* (Ndryshimi i mendjes) doja të thosha se ndonjëherë, ndryshimi i mendjes së dikujt mund të jetë kaq i thjeshtë, kërcen drejt jush, ndërsa keni mbyllur sytë dhe keni marrë frymë. Krejt

papritur, ju nuk keni ngecur me këto gjëra që besoni për botën, dhe të ardhmen imagjinare negative që njerëzit e mendojnë gjithë ditën. Gjatë gjithë ditës, njerëzit fiksohen me të ardhmet e tyre imagjinare negative.

Dhe një nga mënyrat e shumta që të ktheheni në gjendjen krijuese, është të dilni xhiro pranë detit. Dhe deti mund të jetë gjithçka. Mund të jetë një bimë e bukur brenda shtëpisë sime. Mund të jetë një pikturë e mrekullueshme në mur. Kuptojeni të gjithën, plotësisht, lëreni t'ju mbushë thellë me frymë, mbyllni sytë dhe, të gjitha ato mendime që ju mbanin të burgosur, mund të largohen. Qoftë nëse po e përfytyroni, ose jeni vërtet në det dhe po bëni një shëtitje, po vështroni tërësisht me vëmendje pamjen, duke qenë të pranishëm me të, duke e lënë të jetë e vetmja gjë, të merrni frymë thellë, të dëgjoni tingujt, të dëgjoni dallgët dhe të jeni atje sepse kjo thyen rregullin, thyen kontrollin që këto besime negative kanë mbi ju, çliron atë ndjesinë e tmerrshme se besimet negative janë e vërteta për jetën, të cilat, nuk janë aspak ashtu. Janë thjesht besime negative. Kështu, kur ngadalësoj, unë dal jashtë të ardhmes sime imagjinare negative. Në mendjen time nuk vrapoj përmes së ardhmes, dhe e kthej veten në pamjen e përgjithshme, të relaksuar dhe të tanishme.

Ka një histori të vjetër për një shitës këpucësh i cili shkon në një shtet të largët, mbërrin atje, sheh se askush nuk vesh këpucë, dhe thotë: "Oh, jo. Nuk kam për të bërë asnjë shitje në këtë udhëtim. Askush nuk vesh këpucë këtu". Një shitës tjetër shkon tek i njëjti shtet, sheh se asnjë nuk vesh këpucë, dhe thotë: "Oh, po. Kam për të pasur një ditë të suksesshme këtu, se të gjithë s'paskan ende këpucë!".

Jetën mund ta kapni nga doreza ose nga tehu. Kur të jeni në të ardhmen gjithmonë do ta kapni atë nga tehu. Dikush ju hedh një thikë. Ju e kapni. Shitësi i dytë i këpucëve është ai që e kapi thikën nga doreza. Kurse i pari e kapi nga tehu.

Sa më shumë të ngadalësoni, ngadalëson edhe jeta. Thika që hidhet drejt jush ngadalëson dhe është më e lehtë ta kapni nga doreza.

Dhe sa më shumë të vraponi përpara, në të ardhmen tuaj, atë negativen, me të cilën njerëzit fiksohen, aq më shpejt po përpiqeni të zgjidhni probleme që nuk ekzistojnë dhe kjo ju bën ta kapni gjithmonë thikën nga tehu, ose me fjalë të tjera, të shihni vetëm lajme të këqija dhe t'i kaloni të gjitha lajmet në filtrin e atyre të këqijave. *Oh, jo, ekonomia nuk është mirë dhe si rrjedhojë, nuk kam për të bërë para.* Epo, në të vërtetë, shumë njerëz i fituan paratë duke ditur ç'të bënin gjatë Depresionit, duke ditur se kishte shërbime të reja që duheshin dhënë dhe gjëra të reja që duheshin bërë. Ata nuk hoqën dorë vetvetiu.

