

15

Parimet e Suksesit
sipas
Behgjet Pacollit

Sipas idesë së Mimoza Thaçit

Intervista:

Redaktuan:

Realizimi teknik & foto e ballinës:

Shtëpia botuese:

Shtypi:

Mimoza Thaçi

Mentor Nazarko & Jeta Rudi

Erza Rudi

“Albanica”, Prishtinë

“Dukagjini”, Pejë

Ky libër paraqet përmbledhjen e një ligjërata të z. Behgjet Pacolli të moderuar nga znj. Mimoza Thaçi, Iam-Power, të datës 12 mars 2017, në Frankfurt të Gjermanisë.

Prishtinë, Korrik 2017

Copyright © Behgjet Pacolli

Mimoza Thaçi - Iam-Power

Falënderime për *15 Parimet e Suksesit sipas Behgjet Pacollit*

Një doracak i vogël, i fuqishëm, të cilin DUHET TA LEXOJË ÇDOKUSH që do të bëhet i suksesshëm dhe suksesin e tij apo të saj e bazon vetëm në punë dhe përkushtim.

Rruga drejt suksesit e z. Behgjet Pacolli është shembulli më motivues për të tjerët.

Ky libër i vogël bazohet në një diskutim publik të z. Behgjet Pacolli me qytetarët, në Frankfurt të Gjermanisë, më 12 mars 2017, të cilin kisha nderin ta moderoj. Ky event ishte edhe motivi kryesor i cili më inspiroi që thëniet dhe rekomandimet e tij të mos mbeten vetëm si një material interviste të një dëgjimi publik, por të shërbejnë edhe si motivim për gjeneratat e tjera.

Falenderoj z. Behgjet Pacolli, i cili më mundësoi që eksponimin e tij, pa ndonjë ndryshim, ta transformojë në këtë libër.

Falenderoj Jeton Islamin dhe bashkëpunëtorët e tij, e po ashtu Rrita Maxharajn dhe Ardian Demollin, të cilët kontribuan në mundësimin e diskutimit publik në Frankfurt, si dhe realizimin e këtij libri.

Mentor Nazarko dhe Erza Rudi dhanë një kontribut të madh në redaktim dhe dizajn, për të cilët shkon një falenderim i posaçëm.

Mimoza Thaçi

Behgjet Isa Pacolli

Ish-President, ish-zëvendëskryeministër i parë i Republikës së Kosovës

Lindur më 30 gusht 1951, në Marec të Prishtinës, Behgjet Pacolli është i biri i Isës dhe Nazmijes, i dyti nga 10 fëmijë, i martuar me znj. Masha Pacolli. Ai është prind i gjashtë fëmijëve: tri vajzave dhe tre djemve (Arbreshës, Selenës, Hanës, Isës, Diarit dhe Armanit).

Pas një jete dhe karriere të bujshme në botën e biznesit larg Kosovës, z. Behgjet Pacolli, që nga viti 2000, i është përkushtuar me shumë vullnet punës për përmirësimin e jetesës në vendlindjen e tij.

Të gjithë potencialin e tij ai e vuri në interes të Kosovës, duke lobuar në Bruksel dhe Uashington, me kompaninë e tij lobuese “*The New Kosovo Alliance*” (Aleanca Kosova e Re). Ai ka bashkëpunuar me disa figura shumë të larta të politikës botërore e sidomos të asaj amerikane, siç janë: Frank Carlucci, Norton Abramovitz, S. Waterman, Zbigniew Brzezinski, Janusz Bugajski, Henry Kissinger, e shumë të tjerë.

Për katër vite ai ishte edhe anëtar i bordit të organizatës CSIS, në komitetin që udhëhiqte Henry Kissinger. Nga aty hapi çdo derë që duhej hapur për të ardhur deri te pjekja e kushteve, derisa edhe presidenti Bush, gjatë vizitës së tij në Tiranë, në qershor të vitit 2007, deklaroi se “Kosova duhet të jetë shtet, republikë e pavarur, tani”.

Nga ky moment z. Behgjet Pacolli u kthye në Kosovë. Me insistimin e disa miqve të tij, Aleanca Kosova e Re (AKR) ndryshon funksionin e saj dhe bëhet parti politike.

Në zgjedhjet e vitit 2007, AKR bëhet partia e tretë dhe udhëheq opozitën parlamentare në Kosovë. Në vitin 2011 z. Behgjet Pacolli bëhet President i Republikës së Kosovës.

Pas më pak se dy muajsh ai tërhiqet nga ky post për shkak të “gabimeve” të qëllimshme në procedurën e zgjedhjes, të cilat u shkaktuan nga kryeparlamentari i atëhershëm të Kosovës, i cili në mënyrë absolute pretendonte po ashtu postin e presidentit. Ai kishte lejuar ato “gabime” që krijuan një precedent (që la njollë të pashlyeshme në sistemin kushtetues të Kosovës) për një vendim po ashtu absurd të Gjykatës Kushtetuese. Ky vendim u kundërshtua fuqishëm si absurd nga anëtarët ndërkombëtarë të kësaj gjykate, por u miratua nga gjykatësit vendorë të cilët, siç u konstatua më vonë, ishin të ndikuar politikisht kundër z. Behgjet Pacolli. Përkundër faktit që z. Behgjet Pacolli mund të vazhdonte të ushtronte detyrën e presidentit, ai u tërhoq në mënyrë arbitrare, duke mos shkaktuar asnjë traumë insitucionale.

Pas tërheqjes nga posti i presidentit, me qëllim të evitimit të bllokadës insitucionale në një periudhë të rëndësishme për vendin, z. Behgjet Pacolli vendosi që të vazhdojë bashkëqeverisjen dhe mori postin e Zëvendëskryeministrit të parë të Republikës së Kosovës.

Gjatë kësaj periudhe, z. Behgjet Pacolli udhëhoqi suksesshëm fushatën lobuese për njohjet dhe faktorizimin e Kosovës si shtet në arenën ndërkombëtare. Përkundër faktit që kundërfushata e shtetit Serb ishte e jashtëzakonshme, gjatë kësaj periudhe Kosova

arriti të tejkalojë numrin e pritshëm të 110 njohjeve nga e mbarë bota.

Përfaqësuesit e AKR-së (partisë së tij) nëpër dikasteret ministrore kishin filluar reforma të mëdha në ekonomi. Këto reforma hasën në pengesa tek partneri i koalicionit, i cili, me qëllim apo nga mosvullneti për t'i realizuar ato, pengoi punën (zbatimin e tyre).

Aleanca Kosova e Re kthehet sërish në zgjedhjet e Kosovës të vitit 2017 dhe aktivitetet e z. Behgjet Pacolli për realizimin e ëndrrës së tij për krijimin e një Kosove të zhvilluar ekonomikisht, një Kosove dinjitoze, të dashur dhe të jetueshme për qytetarët e veçanërisht rininë e saj, vazhdojnë akoma.

Në anën tjetër, biznesi i krijuar nga z. Behgjet Pacolli, tani i dirigjuar nga strategjia e tij, por i udhëhequr nga vëllezërit e tij, vazhdon të jetë i dimensioneve globale. Kompania e tij në rrafshin e projekteve dhe ndërtimeve infrastrukturore mbetet një prej kompanive më të njohura botërore. Sipas renditjes së Forbes 2016, me arritjet e tij biznesore, Behgjet Pacolli radhitet si miliarderi i vetëm i rajonit.

Sfidat e Behgjet Pacollit për një Kosovë madhështore vazhdojnë!

Dallimi i z. Behgjet Pacolli nga të gjithë të tjerët? Ai vepron 99 herë më shumë se ne

Parathënie nga Mimoza Thaçi

Unë kisha nderin të isha afër njeriut të veprës, z. Behgjet Pacolli. Nga ai kemi mësuar më shumë se ç'mund të mësosh me vite, mësimi nga ai rrjedh ekskluzivisht nga eksperienca dhe veprat e tij. Z. Behgjet Pacolli nuk është si personat që japin leksione teorike, vërtetësia e fjalëve të tij është vetë rezultati.

Gjithnjë kur dëgjoj z. Behgjet Pacolli, ndiej se vërtet ka shumë gjëra që nuk i kam realizuar. Ky njeri të bën të pyesësh veten pse ne nuk e bëjmë një riekzaminim të koshiencës tonë dhe një analizë të thellë!

Është më mirë të dëgjosh retorika të bukura? Apo të shohësh, të prekësh dhe të shijosh veprat e bukura? Sigurisht se kjo e fundit është ajo çka duam të gjithë! Njerëzimi duhet të bazohet në fakte e vepra, jo në retorika.

Kam përcjellë edhe fushatat elektorale të shumë liderëve partiakë të rajonit, krahas fushatës politike të z. Behgjet Pacolli, ku kam vërejtur se përderisa të tjerë flasin dhe thurin premtime të bukura teorike, nga të cilat pranojnë përplot duartrokitje, nga ana tjetër ai nuk premtonte asgjë jashtë asaj që ka arritur dhe realizuar në jetë. Z. Behgjet Pacolli është si një pilot i rryer aeroplanësh, me licensë dhe eksperiencë, i cili me modesti thotë se di ta drejtojë aeroplanin, e jo si 'pilotët' e tjerë, të palicensuar dhe pa eksperiencë, që nuk kanë drejtuar asnjëherë aeroplan, por thonë me arrogancë 'ma lini mua ta drejtoj'. Këtu qëndron dallimi mes z. Behgjet Pacolli dhe të tjerëve.

Besoni, dallimi i z. Behgjet Pacolli nga të gjithë të tjerët është se ai vepron 99 herë më shumë se ne.

Në këtë libër do të flitet vetëm për gjëra pozitive, për energjinë, për mendimet. Ju jeni me fat që e lexoni. Prandaj, që të rrisim energjinë tuaj që në fillim të leximit të këtij libri dhe mendja e zemra juaj të hapet sa më shumë drejt mësimëve që z. Behgjet Pacolli do të ndajë me ne, ju lutemi të merrni një fletë të bardhë dhe të shkruani në fillim të fletës emrin dhe mbiemrin tuaj, kurse në mes të fletës shënoni:

... Synimi im është që nga ky libër, nga rekomandimet dhe eksperiencia e z. Behgjet Pacolli të mësoj dhe të veproj!

Ju, këtë libër nuk e lexoni rastësisht, diçka brenda jush e ka kërkuar këtë, që pas përfundimit të këtij libri, jeta juaj të marrë kahje drejt suksesit.

Në këtë libër ju do të lexoni disa fakte, statistika, jetëpërshkrime dhe aplikime të ligjeve të suksesit nga z. Behgjet Pacolli. Fjalët e tij do t'iu bindin përse edhe ne të gjithë duhet të veprojmë siç ka vepruar ai.

Ky libër është formuluar në bazë të pyetjeve që unë i kam parashtruar z. Behgjet Pacolli. Pyetjet e mia janë të lidhura drejtpërsëdrejti me analizën e personalitetit sipas metodologjisë së Napoleon Hill. Ne këtu do të gjejmë përgjigjen se përse z. Behgjet Pacolli është një nga personat më të suksesshëm në rang botëror.

“Nuk ka rëndësi sa pasuri ke arritur”, thotë z. Behgjet Pacolli, “por e rëndësishme është se çfarë njeriu je bërë”.

Lumturia ka fuqi! Pse ne duhet t'i besojmë asaj që flet z. Behgjet Pacolli? Sepse ai e ka rezultatin, të dashurit e mi. Ai fjalët i ka vepra dhe nuk është e kotë thënia:

“Personat e suksesshëm e bëjnë atë që të tjerët mendojnë se është e pamundur”

Jini kuriozë të lexoni me vëmendje këtë libër, sepse nga libri i tij nga “Sfida në Sfidë” dhe shumë intervista që kam parë e dëgjuar, kam arritur në përfundimin se ai vërtet aplikon ligjet e suksesit. Besoj shumë se sukcesi do të jetë i juaji nëse ju lexoni këtë libër me vëmendje, merrni shënime nga fjalët e tij të arta dhe pasi të përfundoni, t'i aplikoni ato që mësuat.

Problemi që kanë njerëzit sot është se ata nuk dinë cilin të dëgjojnë. Ata dëgjojnë lajme, lexojnë gazeta, lexojnë shumë libra nga autorë të ndryshëm që shkruajnë vetëm *teorinë e paaplikuar*, e cila i ngatërron shumë në rrugën e tyre drejt suksesit!

Pas leximit të këtij libri ju do të vendosni të ndryshoni shumëçka në jetën tuaj. Ndiqni z. Behgjet Pacolli dhe aktivitetin e tij, njihuni më shumë me gjithçka ai vepron, lexoni librin e tij “Nga Sfida në Sfidë” (www.ngasfidanesfide.com), dëgjoni me zemër intervistat e tij dhe mos u ndalni derisa të arrini të kuptoni atë në plotësi. Ai thotë: “Ju, rini, jeni e ardhmja e trevave tona, atë që kam bërë unë mund ta bëj secili nga ju!”. E vërtetë është kjo, atë që ka bërë z. Behgjet Pacolli në jetën e tij mund ta bëni edhe ju.

Z. Behgjet Pacolli thotë:

“Kam një ëndërr dhe një dëshirë të zjarrtë për arritjet!”

Më tutje ai thotë:

“Çdo arritje është nxitje për një arritje më të madhe”

Sa thënie të bukura! Edhe ju veproni ashtu, që arritjet tuaja të shërbejnë si nxitje për arritje të tjera, mos u ndalni asnjëherë.

Dhe tani, unë së bashku me ju e falenderojmë z. Behgjet Pacolli që po ndan me ne rrëfimin e tij, rrugëtimin e sukseset, ndihmën që ai dha për shumë njerëz rreth e qark botës, kontributin e tij për shqiptarët e Kosovën dhe për sukseset marramendëse të Grupit të Kompanive “Mabetex”. Njëkohësisht e ftojme që të mos ndalet në përkushtimin e tij;

Që edhe më tutje të ndihmojë rininë e Kosovës;

Që edhe më tutje të punojë për një Kosovë Madhështore.

Z. Behgjet Pacolli thotë:

”Dëshira ime e flaktë për të bërë Kosovën një vend të dashur e të jetueshëm për popullin dhe rininë e saj është kthyer në pasion”

Jam e bindur se ai nuk do të ndalet, por për të çuar kauzën e tij deri në fund, duhet mbështetja e të gjithë qytetarëve të Kosovës.

Z. Behgjet Pacolli thotë:

“Asnjëherë mos e nënvlerësoni veten tuaj. Ju jeni më i miri dhe Zoti ju ka krijuar të jeni i pari”

Shumë thënie me vend, çdokush duhet ta dojë veten e vet më shumë se çdokënd, të besojë në aftësitë e tij më shumë sesa në aftësitë e të tjerëve dhe asnjëherë të mos harrojë se ai është i domosdoshëm për shoqërinë.

“Ju mund të bëni gjithçka nëse besoni në veten tuaj!”

Edhe thënia tjetër e z. Behgjet Pacolli pohon se:

“Çdokush e ka një vend shumë të rëndësishëm të rezervuar në shoqëri, se cili është ai vend, duhet ta zbulojë secili vetë gjatë rrugëtimit të tij jetësor. Kur dhe si do ta gjej atë, varet plotësisht nga vetë personi”

Ju, të dashur lexues, mos u ndalni, lexojeni këtë libër me vëmendje, mundohuni ta kopjoni dhe imitoni në çdo aspekt z. Behgjet Pacolli, kështu edhe ju do të gjeni vendin tuaj të rëndësishëm në shoqëri.

Lexim të këndshëm!

Përmbajtja

BIOGRAFIA.....	5
PARATHËNIE NGA MIMOZA THAÇI Dallimi i z. Behgjet Pacolli nga të gjithë të tjerët? Ai vepron 99 herë më shumë se ne	8
PARIMI I Qëllimi kryesor i përcaktuar	15
PARIMI II Vetëbëbesimi	20
PARIMI III Shprehia e kursimit	25
PARIMI IV Imagjinata	28
PARIMI V Iniciativa	31
PARIMI VI Lidërshipi	35
PARIMI VII Entuziazmi	39
PARIMI VIII Vetëkontrolli	42
PARIMI IX Shprehia e të punuarit më shumë sesa paguhesh	46
PARIMI X Personaliteti i këndshëm	51
PARIMI XI Mendimi i saktë.....	56
PARIMI XII Përqendrimi	60
PARIMI XIII Bashkëpunimi.....	64
PARIMI XIV Dështimi	67
PARIMI XV Rregulli i artë.....	70
PËRFUNDIMI.....	77
PASTHËNIE NGA EDI RAMA Pse Behgjet Pacolli, pas veprave të mëdha, ka vendosur të kthehet në vendlindjen e vet?	79
SHTOJCË	82

PARIMI I

Qëllimi kryesor i përcaktuar

*Q*ëllimi kryesor i përcaktuar do t'ju udhëheqë se si mund të kurseni mundin, i cili mund t'ju shkojë kot. Ka shumë njerëz që stërmundohen duke kërkuar punën që duan. Ky mësim do t'ju tregojë se si t'i shmangni dhe t'i hidhni tutje përgjithmonë këto kotësira dhe ta drejtoni zemrën dhe mendjen tuaj drejt një synimi të përcaktuar qartë, për të kuptuar se cila është puna që ju doni të bëni, pra puna e jetës suaj.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësim* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Në bazë të analizave të personaliteteve me të cilat ne duhet të bashkëpunojmë, personat të cilët ne duhet t'i dëgjojmë, personave prej të cilëve ne duhet të mësojmë, do të thotë të atyre personave të cilët e kanë ecur rrugën, sepse ata kanë energjinë e nevojshme dhe prandaj me të vërtetë keni fat që sot lexoni këtë libër. Nga Ligji i Suksesit do t'i bëjmë pyetje z. Behgjet Pacolli. Unë, sipas asaj që njoh prej z. Behgjet Pacolli, sipas asaj që njoh nga veprimtaria e tij, ai me të vërtetë më rezulton se është njeriu më i suksesshëm në botë, më i suksesshmi në planet, sepse të gjitha ato karakteristika që e veçojnë këtë njeri e bëjnë që ai të jetë edhe Presidenti më i mirë në botë dhe ai është Presidenti më i mirë në botë. Mirëpo edhe ju jeni, sepse jeni ju ata që e përkrahni këtë iniciativë dhe e përkrahni këtë vendim që

sot e morët, sepse njëjtë si z. Behgjet Pacolli, edhe ju të gjithë mund t'ia dilni.

Tani dua ta pyes z. Behgjet Pacolli:

Cili ka qenë qëllimi kryesor i përcaktuar në jetën tuaj?

Behgjet Pacolli: Shikoni, unë isha një djalosh që vija nga fshati, i edukuar në familje fshatare. Sigurisht, edhe ju këtu, pjesa më e madhe vini nga fshati, e jo nga qyteti, siç mund të pretendojë shumëkush (thotë me shaka z. Behgjet Pacolli).

Së pari,

Unë, si qëllim jetësor timin kam pasur që të sillem me të tjerët ashtu siç do doja që të ata të silleshin me mua.

Nuk e di nëse e keni vërejtur, nëse e keni kuptuar se arroganca tek unë nuk ka vend fare dhe nëse ndodh të jem arrogant ndaj dikujt, është një lëshim, një lëshim i paqëllimshëm.

Qëllim tjetër jetësor i imi ishte dhe mbetet:

Që të mos i zhgënjej asnjëherë ata të cilët janë gëzuar për ardhjen dhe ngritjen time.

Ata që i janë gëzuar ardhjes tuaj në këtë jetë, kanë përjetuar emocione, kanë qarë e kanë qeshur prej gëzimit kur keni lindur, ju kanë mbajtur në dorë, ju kanë dashur, andaj ata njerëz mos i zhgënjeni kurrë, të keni ndjenja për ta dhe kjo fillon prej nënës, babait, vëllait, motrës dhe rrethit familjar. Nëse nuk jeni të aftë që të keni këtë qasje ndaj familjes suaj, ju nuk jeni të nevojshëm as për shoqërinë.

Kjo do të thotë se së pari duhet të doni vetveten, familjen tuaj, të afërmit tuaj dhe ata mos t'i zhgënjeni asnjëherë. Nëse keni këtë

prirje, atëherë ju jeni njeri (djalë apo vajzë) shumë i/e nevojshëm/me për shoqërinë tonë.

Të bësh mirë në jetë dhe të lësh gjurmë është gjëja më e mirë. Kjo do të thotë që askush të mos ketë arsye të zhgënjejhet nga veprimet tuaja, do të thotë se ju jeni person i mirë dhe si i tillë, shumë i nevojshëm për shoqërinë. Gjyshi im thoshte:

”Nëse prej të gjithë njerëzve është vetëm një që meriton t’i bësh mirë dhe nuk e ke të qartë se cili është ai, atëherë bëju të gjithëve mirë, nëse mundesh, për të mos gabuar në përzgjedhje...”

“Mundohu të mundësosh realizimin e të gjitha pritshmërive të të tjerëve ndaj teje.”

Prandaj duhet të mundohesh të realizosh pritshmëritë e të tjerëve. Nëse këta njerëz presin diçka prej meje, unë duhet të pergjigjem në mënyrë pozitive dhe të mundësoj realizimin e kësaj pritshmërie. Po që se ky veprim përcillet edhe nga **dëshira e madhe** për ta bërë këtë, atëherë krijohet një **energji** (unë them ndihma e **Perëndisë**), e cila mundëson që të arrish synimin. **Unë çdo veprim e kam përkryer vetëm nëse e kam dashur atë.** Ky është qëllimi im dhe parimi im, që e kam vendosur si objektiv të jetës sime.

A do të kesh shumë apo më pak sukses në një veprim, nuk varet nga askush tjetër përpos teje.

“Unë, në jetën time, për dështimet e mia kam fajësuar veten time dhe për sukseset e mia kam madhështuar po ashtu veten time.”