104. DËRGOJINI VETES MESAZHE

Unë kam mesazhe, citime, thënie të caktuara, të cilat i lexoj në mëngjes. Është një thënie të cilën e lexoj në çdo rast dhe nuk do ta zhvendos kurrë nga renditja: "Ai që nuk mposht çdo ditë një frikë, nuk e ka mësuar sekretin e jetës." – Ralph Waldo Emerson

Sistemi ynë i zakonshëm është që jo vetëm të shmangim atë që kemi frikë, por gjithashtu të shmangim dijeninë se po shmangim gjëra. Nuk e dimë përse e kemi këtë ndjenjë të paqartë rreziku dhe pasigurie. Thjesht e dimë se është aty.

Çdo ditë që shmangem, bëhem më i dobët dhe frikacak. Frikësohem më shpejt, ndonjëherë edhe nga gjërat më të vogla – zilja e telefonit, një e-mail nga një kreditor. Guximi dhe forca nuk qëndrojnë në vend. E njëjta gjë është e vërtetë për shpirtin dhe gjendjen time emocionale. Çdo ditë që e anashkaloj këshillën e Emerson-it për t'u përballur me një frikë të vogël ose të madhe, është sikur krahu im të mos ngrejë një peshë të vogël ose të madhe. Dobësia futet brenda. Prandaj, këtë citim e përdor si një mesazh në kohë për mua, nga Emerson. E shoh në mëngjes sepse e kam vënë si një mënyrë për të motivuar veten. Dhe funksionon.

Ja një tjetër (tjetër mesazh motivues!) të cilin e mbaj në raftin e librave, dhe sigurohem ta kuptoj tërësisht, të paktën një herë në javë:

"Është e rëndësishme të kuptoni qartë se mënyra e vetme që të keni ndikim në jetë, është veprimi. Bota nuk do t'ia dijë se çfarë qëllimi keni, sa të përkushtuar jeni, si ndiheni dhe çfarë mendoni dhe sigurisht nuk ka asnjë interes se çfarë doni ose jo. Vështrojeni jetën se si jetohet dhe shiheni vetë se bota lëviz për ju kur veproni." – Werner Erhard

105. PROVONI TË RIKRIJONI VETEN TUAJ

Një person në një nga seminaret e mi, erdhi drejt meje gjatë një pushimi dhe tregoi me gisht titullin e librit tim *Reinventing Yourself* (Rikrijoni veten tuaj) dhe më tha se ishte e ofenduar nga ky titull.

"Çfarë nuk shkon me mua që më duhet të rikrijoj veten time?" tha ajo.

"Nuk ke pse e rikrijon veten," i thashë. "Dhe nuk ka pse të ketë diçka gabim tek ty që ta ndreqësh."

Frika nga ndryshimi është rrënja e pjesës më të madhe të palumturisë. Edhe kompanitë janë kështu – kompani të cilat ngecin në mënyra të vjetra, kapen pafundësisht pas zonës së rehatisë, duke mos rrezikuar.

Atëherë, cila është përgjigjja e pyetjes, *Përse duhet ta rikrijoj veten time?* Është gati njësoj sikur të jeni në një ritakim me miqtë e shkollës së mesme, jeni ulur në tavolinë dhe ata po luajnë të gjitha këngët që ishin të njohura kur ishit në shkollë të mesme dhe dikush vjen dhe ju thotë, "Të lutem kërce me mua," dhe ju i thoni vetes dhe atyre, "Përse duhet të kërcej?" Epo, kjo pyetje është absurde. Kërceni, thjesht kërceni. Kërceni për t'u kënaqur. Shkoni dhe kërceni dhe do ta shihni se pse duhet. Po e njëjta ndjesi është e vërtetë kur rikrijoni veten tuaj. Rikrijojeni veten tuaj dhe do ta shihni se përse po e bëni. Argëtimi dhe gëzimi i vërtetë qëndron në rikrijimin. Nuk qëndron në zbulimin e arsyes.

106. ZGJIDHNI PËRGJIGJEN NË VEND TË REAGIMIT

Psikologu i shquar Rollo May ka thënë: "Liria njerëzore përfshin aftësinë për të ndaluar dhe për të zgjedhur përgjigjen e vetme së cilës duam t'i japim rëndësinë tonë." Njerëzit që gëzojnë më shumë krijueshmëri gjatë ditëve, javëve dhe jetëve të tyre, gëzohen kur mësojnë dallimin ndërmjet reagimit dhe përgjigjes."