Ne vetë jemi meritator për sukseset dhe fajtorë për dështimet tona. Sukseset varen nga **përkushtimi dhe dashuria** që kemi investuar

në atë veprim dhe nëse flitet për dështimet, atëherë këto dy tipare sigurisht kanë munguar.

Në rrugëtimin tim nuk e kam dashur fjalën dështim. Nëse dikush ka menduar se një veprim i imi ka qenë dështim, për mua ka qenë një **nxitje** për ritentim, i cili në të shumtën e rasteve ka rezultuar me sukses. Po e përsërit prapë, në vend të ndonjë demoralizimi për mosarritje në tentativë, unë kam angazhuar edhe më tepër dashuri, kuriozitet dhe përkushtim për arritje. Kjo ka qenë energjia e cila më ka përcjellë gjithmonë.

Secili nga ne duhet të vendosë për veten e vet, a do të jem njeri i suksesshëm, të madhështohem me suksesin tim dhe të jem i mbushur me vullnet për arritjen e sukseseve të tjera, apo do të jem ai të cilin e ka kapluar frika për shkak se ka dështuar në jetë dhe është mbyllur çdo perspektivë për të. Do të jem ai i cili do të meditojë për të ridefinuar rrugëtimin e tij, ai që kërkon falje apo ai i cili kërkon kompensim për sukseset e tij. Të gjitha këto hyjnë në grupin e veprimeve tona drejt gjetjes së vendit tonë të rëndësishëm që është i rezervuar për ne në shoqëri. Sigurisht, rruga më efikase për të arritur te ai vend i rëndësishëm është mendimi pozitiv, trajtimi i dështimit si rast për ripërpjekje, madhështimi dhe lartësimi i vetes tënde si një njeri i domosdoshëm për shoqërinë. Kështu kam rrugëtuar unë dhe apeloj tek të gjithë ju që të rrugëtoni në të njejtën mënyrë.

Secili duhet ta trajtojë veten si një mekanizëm pa të cilin as familja e as shoqëria nuk mund të funksionojë, pra, si një pjesë përbërëse tejet e rëndësishme e familjes, e grupeve të interesit dhe e shoqërisë në tërësi. Në çdo veprim që bëni, trajtojeni si një akt me ndikim më të gjerë se ai personal. Ndikimin e suksesit të arritur trajtojeni si nevojë gjithëpërfshirëse, e jo personale tuajën.

Unë, në rrugëtimin tim, veten time e kam trajtuar bash si një element të një mekanizmi i cili nuk do të mund të funksiononte pa mua. Dhe suksesin e arritur e kam trajtuar si detyrim timin ndaj kërkesave të shoqërisë, ndikimin e suksesit e kam trajtuar si gjithëpërfshirës. Në rrugëtimin tim drejt suksesit kam vepruar me të tjerët, bashkëpunëtorë e partnerë, dhe rezultatet e korrura i kam ndarë në mënyrë proporcionale në bazë të kontributit të secilit, po ashtu, në mënyrë proporcionale, kam mbrojtur interesat e secilit në një veprim të përbashkët drejt suksesit.

Në fund të fundit, jam sjellë me njerëzit ashtu siç kam dashur që ata të sillen me mua.

Jam munduar që në jetën time të lë gjurmë. Kam patur shumë fat që jam marrë me krijimtari dhe ndërtimtari.

Ndërtimi është një fushë ku gjurmët janë të pashlyeshme.

Mimoza Thaçi: Qëllim më të mirë në jetë deri më sot nuk kam dëgjuar. Faleminderit shumë, me të vërtetë shumë e fuqishme kjo.

Disa thënie nga Napoleon Hill:

- *Në përgjithësi, nuk ekziston diçka e tillë si “gjithçka për asgjë”. Në përfundim, ju do të merrni pikërisht atë për të cilën paguani: një automjet apo një copë bukë.*
- *Suksesi është zhvillimi i fuqisë, me të cilën ju mund të merrni çfarëdolloj gjëje që do të donit në jetën tuaj, pa prekur të drejtat e të tjerëve.*
- *Mos i thuaj botës se çfarë mund të bësh, por bëje me vepra.*

PARIMI II

Vetëbesimi

Para se të parashtrojmë parimet themelore që trajtohen në këtë mësime, është mirë të mbani mend këtë fakt konkret, këto parime janë fryt i zbulimeve dhe i kërkimeve të më shumë se njëzet e pesë viteve dhe janë miratuar edhe nga shumë shkencëtarë të mëdhenj botërorë, të cilët i kanë testuar të gjitha.

Skepticizmi është armiku vdekjeprurës i progresit dhe i vetëzhvillimit. Edhe ju, gjithashtu, mund ta lini këtë libër anash dhe të ndaloni mu këtu, sesa t'i qaseni këtij leksioni me ndjenjë se është shkruar nga ndonjë teoricien flokëgjatë, i cili asnjëherë nuk i ka testuar parimet mbi të cilat është bazuar leksioni.

Sigurisht, kjo s'është koha për të qenë skeptikë, sepse në këtë kohë ne kemi parë të zbulohen dhe të shfrytëzohen aq shumë ligje natyrore sa nuk janë zbuluar gjatë gjithë historisë së njerëzimit.

Për tri dekada ne jemi dëshmitarë të zotëruesve të ajrit, kemi eksploruar oqeanin, kemi zhdukur të gjitha distancat në botë, kemi vënë nën kontroll vetëtimën dhe kemi bërë kthesë në industri, kemi bërë të rritet bari aty ku nuk ka mbirë dhe nuk është rritur kurrë më parë, ne kemi tani komunikim të menjëhershëm mes njerëzve në të gjithë botën, etj. Vërtet kjo është koha e ndriçimit të mendjes dhe e shpagimit, por ne mezi kemi arritur të gërvishtim sipërfaqen e diturisë. Sidoqoftë, kur ne të hapim portën që do të na çojë te fuqia e fshehtë, e cila ruhet edhe brenda nesh, drejt nesh do të vijë aq dituri dhe dije sa s'ka të krahasuar me të gjitha zbulimet e mëparshme.

Zhvillimi i vetëbesimit fillon me eliminimin e këtij demoni të quajtur frikë, i cili ulet mbi shpatullat e njeriut dhe i pëshpërit në vesh:

“Ti nuk mund ta bësh atë – Ti ke frikë të provosh – Ti ke frikë nga opinioni publik – Ti ke frikë se do të dështosh – Ti ke frikë nga mundësitë që të jepen.”

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit* në 16 Mësime nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Si keni arritur të keni kaq shumë vetëbesim, a mund të ndani me ne diçka që më së shumti ju ka ndihmuar të besoni në vete?

Behgjet Pacolli: Vetëbesimi i përgjithshëm është veçori e personaliteteve të forta. Unë kam vetëbesim të jashtëzakonshëm, sepse e dua dhe e vlerësoj veten! Edhe ju e doni veten, kur zgjoheni në mëngjes dhe shkoni para pasqyrës, thoni, 'sa i/e bukur jam dhe jam më i/e miri/a në këtë botë!' Ti ke shumë të drejtë derisa thua kështu.

Tërë kohën më kanë përcjellë disa gjëra që janë të rëndësishme për mua dhe këtu do të veçoja llogaritjet që bën në hapa të ndryshëm të saj. P.sh. ti ke për të ardhur prej qendrës në Frankfurt, 16 ose 18 km larg dhe llogarit 30 km për 15 min. Pra llogarit gjithashtu edhe kohën. E vërejtët se unë u vonova gjysmë ore apo më tepër, që do të thotë se në ekuacion hyn **llogaritja**. Unë s'kam qenë asnjëherë më parë në këtë vend për të ndier sa larg ishte dhe sa lehtë apo e vështirë do të ishte të arrija nga qendra deri ketu. Pra, mua më mungonte **ndjenja** dhe për këtë u vonova.

Me këtë shembull dua t'ju them se ngjanjëherë ndjenja është më e rëndësishme se çdo llogaritje apo kalkulim.

Nga dëshira shumë e madhe për të vepruar, kam përvetësuar një aftësi të fuqishme të kreativitetit në veten time. Nga kreativiteti i madh lindin idetë, nga ku projektohen veprimet. Një projekt që ka për bazë kreativitetin shpirtëror dhe idenë e qëlluar, është projekt i destinuar të ketë sukses. Pothuajse në të gjitha rastet unë i kam ndier gjërat, shpirtërisht kam qenë kreativ në formulimin e synimeve, nga ky kreativitet shpirtëror kanë lindur idetë të cilat i kam dashur, ide të kthyera në projekte dhe projekte të realizuara. Çdo realizim për mua ka qenë sukses që e kam përjetuar me

emocione të papërshkrueshme dhe **çdo sukses e kam trajtuar si nxitje për arritje edhe më të mëdha.**

Për të rrugëtuar nëpërmes fenomeneve që jua ceka më lart, është dashur që të kem diçka që të mban të ngritur moralisht, e ky është **vetëbesimi.**

Gjithnjë kam besuar se mua më ka krijuar Perëndia të jem gjithmonë në vendin e parë, që jam më i miri, më i kujdesshmi, më i dashuri, më i zoti... Me fjalë të tjera, më i domosdoshmi për arritjet e sukseseve të fushës time, suksese të cilat më nevojiten mua, farefisit tim dhe gjithë shoqërisë. Këtë vetëbesim e kam arritur me sjelljet e mia, me përgjegjësitë e mia ndaj obligimeve që i kam drejt shoqërisë dhe me kërkesat e mia nga shoqëria. Kam ecur me **hapa të sigurt**, me plot **dashuri** për të vepruar, me plot **kreativitet**, **guxim** dhe **respekt** ndaj ambientit dhe shoqërisë ku kam vepruar. Kam vepruar në ekip, e puna ekipore është pjesë përmbushëse e vetëbesimit.

Normalisht, nisur nga ajo që ju thashë pak më parë, nisur nga veprat që kam arritur, ngase të tjerët flasin për to, unë e kuptoj se jam i rëndësishëm dhe kjo më rrit vetëbesimin.

Ka diçka të cilën unë dua ta ndaj me ju për lidhjen mes suksesit dhe vetëbesimit:

Vetëbesimi është pjesë e suksesit, do të thotë vetëbesimi është pak a shumë njëfarë kushtëzuesi në suksesin tënd. Nëse ke shumë vetëbesim, sukseksi është më i madh; nëse ke më pak vetëbesim, sukseksi është më i vogël.

Dua t'ju bëj me dije disa raste të vetëbesimit të fortë që kanë përcaktuar suksese të mëdha të miat. Së pari, me aplikimin e teknologjisë informatike në prodhimin e tekstit në Bashkimin

Sovjetik të viteve '80, ishte një teknologji e përdorur për herë të parë dhe unë insistova gjatë, sipas një formule që kapërceu murin e refuzimit të burokracisë politike manaxheriale sovjetike, duke prodhuar një sukses të jashtëzakonshëm dhe duke inkurajuar asokohe revolucion në shijet e veshjes së popullatës. Kisha besim gjithashtu në ndryshimin rrënjësor, më saktë, në rikthimin e identitetit të ndritshëm të njërit prej komplekseve arkitektonike më të shquara të botës, Kremlinit, dhe ia arrita suksesit, duke kapërcyer male të larta vështirësish. Kështu ia kam mbërritur dhe me njohjet e shtetësisë së Kosovës, duke lobuar në vende me problematika shumë komplekse ndëretnike, raportesh pushteti, aleancash ndërkombëtare, etj.

Pra, siç e shihni, vetëbesimi tek unë ka qenë gjithmonë prezent dhe është rritur në mënyrë proporcionale me arritjet e mia. Vetëbesimi nuk është diçka që arrihet në mënyrë artificiale. Vetëbesimi është i lidhur ngushtë me **shpirtin** tënd, me **ndjenjat dhe emocionet** e tua, **gjykimin e drejtë** të gjërave, **energjinë pozitive**, **shpirtin kreativ**, **diturinë dhe përgjegjësinë** ndaj ambientit dhe shoqërisë.

Kam konsideruar gjithmonë se çdo njeri ka nevojë shpirtërore për njëfarë mënyre demokratike të jetesës, në mënyrë që të krijojë ndjenjën e vetëbesimit. Unë personalisht këtë mënyrë të të jetuarit e kam kuptuar kështu:

Kam zgjedhur pozicionin më të favorshëm të jetës time, nga ku në mënyrë të përgjegjshme dhe dinjitoze kam kryer të gjitha obligimet e mia ndaj shoqërisë dhe nga ku kam realizuar të gjitha beneficionet dhe kërkesat e mia nga shoqëria.

Kryerja e obligimeve ndaj shoqërisë dhe adresimi i drejtë i kërkesave të tua për shoqërinë, të krijon ndjenjën e pjekurisë, të

energjisë pozitive, të dashurisë ndaj familjes dhe njerëzve. Me fjalë të tjera, të krijon ndjenjën e një njeriu të pjekur, të ngritur moralisht, e të gjitha këto ndikojnë në krijimin e vetëbesimit.

Mimoza Thaçi: Faleminderit z. Behgjet Pacolli. E vetmja gjë që mund të shtoj është se mbështet tezën tuaj.

Disa thënie të arta për Vetëbesimin nga Napoleon Hill:

- *Në çdo shpirt është mbjellë fara e një të ardhmeje të madhe, por kjo farë nuk do të mbijë asnjëherë, aq më pak të rritet e të piqet, nëse nuk i kryhen shërbimet e nevojshme.*
- *Asnjë njeri nuk mund të bëhet një lider i madh në qoftë se nuk ka në shpirtin e tij qumështin e mirësisë njerëzore dhe nuk udhëheq me sugjerime e mirësi e jo me forcë.*

PARIMI III

Shprehia e Kursimit

Nëse këshilloni dikë që të kursejë para pa i sqaruar atij se si të arrijë të kursejë, do të jetë njësoj sikur të vizatosh pikurën e një kali dhe të shkruash nën të: “Ky është kali”. Është e qartë për të gjithë se kursimi i parave është një nga thelbet e suksesit, por pyetja e madhe që mbisundon në kokën e shumicës nga ata që nuk kursejnë është:

“Si të arrij ta bëj këtë?”

Kursimi i parave është vetëm një çështje zakoni, shprehie. Për këtë arsye, ky mësim fillon me një analizë të shkurtër për shprehinë.

Është e vërtetë dhe shumë e saktë se njeriu, nëpërmjet shprehisë, formon personalitetin e tij.

Me anë të përsëritjes disa herë, çdo akt i përvetësuar bëhet shprehi dhe mendja duket se nuk është asgjë tjetër veçse një masë forcash të motivimit, që rriten nga shprehitë tona të përditshme.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Gjithashtu, një nga karakteristikat e njerëzve të suksesshëm është shprehia e kursimit. Cili është mendimi juaj për këtë shprehi?

Behgjet Pacolli: Dihet se ekziston njësia për matjen e gjatësisë, matjen e peshës, kurse në ndërmarrësi, në biznes dhe në aktivitetin njerëzor, njësi për matje është edhe rezultati. Rezultati matet me para dhe normalisht paraja është rezultat i punës. Mirëpo edhe kursimi është në njëfarë forme sinonim i suksesit.

Unë e konsideroj kursimin si një kushtëzues tjetër të suksesit dhe këtu dua të ndalem pak. Ka shumë familje në Zvicër që i sjellin fëmijët e tyre për të studiuar në shkolla private, përfshirë këtu edhe familje nga Kosova, Maqedonia dhe Shqipëria, ndërsa fëmijët e mi vijojnë mësimin në shkolla publike. Ndaj më pyesin njerëzit, pse kështu?

Sepse fëmijët e mi nuk kanë nevojë të harxhojnë më tepër sesa iu nevojitet atyre, sepse shkollat publike janë në disa aspekte edhe më cilësore se ato private, ndaj dhe ata shkojnë aty. Ata ndihen si gjithë të tjerët, bëhen pjesë e një shoqërie ku ka njerëz të ndryshëm, por të barabartë. Ata njohin të tjerët, njohin vështirësitë e ndryshme dhe përjetojnë si ata. Fëmijët e mi nuk e kanë ndjenjën e luksit fare, kurrë s'e kanë pasur, sigurisht, nuk iu mungon gjë në jetë, por nuk e kanë ndjenjën e të pasurit çfarëdo që duan. Unë kam ndërtuar shumë dhe sigurisht, fëmijët e mi e kanë kuptuar dhe duhet ta kuptojnë se shpërblimi, jeta e mirë e pa telashe, vjen vetëm pas një angazhimi të madh dhe të pandërprerë. Normalisht, edhe respektin ndaj parasë e kuptojnë, sepse ajo është fituar me djersë dhe si e tillë kërkon respekt. Paraja duhet të konsiderohet gjithmonë si një dhuratë me vlerë nga një mik që t'i ka dhuruar në shenjë respekti apo falenderimi për një shërbim që i ke bërë. Paraja duhet të trajtohet si kompensim për punën e sakrificën dhe si e tillë ka çmimin e vet. Konsumimi i saj duhet të jetë i mirëplanifikuar.

Por kujdes, dakord, se unë jam kursimtar aty ku duhet të kursehet, por jo me çdo kusht. E di se kursimi krijon njëfarë sigurie dhe pavarësi financiar. Por e di po ashtu se:

Një grusht i mbyllur mbetet i shtanguar, si i tillë nuk merr e as nuk jep.

Kemi projekte, zbatimi i të cilave kërkon investim dhe rezultatet nga to vijnë shumë më vonë. Në jetën time, unë kam vepruar sipas një parimi:

Në projektet e mia, të cilat i kam konsideruar se kanë shance më shumë se 50% të realizohen, kam investuar (harxhuar) dhe në të shumtën e rasteve është konsideruar si investim me vend dhe normalisht që ia ka vlejtur të harxhohet. Do të thotë, edhe kursimi i tepërt krijon barriera në rrugëtimin drejt suksesit.

Pra kursimi është një faktor tjetër, i cili nuk duhet të jetë njëfarë obsesioni, një lloj këmbënguljeje, një lloj qëllimi në vetvete. Harxhoni aty ku duhet të harxhohet, tek njerëzit në nevojë, por mos e teproni me harxhime, harxhimet duhet të bëhen në momentet dhe për gjërat e caktuara.

Në krijimin e Mabetex-it unë kam përfituar shumë nga kjo shprehje, sepse kur punoja në rrugëtimin me Mabetex-in, kam përfituar nga parimi:

Të kursesh në situata dhe momente të caktuara, por të mos jesh i obsesionuar nga kursimi i tepruar.

Disa thënie të arta për Shprehinë e Kursimit nga Napoleon Hill:

- *Shprehia e të kursyerit të parave kërkon më shumë forcë karakteri sesa e kanë të zhvilluar atë shumë nga njerëzit. Kjo për arsyen se kursim do të thotë vetëmohim dhe sakrificë në mënyra nga më të ndryshmet të parave që harxhohen për zbatimet dhe kënaqësitë.*
- *Rregulli është se, nëse njeriu ndjek shprehinë sistematike të kursimit dhe kursen një pjesë të parave që fiton ose i merr në mënyra të tjera, ai praktikisht dhe sigurisht do t'i sigurojë vetes pavarësinë financiare. Nëse ai nuk kursen asgjë, ai me siguri asnjëherë nuk do të ketë pavarësi financiare, pa marrë parasysh sa mund të jenë të ardhurat e tij.*

PARIMI IV

Imagjinata

Imagjinata është një punishte e mendjes njerëzore, ku idetë e vjetra dhe faktet e arritura mund të riorganizohen dhe të formojnë kombinime të reja e të vihen në përdorime të reja. Fjalori modern e përkufizon imagjinatën si më poshtë: Imagjinatë janë veprimet e intelekteve konstruktive, të sistemuara në materialet e diturisë ose në sistemin e të menduarit origjinal racional. Ajo është vullneti konstruktiv dhe krijues i një individi, që përgatit poetikën artistike, filozofiken, shkencoren dhe imagjinatën etike.

Imagjinata është fuqia pikturuese e mendjes; formimi i imazheve mendore, pamjet apo paraqitja e objekteve ose ideve në mendje, veçanërisht objektet e perceptimit të shqisave dhe të arsyetimit matematikor, por gjithashtu edhe riprodhimi dhe kombinimi, shpesh me më shumë ose më pak modifikime irracionale apo jonormale nga imazhet ose idetë e kujtesës ose faktet e kujtuara nga përvoja.

Imagjinatë është quajtur fuqia kreative e shpirtit, por kjo është abstrakte dhe ka kuptim më të thellë sesa nevoja e studentit në këtë kurs, i cili dëshiron ta përdorë kursin vetëm për të kuptuar si arrihen përparësitë materiale apo monetare në jetë.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Ajshtajni thotë se imagjinata është gjithçka, si e keni përdorur ju këtë karakteristikë të njerëzve të suksesshëm?

Behgjet Pacolli: Shikoni si nisen projektet e mëdha, ekziston njëfarë ëndrre për një objekt të caktuar dhe prej një ëndrre krijohet njëfarë imagjinate. Por nëse atë imagjinatë e shtjellon

bukur në trurin tënd, bëhet pothuajse e vërtetë, fillon të mendosh se ajo gjë e imagjinuar ekziston realisht. Kur e do atë që e imagjinon, fillon ta madhështosh atë në çdo mënyrë dhe fillon të jetosh me atë imagjinatë.

Ka qenë një ëndërr e bukur, e cila është kthyer në imagjinatë perfekte, imagjinata është kthyer në një ide, ndërsa ideja është kthyer në një projekt dhe nuk ka projekte pa imagjinatë, do të thotë se imagjinata është pjesë absolute e suksesit. Unë ndërtoj projekte të mëdha dhe para se të filloj të planifikoj ndërtimin e një qyteti ose një pjese të tij, unë filloj të imagjinoj si do të duket ajo kur të ndërtohet, pra paraprakisht e funksionalizoj në kokën time. Madje, unë së bashku me ekipin e arkitektëve dhe urbanistëve, e imagjinoj perspektivën e ardhshme, si do të duket qyteti apo ajo pjesë e qytetit pas 100 vitesh.