Reagimi ndodh kur më vjen një e-mail që më zemëron ose më acaron dhe unë i kthej një përgjigje të ashpër e cila e

përkeqëson marrëdhënien, ose kur një anëtar i familjes thotë diçka dhe unë i kthej një përgjigje me sarkazmë. Këto janë reagime emocionale.

Nëse dua të ndërtoj marrëdhënie të shkëlqyera në jetën time profesionale dhe personale, duhet të nis të *përgjigjem* dhe jo të reagoj. Përgjigjja është një krijim që bazohet në atë marrëdhënie që unë dua të kem, *jo* në atë që ka thënë personi tjetër. Ndjek përkushtimet dhe krijueshmërinë time, mbi ndjenjat negative të menjëhershme. Siç vë në dukje psikologu dhe autori i shquar, Rollo May, thjesht duhet të mësoheni të ndaloni.

Impulsi i zakonshëm mund të jetë reagimi emocional ndaj njerëzve. Por brenda këtij pushimi mund të kujtoj qëllimin tim të vërtetë. Mund të përqendrohem në përkushtimin tim për të mos i lënë të tjerët të më poshtërojnë. Teksa ndaloj, mund të shoh përfitimin që të mos marr gjë personalisht. Më pas, kur në pushim marr frymë, mund të kthehem në "gjendjen e krijimit". Çfarë lloj marrëdhënie dua vërtetë me këtë person? Cila përgjigje do t'ia përshtatej më shumë kësaj?

107. ZBATOJENI LIBRIN QË LEXUAT

Poeti i madh Ezra Pound ka thënë, "Saktësisht, duhet të lexojmë për fuqi. Një person që lexon duhet të jetë shumë i gjallë. Libri duhet të jetë një top drite në duart e dikujt."

Kam zbuluar se një libër i shkëlqyer është edhe më i fuqishëm kur e lexoj për herë të dytë, sidomos nëse kam gati një vit pa e lexuar. Fitoj më shumë nëse e lexoj këtë libër për

herë të dytë, sesa kur lexoj ndonjë libër të ri për herë të parë. Është dallimi ndërmjet informacionit dhe transformimit.

Njerëzit më thonë shpesh, "Më pëlqen shumë ai libër, por problemi është ta vë në jetë."

Epo, përgjigja ime për këtë është se zbatimi është gjithçka. Ta doni librin nuk është gjë. Nuk ka të bëjë sa libra keni lexuar, por sa keni zbatuar. Si rrjedhojë, është më mirë të lexoni të njëjtin libër katër herë, sesa të lexoni katër libra të ndryshëm një nga një. Në vend të kësaj, shumica e njerëzve përpiqen të mbledhin njohuri. Por kur mblidhet kjo nuk ju ndihmon, por ju bën të shëndoshë dhe të tejmbushur.

Një mik më tregoi 100 librat që mendonte se çdokush në profesionin tim duhet t'i lexojë. Do të preferoja po të më tregonte *një libër* që duhet ta lexoj 100 herë. Ndryshimi qëndron mes një jete që ndryshohet dhe një jete që ngarkohet me njohuri të shumta dhe jo të domosdoshme.

Ne mund të ulemi dhe të meditojmë gjithë kohën koncepte filozofike, por kjo nuk do ta ndihmojë jetën tonë. Ajo çfarë ju ndihmon është t'i testoni gjërat, t'i eksperimentoni, t'i provoni, dhe ngazëllimin për konceptet ta vendosni *menjëherë në veprim!*

Shumë herë, kur lexoj diçka, më ndizet përbrenda një si zjarr (për shembull, libri i Bruce Lee-së, *Jeet Kunde Do*). Nis fillimisht në mendjen e zemrën time, pastaj entuziazmohem i tëri. Më pas, ajo çfarë dua gjithmonë të bëj është të përfshij një lloj procesi ku të monitoroj veten, që të sigurohem se do ta zbatoj. Kështu, në mënyrë qesharake, kur dikush thotë, "Kam problem me zbatimin," përgjigja ime është, "Atëherë, *zbato më shumë.*"

Në të vërtetë nuk ka asnjë problem, vetëm nëse po hutoheni nga rrethanat. E zëmë se po lexoj një libër për