Sa më e zhvilluar është ndjeshmëria për imagjinatë, aq më afër suksesit je.

Unë gjithmonë kam ecur me imagjinatë, me ëndrrat të cilat i kam kthyer në imagjinatë dhe imagjinata është kthyer në objektivin tim jetësor.

Kush ka lexuar librin tim “Nga Sfida në Sfidë”, i kujtohet besoj se si lindi projekti i Astanës, kryeqytetit të sotëm të Kazakistanit. Nuk po hyj në konsiderata gjeopolitike, por thjesht të tregoj episodin që përcaktoi lindjen e tij. Presidenti i atij vendi më solli para atij vendbanimi të vogël, që atëherë nuk kishte asgjë dhe më tha:

“E shikon atë zonën larg? Atje do të ngrihen institucionet, lagjet, etj. etj.” Kështu ne bashkuam imagjinatat tona dhe i dhamë jetë një kryeqyteti, nga më vibrantët në atë pjesë të botës.

Unë, sigurisht, di të projektoj dhe të ndërtoj edhe shtete. Kam ndjenjë për imagjinatën dhe produktet e saj, i shndërroj në funksion të projekteve të realizuara. I dua dhe i madhështoj ato. Unë jam njeri që nuk humb kohë, edhe gjatë udhëtimeve të mia imagjinoj. Shumë herë, duke lexuar gjëra të bukura, unë motivohem për imagjinata të cilat synoj t'i kthej në vepra. Jam i bindur se pikënisja drejt suksesit të secili fillon prej imagjinatës, imagjinata për një vepër të mrekullueshme, imagjinata për tipin tënd të preferueshëm nga i cili do të inspirohesh, imagjinata për pozitën tënde në shoqëri, imagjinata për pasurimin tënd, imagjinata për familjen tënde, imagjinata për kombin dhe shtetin tënd. Pra, plot produkte të imagjinatës të cilat nxitin idetë kreative dhe me përkushtim kthehen në projekte suksesi. Sa më të forta kanë qenë imagjinatat, aq më tepër i kam realizuar ato.

Kam besuar gjithmonë në bukurinë e ëndrrave të mia.

E ky besim ishte i drejtë.

Mimoza Thaçi: Dua t'ju rikujtoj se çfarë Napoleon Hill thotë për imagjinatën:

- *Njësoj si lisi që zhvillohet nga embrioni që del nga fara, si zogju që zhvillohet nga embrioni i një veze, edhe arritjet tuaja materiale do të rriten nga planet e organizuara që ju i krijoni në imagjinatën tuaj. Së pari lind mendimi, mandej organizimi i atij mendimi në ide dhe plane. Pastaj vjen shndërrimi i atyre planeve në realitet. Fillimi, siç do të vëzhgoni, është në imagjinatën tuaj.*
- *Imagjinata ka natyrë interpretuese dhe krijuese. Mund të ekzistojnë faktet, konceptet dhe idetë, dhe mund të krijojmë nga kjo komunikime dhe plane të reja.*

PARIMI V

Iniciativa

Iniciativa dhe lidershipi do t'ju tregojnë se si të bëheni udhëheqës, në vend që të jeni zëvendësues të tij në fushën e zgjedhur ku doni të punoni. Ky ligj do të zhvillojë te ju instinktin e udhëheqësit, i cili në mënyrë graduale do t'ju bëjë të kaloni në krye të punëve dhe të merrni rolin e drejtuesit të tyre. Iniciativa dhe lidershipi janë dy terma që lidhen ngushtë me njëri-tjetrin, për arsye se lidershipi/drejtuesi është thelbësor për arritjen e suksesit, dhe iniciativa është një nga themelet bazë mbi të cilën është ndërtuar ky tipar i domosdoshëm i lidershipit. Iniciativa, si element thelbësor i suksesit, është si boshti i rrotës të një rrote vagoni.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Kur kemi të bëjmë me iniciativën, ju jeni një lider mbarëbotëror dhe besoj iniciativa ka qenë parimi juaj, nëse keni qenë para një projekti dhe ju është dashur të mendoni sa i duhet një njeriu të mendojë para se të vendosë diçka, sa kohë i duhet atij të vendosë për diçka.

Ju njihni shumë njerëz të suksesshëm në botë: sa mendoni se ata njerëz i ka ndihmuar iniciativa? A mendoni se nuk mund të jesh lider nëse nuk përdor iniciativën?

Behgjet Pacolli: E keni fjalën për mendimin kreativ?

Mimoza Thaçi: Po.

Behgjet Pacolli: Unë kam pak problem me atë që sot në teori flitet dhe me atë që unë kam përjetuar në jetën materiale, apo dhe në atë mendore!

Shumë tepër kam menduar, ti fillon të llogaritësh, do të thotë, fillon të llogaritësh, sepse ndryshe nuk mundesh të ndalesh e të mendosh. Me mendim ti vetë i llogarit hapat e tua, veprimet tua dhe mua, në jetë, në praktikën time, llogaritjet edhe më kanë zhgënjyer shumë herë, ndërsa ndjeshmëria më ka dërguar përpara. Normalisht duhet të mendosh se ne kemi problem me të menduarit, për arsye se ne mendojmë, por nganjëherë e tejkalojmë kohën e mendimit dhe koha të skadon, të kalon edhe ideja për diçka.

Për shembull në sportin e skijimit ju duhet të merrni ashensorin e skive për t'u ngritur lart. Për të marrë atë ashensor, janë disa iniciativa që duhet të ndërmerren në një kohë dhe mënyrë të caktuar, mënyra se si do të pozicionohesh, si do t'i mbash pajisjet e skijimit, cilën dorë duhet ta kesh të lirë në mënyrë që të mos ngatërrohesh me pajisjet dhe të kesh nën vëzhgim momentin kur ashensori është afër teje dhe ti duhet të ulesh në të. Pra, shumë veprime (iniciativa) në një kohë të caktuar. Nëse një prej këtyre veprimeve nuk realizohet në kohën apo mënyrën e duhur, atëherë ti ngelesh pa hipur në ashensor. Do të mbetesh poshtë, duke i krijuar kështu telashe vetes dhe të tjerëve.

Do të thotë se ekziston kufizimi në mendime si dhe në veprime. Mirëpo, kur është në pyetje një mendim kreativ, unë ju thashë se lind edhe ndjenja e dashurisë ndaj kësaj krijueshmërie; kur është ndjenja e dashurisë, funksionon menjëherë ndjeshmëria dhe shumë gjëra i bën me ndjeshmëri. Për shembull, unë dua të kërcej prej këtu deri atje dhe tani filloj të llogarit sa metra janë që unë duhet t'i kapërcej dhe për sa unë, në moshën time, mund të

kërcej, apo edhe mund të ndodhë që nuk mund të kërcej.
Mirëpo, nëse unë kam ndjeshmërinë, unë e bëj atë pa menduar shumë dhe eci përpara, kështu që unë këtu jam pak në kundërshtim me atë që shkruhet nëpër libra. Unë them se është kombinim i mirë i llogaritjes dhe i ndjeshmërisë dhe nga ajo përcaktohet edhe kohëzgjatja e mendimit.

Unë jam njeri sistematik, i organizuar shumë mirë, por kam aftësi edhe të projektoj rrugë të reja zhvillimi.

Unë kam vizionin e së tërës. E njoh shumë mirë botën, Lindjen dhe Perëndimin, e njoh mirë të gjithën dhe e njoh të veçantën. Unë di të eksperimentoj rregullisht me ide të reja, të eksploroj tregje të reja, biznese të reja. Kohët e fundit më tërheq shumë Afrika. Kam qenë atje në vitet '70, por kohët e fundit po udhëtoj shpesh. Është treg mjaft interesant dhe frymëzues.

Në përgjithësi, gjithçka varet nga ajo çka do të bësh.

Nëse do të bësh diçka komplekse, sigurisht duhet të mendosh gjatë. Për fat të keq, nëse do të bësh shumë gjëra, atëherë nuk ke shumë kohë të lirë për të menduar. Do ia marrësh këtë kohë të lirë familjes, fëmijëve.

Unë mendoj se kam ndjenjë inicative në kryerjen e punëve të vështira. Kjo lidhet me besimin në aftësitë e mia dhe të ekipit apo kompanisë sime. Kjo lidhet me atë se unë di dhe dua të rrezikoj, e **Unë i projektoj vetë rrugët e ecjes sime dhe të kompanisë sime, duke gjetur mundësi të reja. Nuk pres që ato të më trokasin në derë.**

Kam qenë gjithmonë i kujdesshëm dhe i vetëdijshëm se: **Ideja është shumë e fortë nëse koha asaj i ka ardhur.**

Kam marrë inicitiva kur kam qenë i sigurt se është koha e duhur dhe në zbatimin e këtyre inicitivave kam përdorur përbërës të caktuar. Duke pasur gjithmonë në konsideratë pjesën e botës ku kam vepruar, traditat, teket dhe metodat biznesore, duke i harmonizuar veprimet e mia me mentalitetin dhe ligjet në fuqi të anës ku kam vepruar. Kam fokusuar gjithçka rreth veprimit, mangësitë e përparësitë, si dhe gjithçka rreth objektivit.

PARIMI VI

Lidershipi

*P*ara se të vazhdosh ta lexosh dhe ta zotërosh këtë mësim, mendoj se vëmendja jote duhet drejtuar te fakti se ka një koordinim perfekt të mendimit që vijon në të gjithë këtë kurs. Ju do të vëzhgoni se të pesëmbëdhjetë mësimet harmonizohen dhe shkrihen me njëri-tjetrin, me qëllim që të kompletojnë një zinxhir të përsosur, të ndërtuar hallkë pas hallke, si faktorët që ndikojnë në zhvillimin e fuqisë nëpërmjet përpjekjeve të organizuara. Ju do të vështroni, gjithashtu, se secili prej këtyre pesëmbëdhjetë mësimëve mbështetet në të njëjtat parime themelore të Psikologjisë së Aplikuar, edhe pse në secilin prej tyre janë aplikuar parime të ndryshme.

Ky mësim për lidershipin, pason mësimin për vetëbesimin, për arsye se askush, pa besim në vetvete, nuk mund të bëhet një lider efikas, që të marrë iniciativë në ndonjë ndërmarrje. Iniciativa dhe lidershipi janë dy terma që lidhen ngushtë me njëri-tjetrin, për arsye se lidershipi/drejtuesi është thelbësor për arritjen e suksesit, dhe iniciativa është një nga themelet bazë mbi të cilën është ndërtuar ky tipar i domosdoshëm i lidershipit.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Çfarë do të thotë lidershipi për z. Behgjet Pacolli, si dhe ku ka mësuar të jetë kaq i fuqishëm në lidership, a mund të ndani me ne një shembull të lidershipit konstruktiv?