Bruce Lee-n dhe ushtrimin dhe entuziazmohem shumë, sepse thotë, në qoftë se një person bën 10 000 hapa në ditë, presioni i tij i gjakut... dhe gjithë biomarkerat[1] (apo matësit jetësorë?) përmirësohen. Ai ka për të jetuar 10 vjet më shumë dhe do të ketë një cilësi më të mirë jetese, sesa një person i zakonshëm që bën 3 000 hapa në ditë. Kur e lexoj këtë gjë, brenda meje nis një zjarr motivimi dhe mendoj se do të jetë argëtuese. Filloj të entuziazmohem. Por këtu zbatimi është gjithçka.

Kështu, blej një pedometër. Në mur vendos një grafik ku ndjek se sa hapa bëj çdo ditë. Sa kohë do të më duhet të gjej çdo ditë rrugën prej 10,000 hapash? Kështu krijoj një lojë për këtë, e ndjek dhe shënoj rezultatet.

Nuk i shënoj rezultatet jo se duhet të jem një mashkull alfa konkurrues, por sepse elementi i lojës ka një efekt paradoksal mbi qeniet njerëzore. Paraqet përgjegjshmëri (sepse po numëroni), gjë që vërtet duhet. Dhe shton gjithashtu një element argëtues të lojës. Teksa shënoja hapat që bëja, krijova një lojë të thjeshtë që më sfidonte të bëja më shumë hapa në dhjetor, sesa në nëntor. Krijova një garë midis "Vetes në dhjetor" kundër "Vetes në nëntor" dhe një mëngjes dhjetori, zbulova se kisha fituar. Kaq ishte. Mund ta mbyllja lojën sepse mbaroi, dhe shifrën e muajit të kaluar e kalova!

Elementi i lojës në gjithçka që vini në zbatim, shton një ndjenjë të mrekullueshme argëtimi. Keni përgjegjësi, ka një tabelë për regjistrimin, dhe gjithashtu, keni një ndjenjë për të fituar. Është argëtuese, dhe unë po fitoj. Kjo është e vërtetë për gjithçka. Jo vetëm ushtrimet fizike.

[1] Biomarker (angl.) – një tipar specifik fizik që përdoret për të matur ose treguar efektin ose progresin e një sëmundjeje ose të gjendjeje të caktuar (Shën. i përkth.).

Është e vërtetë për njerëzit që shesin ose reklamojnë shërbimet e tyre. Në momentin që ata fillojnë të marrin parasysh se sa kohë i kushtojnë shitjes dhe marketingut, si rezultat, ato përmirësohen.

Kështu, për personin që thotë, "E kam të vështirë të zbatoj," përgjigjja ime është, "Kjo ndodh sepse nuk po zbaton. Ja pse e ke të vështirë."

Nëse dikush thotë, "Sapo u regjistrova në një qendër të re fitnesi, por problemi qëndron se e kam të vështirë ta detyroj veten të shkoj." Përgjigjja ime do të ishte, "Atëherë shko." Shko tek qendra. Nuk ka ndonjë ndryshim të madh midis dëshirës për të shkuar dhe vajtjes. Ne mendojmë se ka ndryshim të madh, por gabohemi dhe për këtë gjykim të gabuar, paguajmë një çmim të lartë. Midis dashjes për të shkuar dhe vajtjes, ne vendosim pengesa false dhe këtu futet hutimi prej rrethanave.

Ja përse unë besoj se trajnimi është një profesion i fortë, sepse nëse e dini se për një javë do të shkoni të shihni trajnerin dhe nëse e dini se ju dhe trajneri juaj keni rënë dakord se këtë javë do të bëni disa ushtrime të caktuara për të parë se si do të dalin, ju do të siguroheni që t'i bëni ato ushtrime. Sepse kur të uleni sërish me trajnerin, do t'i tregoni se si ishin. Këtu paraqitet elementi i lojës, përgjegjësia. Fjala "trajnim" vjen nga sporti, jo nga ndonjë fushë psikologjike apo spirituale. Sapo ta kuptoni të gjithë këtë, mund të bëheni regjisori i filmit të jetës suaj. Ju zgjidhni ushtrimin dhe më pas bërtisni: "Aksion".