Behgjet Pacolli: Po, unë së pari e dua veten sikurse e do edhe secili prej jush, sepse s'ka njeri që thotë se nuk e do veten. Dhe unë mendoj se i bëj gjërat me shumë përkushtim, do të thotë jo

shkel e shko! Nëse unë ia jap dorën dikujt, kurrë s'i kam dhënë vetëm gishtat, por ia shtrëngoj dorën! Kjo do të thotë, sipas meje, se i bëj gjërat me përkushtim dhe kur i bën gjërat me përkushtim, atëherë shfaqen edhe veti të tjera. Prej aktivitetit tënd mendor dhe fizik përcaktohet mimika jote. Për shembull, çfarë mimike ke nëse nuk e bën një punë me përkushtim? Do të jesh i mrrolur dhe ti kujton se kur ia jep dorën dikujt, aty dhe përfundoi puna. Por jo, të vjen në shprehje mimika jote! Dhe nëse partneri është i aftë, ai ka për ta parë mimikën tënde, reagimin tënd dhe praktikisht do ta zbulojë shpirtin tënd. Unë besoj se nxit mobilizim tek njerëzit, që do të thotë se në të shumtën e rasteve, 99 përqind të rasteve, nëse unë kam vepruar në këtë mënyrë, ashtu kanë vepruar edhe njerëzit me të cilët kam pasur punë.

Unë në jetë jam mësuar të krijoj ndikim publik. Më falni, nuk po e flas prej arrogancës, por po e flas prej përvojës aty ku është ndikimi im. Unë gjithmonë kam vepruar në atë mënyrë që nuk kam kaluar pa u hetuar prej dikujt. Kam kaluar dhe njerëzit kanë parë se kush unë jam, kanë parë shpirtin, emocionet dhe brendësinë time shpirtërore! Prandaj unë nxit, unë interesohem fuqishëm në projekt, interesohem nëse ka një projekt ku jam pjesë e atij investimi, do të thotë që e trajtoj shpirtërisht atë, e trajtoj si të ishte i imi. Nëse dikush prej këtyre djemve dhe vajzave më thërret sot t'i bëj një konsulencë, unë e trajtoj problemin e tij apo të saj pa i kërkuar as edhe mënyrën, pra si të ishte 10 herë i imi, do të thotë se e investoj veten në këtë. Normalisht, për fat të mirë, kam pasur një shkollim të mirë edhe pse në kushte kosovare apo në kushte krejt ekstreme në Perëndim, ku kam punuar shumë!

Unë do t'ia rekomandoja këtë çdokujt: lexoni çdo pjesë letre që gjeni rrugës, lexoni çdo pjesë edhe të gazetave të vjetëruara, informohuni mbi çdo reklamë dikund; lexoni, sepse kudo që lexoni është një mësim për ju dhe normalisht shkollimi është ai që do iu kisha rekomanduar të gjithëve.

Normalisht, tipologjinë që ke, që përfaqëson, nuk mund ta ndryshosh. Por në bazë të asaj që do shpirti, vepro! Njerëzit e një tipi të caktuar psikologjik kanë synime të tjera, kurse një tip tjetër psikologjik ka të tjera! E kjo do të thotë, bëni atë që ju thotë shpirti dhe ky është lidershipi i vetes, së pari, dhe së dyti, kjo reflektohet edhe tek të tjerët dhe në relacion me të tjerët.

Vetë kam bërë shkollim të mirë dhe dua që dhe bashkëkombësit e mi të kenë shkollim të shkëlqyer. Ndaj kam mbështetur gjithnjë nisma për universitete cilësore në Kosovë, sikur është Universiteti Amerikan, etj. Sot po punoj gjithashtu për hapjen në Kosovë të dy filialeve të njerit prej universiteteve teknike zvicerane, më i famshmi në botë dhe një tjetri në fushën e turizmit.

Për të qenë një lider i mirë, duhet të krijosh autoritet. Autoriteti krijohet me ngritje, si atë morale, emocionale e materiale.

Lidershipi krijohet përmes ndërmarrësisë, kurse ndërmarrësia pikënisjen e ka tek iniciativa. Një njeri që ndërmerr iniciativa është kreativ, njeriu kreativ është tip i hapur dhe pozitiv, tip që krijon rreth të njerëzve pozitivë ku dominon respekti dhe ndërsjellja korrekte. Te ndërsjellja korrekte mes njerëzve ndahen edhe obligimet ku secili merr përsipër përgjegjësitë që i takojnë. Sa më përgjegjës të jesh në realizimin e detyrave të tua, aq më korrekt je dhe në marrëdhënie me njerëzit. Këtë njerëzit e

kuptojnë dhe në mënyrë evolutive krijohen marrëdhëniet autoritative, që në kohën moderne njihen si pozita lidërshtipi.

Mimoza Thaçi: Faleminderit z. Behgjet Pacolli, shumë të vërteta, këto mësimë janë shumë të fuqishme, faleminderit shumë!

Thënie nga Napoleon Hill:

- *Iniciativa është të bësh gjënë e duhur pa ta thënë askush.*
- *Një nga veçoritë e lidërshtipit është shprehia e marrjes së iniciativës, gjë që vërtetohet nga fakti se asnjëherë nuk është gjetur ndonjë lidërshtip që i mungon kjo.*
- *Lidërshtipi është diçka ku ti duhet ta ftosh veten tënde, sepse asnjëherë nuk do të mësyjë nga ti. Nëse do t'i analizoje me kujdes të gjithë lidërshtipët që njeh, do të shihje se ata jo vetëm që e kanë ushtruar iniciativën, por ata nisen në punën e tyre me një qëllim të përcaktuar në mendje.*

PARIMI VII

Entuziazmi

Entuziazmi është një gjendje mendore që nxit dhe shkakton që njeriu të ndërmarrë një aksion veprimi për të realizuar detyrën që e ka cilësuar si parësore. Entuziazmi ka rol më të madh se kaq. Ai është ngjitës dhe ka efekte gjallëruese, jetësore, e ndikon jo vetëm në personin entuziast, por tek të gjithë ata me të cilët ai ka kontakt dhe bashkëpunon. Entuziazmi i mban qeniet njerëzore në të njëjtën marrëdhënie, ashtu siç bën avulli me lokomotivën. Ai është forca jetësore, gjallëruese dhe lëvizëse që nxit veprimin. Liderët më të mëdhenj të njerëzimit janë ata që dinë si të frymëzojnë entuziazmin te ndjekësit e tyre. Entuziazmi është faktori më i rëndësishëm, i cili merr pjesë në negocim. Deri më tani ai është elementi më i rëndësishëm i fjalimeve publike.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Tani, z. Behgjet Pacolli, ju jeni shumë entuziast dhe entuziazmi është ngjitës, kur ju bënit kontrata me miliona euro, si ndikonte entuziazmi juaj tek bashkëpunorët apo tek nënshkrimi i kontratave? A keni qenë gjithë jetën tuaj entuziast?

Behgjet Pacolli: Kontratat e mëdha nuk duhet të trajtohen si sinonim i parasë, ti mund të kesh kontrata dymilionëshe dhe në fund ta bësh punën me humbje! Vëllimi i kontratave nuk është sinonim i parasë, por është sinonim i vëllimit të punëve që ti duhet të kryesh. Unë kam sinkronizuar gjithmonë vëllimin e

punës me vlerat e kontratave, sa më të mëdha që kanë qenë shumat e kontratave, aq më të mëdha kanë qenë edhe obligimet që unë kam ndërmarrë.

Dhe, normalisht, duhet të llogaritësh edhe atë që do ta shfrytëzosh të mirën e iniciativës tënde, do të thotë, si do ta ndiejë veten? Prandaj ka një tendencë tek dikush që vlerën e një kontrate ta kthejë në sinonim të parasë. Kjo gjë është e gabuar, sepse ajo përfaqëson në terma monetarë vetëm vëllimin e punës që duhet të bësh. Normalisht, një kontratë e madhe krijon njëfarë stabiliteti në ecuritë e tua dhe kjo rrjedhimisht ngre edhe reputacionin tënd.

Nëse unë sot them se kontrata e Kremlinit ka qenë në vlerë prej 3 miliardë dollarësh për shembull, secili ka për ta parë më ndryshe sesa një kontratë tjetër prej 30.000 dollarësh. Normalisht, një vlerë e madhe krijon impaktin e reputacionit tënd, por pa marrë parasysh sa është ai sinonimi i shumës ose sinonim i vlerës së punës, secili duhet të ruajë qetësinë shpirtërore dhe ndjenjën e përgjegjësisë.

Unë besoj se me shembullin tim të punës, me përkushtimin tim, me ruajtjen e qetësisë dhe në momente të vështira, apo momente të lodhjes së madhe, kam ditur të injektoj entuziazëm tek stafi dhe bashkëpunëtorët e mi.

Mimoza Thaçi: Po sepse entuziazmin tënd për shembull e kam parë shumë duke lexuar librin “Nga Sfida në Sfidë”, forma se si jeni futur në tregun e Bashkimit Sovjetik me të vertetë ka qenë diçka madhështore. Pa entuziazëm aty s’do bëje asnjëherë asgjë, është shumë e saktë.

Napoleon Hill thotë:

- *Mendjemadhësia është një mjegull e cila e rrethon karakterin e vërtetë të një njeriu gjatë jetës së tij. Ajo i dobëson aftësitë e tij të lindjes dhe favorizon mospërputhjet dhe mospërshtatjen e tij me realitetin.*

PARIMI VIII

Vetëkontrolli

Në mësimin e mëparshëm ju mësuat vlerën e entuziazmit. Ju gjithashtu mësuat si të gjeneroni entuziazëm dhe si të përcillni ndikimin e tij tek të tjerët me anë të parimit të sugjerimit. Tani arritët te studimi i vetëkontrollit, me anë të të cilit ju mund ta drejtoni entuziazmin tuaj për qëllime konstruktive. Pa vetëkontrollin, entuziazmi i përngjan një drite të mprehtë të një rrufeje, e cila mund të godasë kudo, mund të shkatërrojë jetë njerëzish dhe prona.

Entuziazmi është cilësi jetësore që ju nxit të veproni, ndërsa vetëkontrolli është guri i peshores, që drejton veprimin tuaj për t'u ngjitur lart e jo të bini poshtë.

Që të jeni një person “i baraspeshuar”, ju duhet të keni entuziazmin dhe vetëkontrollin në sasi të barabartë. Pas një vizite që sapo kreu te 160 000 të burgosur nga burgu i SHBA-së, zbulova faktin befasues se 92 për qind e këtyre burrave dhe grave të pafat janë në burg, sepse kishin mungesë vetëkontrolli për të drejtuar energjitë e tyre në mënyrë konstruktive.

Lexoni edhe një herë paragrafin e mëparshëm: ai është autentik dhe befasues!

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Ndërsa kur vjen pyetja tek vetëkontrolli, tani nga libri “Nga Sfida në Sfidë”, gjithashtu vërejtja se ju keni me të vërtetë shumë vetëkontroll. Askund nuk kam hasur një shkrim apo deklaratë tuajën ndaj atyre që ndihmuat dhe jua kthyen në të kundërtën, që t’i ofendoni tek kjo pjesë. Unë ndiej se ju me të vërtetë ndjeni keqardhje për ata njerëz, por asnjëherë nuk kam ndier asnjë lloj arrogancë apo urrejtje të dalë nga ju. Çfarë është

ajo që ju ndihmon kaq shumë të keni kontroll mbi veten dhe mendimet tuaja dhe sa mendoni se vetëkontrolli do t'ju ndihmonte lexuesit në arritjen e suksesit në jetë?