108. BËNI ATË QË MUNDENI SOT

Ndonjëherë njerëzit më dërgojnë e-mail për të parë nëse mund të punojnë me mua për një vit, që të jem trajneri dhe partneri i tyre në ëndrrën e tyre të madhe, së cilës i janë përkushtuar *tani*. Nuk jam kundër ëndrrave të mëdha, por shfaqet një problem kur ky objektiv është gjithçka keni dhe nuk ka asnjë mënyrë që të kaloni një ditë të shkëlqyer, sepse, teksa kaloni ditën dhe keni bërë kaq pak progres drejt ëndrrës suaj, ju duket një ditë e keqe. Ose ju duket një ambicie e pashpresë, dhe ky objektiv në fund dëmton vetëvlerësimin tuaj. Përfundon gjithmonë duke ju kujtuar sa herë që e shihni, se *sa larg jeni nga vendi ku doni të shkoni.*

Më pas, objektivi përforcon idenë se nuk jeni i zoti sa duhet, ose nuk e keni arritur ende, ose nuk keni mbërritur ende. Nuk ia keni dalë. Keni akoma shumë rrugë për të bërë. Të gjitha këto mendime janë demotivuese dhe demoralizuese. Nuk ju ndihmojnë. Atëherë, ja ku kam një objektiv të mrekullueshëm; e kam vendosur në mur, dhe vetëm më kujton që nuk e kam arritur ende. Nuk jam i zoti sa duhet. Më zbehet frymëzimi. Ajo që duhej të më frymëzonte, po më dekurajon. Dhe kështu, nëse programimi apo identiteti im bëhet fjalia *nuk e kam arritur ende*, është e vështirë të entuziazmoheni dhe nga ky pozicion të keni një ditë të shkëlqyer.

Ajo çfarë më pëlqen të bëj, kur unë ose një nga klientët e mi ka si objektiv rezultatin, është që këtë objektiv ta bëj të më ndihmojë me informimin e asaj që do të bëj *sot*. Për shembull, një atlet i Lojërave Olimpike si Michael Phelps, mund të ëndërrojë për gjashtë medalje ari, por ai dhe trajneri

i tij, duhet ta pakësojnë dhe ta përkthejnë në atë *ditë* që do të kenë *sot* në pishinë. Çfarë dite, nëse përsëritet, do ta çojë drejt atij objektivi?

Nëse dua që trupi im të duket në një mënyrë të caktuar, atëherë si duhet të ushtrohem dhe si duhet të jetë dieta ime *sot*, që të dukem ashtu? Ajo që kërkojmë që të keni performancën më të mirë njerëzore edhe në ato kategori si lumturia materiale, është "Çfarë mund të bëj *sot*?" Jo "Si ta arrij objektivin tim të madh dhe të mrekullueshëm aty në fund të rrugës?" Nuk ka asnjë rrugë, dhe nuk ka asnjë të ardhme të garantuar. Loja ndryshon. Jeta ndryshon. Si rrjedhojë, objektivi i vërtetë është të respektoni mikrokozmosin.

Dita është një mikrokozmos i vetë jetës. Natën, kur shkoni të flini ju mund të "vdisni" dhe kur zgjoheni të përjetoni rilindjen. Shumica e njerëzve këtë e shohin si gjë pozitive. Ata thonë gjëra të tilla si: "Uau, sa mirë kam fjetur... kam pasur një gjumë pa ëndrra... *kam fjetur top*. Ndihem shkëlqyer". Çdo mëngjes, ju lindni sërish.

Nëse mund të jetoj vërtet në këtë mënyrë, t'i mësoj fëmijët dhe klientët e mi të bëjnë të njëjtën gjë dhe ta praktikoj të jetuarin në këtë mënyrë, atëherë gjërat shkojnë gjithmonë mirë sepse kam kontroll dhe akses mbi energjinë time, tani. Kam për t'i bërë 100 pompa, kam për të ecur, vrapuar, kam për ta bërë përmbledhjen mbi librin, kam për të bërë 10 telefonata shitjesh. Të gjithë këto gjëra mund t'i bëj dhe nuk varen nga universi që duhet të më kthejë diçka.

Të gjitha ndodhin sot.

109. KRIJONI NJË SISTEM TJETËR!

Gjeniu i madh Buckminster Fuller ka thënë: "Nuk mund të ndryshoni asgjë duke e luftuar apo duke i rezistuar. Ju mund ta ndryshoni diçka duke e nxjerrë jashtë loje përmes metodave superiore." Të largoni diçka të keqe është dyfish negative: *diçka e keqe* dhe *largimi* janë të dyja gjëra negative. Që të ndryshoj jetën time, dua energji pozitive. Ajo që Buckminster Fuller thotë është një pjesë e rëndësishme e arsyes pse trajnimi dhe këshillimi funksionojnë. Trajneri nuk më tregon të zmbraps zakonet e këqija. Trajneri im më tregon të përdor metoda superiore të jetuari, të cilat i bëjnë gjërat e këqija një kujtim të largët.

Ajo çfarë mësova nga presidenti vizionar dhe i ditur i kompanisë Microchip Technology, Steve Sanghi, është se bota është një koleksion sistemesh. Kur m'u kërkua që të shkoja në atë kompani dhe të trajnoja punonjësit e saj, ata ndanë me mua kulturën e tyre dhe mua m'u hapën sytë. Çdo rezultat në jetë del nga një sistem. Dhe çdo sistem është i përsosur për rezultatin që merr. Atëherë, nëse nuk po merrni rezultatin që doni, shihni sistemin që po e jep. Me çfarë sistemi doni ta ndërroni?

Nëse marrja e shumë karbohidrateve dhe ushtrimi jo rregullisht po jep rezultatin 15 kilogram mbipeshë, në fillim dua të pranoj se ky sistem, është i duhuri për atë rezultat. Duke e parë sistemin si të përsosur për rezultatin që marr, nuk kam pse ta nxjerr veten "gabim" apo të "dobët". Është thjesht një sistem. Duke e zëvendësuar këtë sistem me një program të rregullt ushtrimesh dhe një dietë të balancuar, zbuloj se i kam humbur 15 kilogramët. Sistemin e vjetër e

nxjerr jashtë loje përmes metodave superiore. Kjo është mënyra e vetme që çdo gjë të ndryshojë.

110. GËZOJUNI TRAJNIMIT TË REZISTENCËS

Sa rëndësi i jepni rrethanës? A e lejoni t'ju vërë poshtë? Të mos ju lërë të veproni? A ju lë pesha e rrethanave pa asnjë mundësi për një vrull të guximshëm krijueshmërie?

Nëse do ta *ngrinit* më lart rrethanën, a do të bëheshit më i fortë? Disa njerëz këtë e quajnë trajnimi i rezistencës dhe e pëlqejnë shumë. Ata punësojnë një trajner personal që t'u tregojë si të marrin përsipër më shumë nga ky trajnim gjallërues.

Në jetën reale i largohemi, por më pas regjistrohemi në palestër për t'u përfshirë gjithë kohën. Trajnimin e rezistencës mund ta bëni çdo ditë dhe kudo. Mund ta konsideroni si *ngritje më lart të rrethanës*. Ose mund të shani, t'i shmangeni rrethanës dhe të bëheni më i dobët. Përdoreni (krahun tuaj, zemrën e madhe) ose humbeni.

Mënyra më e thjeshtë dhe e lehtë për të jetuar është thjesht të vuani dhe ta lini pamjen e shkëmbinjëve t'ju hutojë. Po bëheni më të përgjumur. Krahët dhe këmbët tuaja sa vijnë e dobësohen, në çdo frymëmarrje.

Nëse do të donit një gropë në oborrin mbrapa shtëpisë dhe unë ju sjell një lopatë, kjo do të ishte gjithçka që ju duhet. Nuk do t'ju duhej të kishit besim tek lopata. Gjëja më efektive që mund të bëni është të mos e mendoni dhe vetëm ta përdorni. Nëse do të më telefononit për të më thënë se në oborrin mbrapa nuk ka ende një gropë dhe nuk e dini

pse, do t'ju thosha se kjo ndodhi ngaqë nuk e keni përdorur lopatën.