Behgjet Pacolli: Po, është temë jashtëzakonisht e qëlluar te një lider, te një udhëheqës i një iniciative, po e quaj, i një ndërmarrësie, është jashtëzakonisht i rëndësishëm për arsye se *vetëkontrolli* nuk është asgjë tjetër veçse stabiliteti emocional i secilit. Nëse këtë nuk e ka dikush, do të jetë i dëmtuar shumë. Nëse unë në mëngjes shkoj në firmën time dhe shoh se diçka ka ndodhur dhe nëse nuk jam në gjendje ta tejkaloj atë në mënyrën më të lehtë, do të thotë se unë nuk jam lideri i duhur. Ndaj unë nuk jam njeri arrogant, tentoj të mos jem arrogant. Sigurisht, nuk jam mburrur asnjëherë kush e di, as në librin tim, që është një lloj bilanci i jetës sime. Kurrë nuk jam mburrur me sukseset e mëdha, por një gjë është e vërtetë, që unë kam qenë shumë krenar për arsye se krenaria duhet të të përcjellë gjithmonë, kudo të jesh. **Vetëkontrolli, krijimi i imazhit dhe krenaria**, po ashtu, janë kushtëzues të suksesit.

Ju mund të pyesni, a zemërohem ndonjëherë? Sigurisht që po, zemërimi te unë është shfaqur dhe do të shfaqet edhe sot. Në jetë kam përjetuar momente të ndryshme, ku jam hidhëruar dhe jam gëzuar, momente që më kanë sjellë dhimbje dhe momente që më kanë sjellë lumturi. Gjithmonë jam munduar që të jetoj me momentet e bukura, me energji pozitive, nuk kam mundur asnjëherë të bashkëjetoj me të keqen, me frikë apo me energji negative, urrejtje, egoizëm apo keqdashësi ndaj të tjerëve. T'ju them të drejtën, mua më ka ndodhur që ndonjëherë të “ngre zërin” por kjo vetëm si mënyrë për t'ju hequr vetes sime frikën dhe të keqen. Nuk jam mësuar asnjëherë në jetë të jetoj i frikësuar apo me të keqen. Më kanë penguar gjithmonë njerëzit që kanë

gjeneruar negativitet, qoftë përmes mendimeve, fjalëve apo veprimeve të tyre.

Përndryshe jam njeri pozitiv, unë nuk jetoj me të keqen, të keqen e lë anash dhe eci i lirë, sepse jam i vetëdijshëm se e keqja të frikëson, e keqja të bën të xhelozosh, e keqja të bën vetjak dhe këto nuk janë tiparet e mia. Mendja e shëndoshë, në trup të shëndoshë- është urimi më i mirë që mund t'i bëhet njeriut.

Mendja e shëndoshë dhe stabiliteti emocional janë pjesë kryesore përbërëse të vetëkontrollit.

Por vetëkontrollin e formon vetëm nëse ti nuk e do të keqen dhe nuk do të bashkëjetosh me të. Njeriu që e kontrollon veten, është i qartë me veten e tij. Të gjitha gjërat, qofshin materiale ose emocionale, ai di t'i renditë dhe t'i klasifikojë, nga ku nxjerr prioritetet. Sepse ka liderë politikë, për shembull, që i sheh edhe në lëvizjet e tyre, në mimikën e tyre, në shikimin e tyre, në çdo gjë, e sheh se ai ka një vend të posaçëm që i bart të këqijat me vete, gjithmonë bashkë me çantën, ata njerëz janë të paparashikueshëm, pa llogaritur edhe që nuk i shërbejnë pozitivisht shoqërisë.

Njeriu e humb vetëkontrollin kur është i ngarkuar nga fenomeni që në jetën e rëndomtë e quajmë problem. Problemet e shumta shkaktojnë frikë dhe pasiguri. Frika është armiku më i madh i njeriut, prandaj synimi i një njeriu të suksesshëm mbetet të lirohet nga frika. Frika në kohën moderne ka kapluar 2/3 e njerëzimit dhe ajo shkakton pakënaqësi, depresion, sëmundje, e nganjëherë edhe nxitje për tragjedi.

Frika sfidohet vetëm me krijimin e një imagjinate në mendjen tënde, në të cilën ti i fut në funksion emocionet e tua me qëllim dekorimin e kësaj imagjinate. Do të thotë, ti investon mendjen

dhe emocionet e tua, krijueshmërinë tënde. Në këtë ndërmarrësi, njeriu fillon të renditë fenomenet e quajtura problem. Nga kjo renditje dalin veprimet të cilat prodhojnë prioritetet. Nga këtu fillon trajtimi i tyre. Gjithë ky angazhim i trurit tënd, në anën tjetër ka bërë një “efekt të paqëllimshëm” që ka eliminuar frikën.

Sa i përket fenomenit të problemit si i tillë, për mua është vetëm një term, praktikisht nuk paraqet asgjë më shumë. Çdo gjë që ka zgjidhje nuk duhet të konsiderohet si problem, por si problem nuk duhet të konsiderohet edhe diçka që nuk ka zgjidhje. Mos u fokusoni tek diçka që nuk ka zgjidhje, sepse kjo provokon çrregullime emocionale, hidhërim dhe humbje kohe. Përqëndrohuni gjithmonë tek renditja e gjërave dhe nxjerrja e prioriteteve për të vepruar. Në këtë mënyrë krijohet i ashtuquajtimi vetëkontroll.

Nëse njeriu krijon renditjen e gjërave në kokën e tij, ai arrin vetëkontrollin. Një njeri që arrin vetëkontrollin është njeri i nevojshëm për shoqërinë, është afër suksesit dhe njeri që di të krijojë marrëdhënie të mira me njerëzit dhe rrethin.

Unë nuk urrej askënd dhe gëzohem për arritjet e çdokujt se ai që është më i fortë ekonomikisht, më i mençur dhe më i shëndoshë, asnjëherë nuk paraqet rrezik potencial për ty. Ai mundet vetëm të të ndihmojë.

Mimoza Thaçi: Faleminderit shumë, edhe tani kur e thua, e thua me dashuri përsëri, edhe pse thua që ato mbajnë diçka në zemër, po përsëri e shpreh me dashuri.

PARIMI IX

Shprehja e të punuarit më shumë sesa paguhesh

Mund të duket sikur po i largohemi temës së këtij leksioni, po ta fillojmë me diskutimin për dashurinë, por, nëse e ruani opinionin tuaj derisa të mbaroni leksionin, ju mund të jeni gati të pajtoheni se tema e dashurisë nuk mund të lihej pas dore, pa e prekur vlerën e mësimin.

Fjala “dashuri” këtu është përdorur në kuptimin gjithëpërfshirës!

Aty ka shumë objekte, motive dhe njerëz që ngjallin natyrën e dashurisë së dikujt. Ka punë që ne nuk i pëlqejmë, ndonjë punë që ne e pëlqejmë pak dhe nën kushte të caktuara, por mund të ketë punë që ne aktualisht e DUAM!

Artistët e mëdhenj, për shembull, në përgjithësi e duan punën e tyre. Punëtori mëditës, në anën tjetër, zakonisht jo vetëm që nuk e pëlqen punën e tij, por mund edhe ta urrejë atë.

Puna që dikush e bën vetëm për të siguruar jetesën, shumë rrallë është e pëlqyer. Shumë shpesh është e papëlqyeshme ose edhe e urryeshme.

Kur bën punën që do, njeriu mund të punojë për një periudhë të pabesueshme orësh pa u lodhur. Puna që njeriu nuk e pëlqen ose e urren, çon shumë shpejt në lodhje.

Prandaj, durimi i njeriut varet shumë sa e pëlqen atë, varet nga mospëlqimi ose nga dashuria për atë që ai bën.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit* në 16 Mësime nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Në rregull, atëherë, pse nga libri “Ligji i Suksesit” theksohet shumë shprehja e të punuarit më shumë sesa paguhesh,

a mendon se kjo është e saktë, vallë ne duhet të punojmë pa u paguar apo më shumë se paguhemi?

Çfarë mund të humbim apo fitojmë nëse punojmë më shumë sesa paguhemi? Dëgjoj njerëz që thonë “jo, pse të punoj më shumë se paguhem” dhe këta janë ata të cilët duket se nuk kanë arritur sukses.

Zoti Pacolli, a keni punuar më shumë sesa jeni paguar?

Behgjet Pacolli: Po, shumë herë. Por këto nuk janë dështime, nuk janë dështime nëse ti ke punuar dhe nuk je paguar sa duhet.

Nga ana tjetër, çdo gjë ka çmimin e vet, fillimi im i karrierës ka pasur çmimin e vet për shembull, ndoshta e keni lexuar edhe në librin tim se asnjëherë nuk kisha mësuar për arkitekturë, as për ndërtimtari, as babë e as gjysh nuk i kam pasur ndërtimtarë. Mirëpo unë tash merrem me projekte dhe ndërtimtari. Pse? Sepse kishte ardhur koha e duhur për idenë e ndërtimtarisë në vendet ku unë punoja.

Suksesi arrihet me vetekuilibër, me angazhim të madh, kënaqësi dhe dashuri në punë, ku respekti ndaj të tjerëve nuk duhet asnjëherë të mungojë. Suksesi nuk arrihet për një natë, por është rezultat i një investimi të gjatë të mendjes dhe mundit tënd. Gjatë rrugëtimit drejt suksesit duhet të përfshish shumëçka, por edhe individë të tjerë, bashkëpunëtorë. Gjithmonë kam trajtuar këtë parim, i cili më ka udhëhequr në veprimtarinë time të përditshme. Të veprosh me të tjerët është parim i suksesit, të kesh harmoni me të tjerët përshpejton procesin drejt suksesit, të bashkëpunosh, ke arritur të jesh shumë më afër suksesit.

Bashkëpunohet në grup, ndaj frytet e suksesit në mënyrë proporcionale me ata që kanë bashkëpunuar. Mos anashkalo interesat e asnjërit. Në projektet e tua, interesi i të gjitha palëve duhet të jetë i përfaqësuar.

Në Bashkimin Sovjetik, ku unë isha i angazhuar, kisha të bëja edhe me projekte të industrisë së tekstilit, ndër të tjera. Çdo ditë shihja se infrastruktura atje ishte e lodhur, vija re se ndërtesat e bukura ishin duke u venitur. Aty unë ia fillova me reflektimet e thella, e kuptoja se një ide për t'i restauruar tërë ato pallate që ishin ndërtuar prej 300-400 vitesh më parë e që disa po i rrënonin ose donin t'i rrënonin, ishte një ide brilante. Por më shumë se ide, ishte një nevojë. E në këtë moment thashë, unë tani duhet të konvertohem në ndërtimtar, megjithëse nuk kisha mësuar për arkitekturë dhe as për ndërtimtari.