"Përse nuk e përdor lopatën?"

Sepse nuk doni ta përdorni.

"Pse nuk *dua* ta përdor lopatën?"

Që ta përdorni lopatën, nuk ka nevojë të doni ta përdorni. Jemi bërë shumë të paqartë mbi kërkesat dhe dëshirat tona. Jemi llastuar kaq shumë me mendimin se duhet të kemi gjithçka që duam dhe kërkojmë, aq sa rrimë në vend. Veprojmë atëherë kur na teket!

Mos harroni që vetëm zjarri e ndez zjarrin.

Kur thoni "Nuk e zbatoj" ia keni dhënë tashmë përgjigjen problemit tuaj. Mënyra më e mirë për të motivuar veten është të veproni. Edhe pse mund të tingëllojë e padobishme!

Njerëzit duan të dinë si të motivojnë veten, në mënyrë që të ndërmarrin veprimet që u duhen për të pasur jetën që duan. Ajo çfarë ata nuk kuptojnë është se motivimi krijohet nga veprimi. Jo e anasjellta. Por sapo e kuptojnë, kanë një liri tjetër. Ata kuptojnë se thjesht mund të veprojnë pa u menduar shumë.

Ju e dini se uji është i akullt. Ngurroni me mendimin se nëse hidheni drejtpërdrejt, organizmi juaj do të tronditet. Por pastaj ju hidheni dhe pesë minuta më vonë jeni i gëzuar, uji po ju ngazëllon dhe po ju dëfren.

100 mënyra për të motivuar veten

100 mënyra për të motivuar veten ka qenë një sukses i menjëhershëm që kur u botua për herë të parë, përpara më shumë se dhjetë vitesh. Tashmë Chandler e ka rikrijuar këtë libër klasik, bashkë me një plan veprimi që të jetoni vizionin tuaj, në biznes dhe në jetë. Përmban 100 metoda të vërtetuara (plus dhjetë mënyra të reja) që të ndryshoni pozitivisht mënyrën se si mendoni dhe veproni – metoda të bazuara në reagimet e qindra mijëra pjesëmarrësve të seminareve ku Chandler flet.

100 mënyra për të motivuar veten ju ndihmon të depërtoni përmes barrierave negative dhe t'i zhdukni mendimet pesimiste që po ju pengojnë të arrini objektivat dhe ëndrrat tuaja. Ky botim përmban teknika mendore dhe shpirtërore të cilat nxisin veprimin dhe rezultatet në jetën tuaj. Nëse më në fund jeni gati të ndryshoni, tashmë ju keni fuqinë për ta kthyer qëndrimin tuaj pesimist në përmbushje optimiste.

KRIJONI VETEN QË GJITHNJË E KENI DITUR SE MUND TË BËHENI

"Nëse merrni më të mirën e Wayne Dyer dhe e bashkoni me më të mirën e Anthony Robbins, ajo që do të kishit, do të ishte sa gjysma e asaj që ka bërë Steve Chandler."

—Dale Dauten, *Chicago Tribune*

"Disa libra që mund t'ju ndihmojnë të zgjoheni dhe të ndryshoni janë ato të Steve Chandler-it, të cilin po e lexoj së fundmi. Gjëra të mrekullueshme. Po bëhem një admirues i tij."

—Joe Vitale, autori *bestseller* i librit *Attraction Factor* dhe kontribuues në librin *The Secret*

"Steve Chandler ju ndriçon me dritën e neonit të tij të brendshëm... ajo që ai sugjeron është shumë e fortë dhe inkurajuese..."

—Lisa Schnebly, *The Arizona Republic*

"Libri *100 mënyra për të motivuar veten* është i mrekullueshëm, frymëzues, i vërtetë dhe i guximshëm. Çdo faqe e tij ka diçka për të thënë. Është, pa dyshim, një libër të cilin do t'ua rekomandoj klientëve dhe miqve të mi."

—Devers Branden, bashkautore e librit *What Love Asks of Us*

ISBN 978-9928-4227-1-2

9 789928 422712

Çmimi 800 lekë