Unë lexoj për arkitekturën, ndaj ju them, merrni çdo pjesë gazete dhe lexojeni. Duke lëvizur me aeroplan para shumë vitesh, shoh një gazetë krejtësisht të vjetër aty përpara meje dhe lexoj një reklamë të një firme arkitekture në Miami, që prodhonte projekte tredimensionale, do të thotë edhe ato animacionet brenda, dhe ky lexim më intrigoj.

Shkoj tek ata dhe bëj një kontratë 600 mijë marka në atë kohë, e tërë ajo punë sot do ishte bërë me 7-8 mijë euro. I marr animacionet e disa projekteve. Tek një firmë tjetër në Slloveni, shkoj dhe porosit projekte ideore, për t'i përdorur vetëm si demonstrim (një shkollë në fshat, një qendër administrative, një spital, një klinikë, një hotel, etj.) dhe u ktheva në Rusi me këtë bagazh të ri. Ky ishte fillimi i suksesit tim.

Në rastin konkret, unë nuk kam pretenduar që dikush t'i paguajë ato punë edhe pse kisha harxhime shumë të mëdha, por nganjëherë duhet të investosh absolutisht në mënyrë që frytet t'i

korresh dikur më vonë. Dua t'ju kujtoj këtu një moment tjetër, momenti si hyra në procesin e rindërtimit të Kremlinit. Ishte presidenti Jelcin, i cili do të shkonte në pushim për dy javë dhe kishte një zyrë që nuk e donte. Ishte dekoruar tërësisht në stilin e ish-Bashkimit Sovjetik, ku dikur kishte punuar Stalini. Më thërrasin mua dhe më thonë: çka mund të bëni, për shembull të ndërroni ndonjë tavolinë të vogël apo diçka, që ta rinovoni pak? “Në rregull,” them, “sa kohë kam?” Më thonë “dy javë”.

Në dy javë unë fut çdo gjë që kisha në potencialin tim dhe i përgatit tërësisht atë zyrë të madhe diku 3.000 metra katrorë, në mënyrën më dinjitoze, me interier të ri, me një pamje krejtësisht të re. Dikur vjen ai, i zoti i zyrës, Presidenti Jelcin, dhe mbetet i habitur. Kur unë i paraqita prezantimin e restaurimit mbështetur në projektet e vjetra italiane të shpluhurosura nga Biblioteka e Moskës, ai u mrekullua dhe më tha: “Shiko, ti mund ta realizosh krejt këtë projekt”. Normalisht, mposhta 400 kompani ndërtimore nga më të mëdhatë e botës, për restaurimin e 17 ndërtesave të Kremlinit. Ai ishte momenti, aty filloi kontrata e madhe prej 3 miliardë dollarësh.

A ishin të mjaftueshëm shembujt nga jeta ime, kur unë arrita suksese të mëdha duke punuar pa shpërblim? Për ta mbajtur një gjë, një pozicion suksesi, duhet të angazhohesh dhe gjithmonë vjen në mendje thënia e gjyshit tim, i cili thoshte,

“Duhet të japësh së pari, që të mund të përfitosh më vonë”

Edhe në jetën tonë, në marrëdhëniet ndërnjerëzore, vlen i njëjti rregull, nëse unë e dua një person, e respektoj, unë duhet të bëj diçka për të, përpara se të kërkoj diçka nga ai.

Edhe punët që kam bërë në shtëpi, në fshat, kanë qenë shpeshherë të tilla.

Një rast i tillë pune pa paguar është ndihma, solidariteti. Unë shpesh kaloj shumë kohë duke ndihmuar të tjerët.

Por, sidoqoftë, tek marrëdhëniet punëdhënës dhe punëmarrës, duhet të qëndrojë fakti se kompensimi për punën e punëmarrësit nga punëdhënësi duhet të jetë konform vlerës së shërbimeve, gjegjësisht ndikimit të suksesit që punëmarresi krijon me punën e vet. Pagesa, konform vlerës së shërbimeve dhe impaktit përfitues në ndërmarrjen e punëdhënësit, krijon harmoni, ambient miqësor dhe përgjegjësi mes palëve, ku të gjitha këto shkojnë në kontribut drejt suksesit më të madh.

Napoleon Hill thotë:

- *Njeriu do të ketë sukses më efikas, më shpejt dhe më lehtë, kur të jetë i lidhur me punën që do ose punën që ai e kryen për një person që do.*
- *Nuk ka person më të rrezikshëm, i rrezikshëm për veten dhe të tjerët, sesa personi që gjykon pa u munduar t'i dijë faktet.*

PARIMI X

Personaliteti i Këndshëm

Çfarë është një personalitet joshës? Sigurisht, përgjigja është: një personalitet i cili tërheq. Por çfarë e bën tërheqës një personalitet? Le ta zbulojmë më poshtë. Personaliteti juaj është tërësia e karakteristikave dhe e paraqitjes që ju dallon nga të tjerët. Rrobat që vishni, linjat në fytyrën tuaj, toni i zërit, mendimet që ju kalojnë nëpër mendje, karakteri që keni zhvilluar me ato mendime, të gjitha përbëjnë personalitetin tuaj.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Ju, z. Behgjet Pacolli jeni shumë i dashur dhe keni zhvilluar personalitet të këndshëm. Ju, si me mbretër, presidentë, biznesmenë, me këdo që takoni, gjithashtu ju karakterizon një zemërgjerësi e madhe. Si ju ndihmoi kjo veti e personalitetit të këndshëm në arritjen e shumë njohjeve të pavarësisë së Kosovës nga shumë vende?

Behgjet Pacolli: Të kesh qëllimin e mirë, siç ju thashë në fillim të bisedës tonë, është me rëndësi për çdokënd. Të jesh i sinqertë e korrekt, të kesh ndërsjellje të mirë me njerëzit, të flasësh për vlerat dhe përparësitë e tyre, është vetia më e mirë, e cila të bën person të këndshëm për njerëzit që të rrethojnë. Të flasësh më pak e të dëgjosh më tepër, të kuptosh dhe bashkëtrajtoosh hallet e të tjerëve, të kontribuosh jashtë dimensioneve të interesit tënd personal, meritat e suksesit të dish t'i ndash me të tjerët, krijon një imazh pozitiv me ndikim të gjerë.

Unë në rrugëtimin tim jetësor gjithmonë kam pasur kujdes ndaj njerëzve të cilët më kanë rrethuar, ndaj bashkëpunëtorëve dhe partnerëve të mi. Rezultatet e suksesit gjithmonë i kam ndarë me ata që kanë kontribuar në arritjen e atij sukcesi. Me partnerët kontraktualë kam pasur gjithmonë marrëdhënie miqësore dhe dashamirëse. Kam qenë i kujdesshëm vazhdimisht që interesat e partnerit tim kontraktual të jenë të përfaqësuara dhe të mbrojtura në përmasat e interesit tim apo të ndërmarrjes sime.

Nëse tek bashkëbiseduesi im kam vërejtur ndonjë mangësi, qoftë fizike apo emocionale, kam qenë i kujdesshëm që asnjëherë të mos i potencoj ato. Çdo herë mundohem që bashkëbiseduesin ta lartësoj, të sjell në pah veçoritë e mira të tij, me fjalë të tjera, të flas me të për atë që ai më së shumti do të dëgjojë.

Ka një proces lutje brenda meje që dua ta zbuloj këtu para jush. Unë gjithmonë lutem për të tjerët, sinqerisht po ju them, në diskrecion. Unë, së pari, lutem për fëmijët e mi, por lutem edhe për fëmijët e të gjithëve dhe kur lutem për fëmijët e të tjerëve, tani filloj të mendoj për miqtë e mi, të dashurit e mi dhe farefisin tim.

Të ndihmohet të tjerët është një gjë shumë fisnike, por të lutesh për ta, është një lloj detyrimi shpirtëror i gjithsecilit.

Kombinimi i cilësive si:

Dituria, zemërgjerësia dhe urtësia, janë vetitë që lartësojnë dhe vlerësojnë shumë karakterin e një njeriu.

Duke e njohur vetveten, duke kërkuar vendin tënd në shoqëri, duke respektuar çdo gjë tënden, ti krijon mundësi që të njihesh më mirë me njerëzit që të rrethojnë.

Krijimi i grupeve të interesit ndërmjet njerëzve të panjohur mes vete fillon që nga kontakti fillestar, shikimi, mimika,

gjestikulacioni, etj. Në bazë të kësaj, njerëzit fillojnë një komunikim “pa fjalë” mes tyre. Këtu lind një interes i afërimit mes vete. Në këtë mënyrë afrohen njerëzit dhe fillojnë raportet mes tyre, tani edhe verbalisht. Në këtë mënyrë do të shohim se krijohen edhe grupet e interesit, secili e zgjedh personin ose grupin e vet të “këndshëm” dhe nga këtu fillojnë marrëdhëniet ndërnjerëzore. Përpos studimit shkencor mbi tipologjinë e njerëzve, një rol të madh luan edhe përvoja në marrëdhëniet me njerëzit. Sa më shpejt dhe në mënyrë efikase zbulon njerëzit që të rrethojnë, aq më shpejt dhe në mënyrë cilësore krijohen marrëdhëniet e tua me ta.

Për rrugëtim drejt suksesit nevojitet dhe respekti ndaj njeriut me të cilin bashkërrugëton. Sa më shumë ta respektosh dhe ta duash bashkëudhëtarin tënd, aq më e shpejtë dhe e sigurt është arritja e suksesit.

Po ju tregoj një eksperiencë të re timen, lobimin për njohjen e shtetësisë së Kosovës. Bagazhi me të cilin e kam zhvilluar këtë eksperiencë është një bagazh njohjesh, miqësish të mëhershme të biznesit, të ndërmarrësisë, ashtu si dhe personaliteti im i kultivuar në eksperiencën e mëparshme të ndërmarrësisë. Dhe nuk është pak, apo jo? Unë kam udhëtuar nëpër botë dhe ia kam mësyre një shteti të rëndësishëm që të takoj atje presidentin e vendit. Nuk kam pasur ide si do të ndodhte kjo, si do shkonte takimi, por kam besuar në shpirtgjërësinë dhe pozitivitetin tim për atë njeri, si dhe energjinë time. Kjo më ka bërë që të arrij t’i takoj ata dhe të kem takime të mira e të frytshme. Këtu janë dy gjëra që çdo njeri duhet t’i llogaritë. Çdo njeri që do ta takosh, ka preferencat e veta, normalisht ka edhe nevojat e tij. Ti duhet të jesh ai që bën një lloj harmonizimi ndërmjet tyre, realitetit, preferencave të

partnerit që ti do ta takosh dhe nëse je i aftë t'i harmonizosh ato, do të thotë se je shumë afër momentit kur hap derën dhe hyn në botën e tij.

Mos e nënçmo asnjëherë veten tënde. Gjithmonë mendo se ti e ke një vend të rëndësishëm në shoqëri dhe mos u ndal asnjëherë derisa ta gjesht atë. Gjatë rrugëtimit tënd konsideroje veten si më të zotin dhe më të zgjuarin, por kujdes, gjatë rrugëtimit tënd asnjëherë mos vepro diçka që ti nuk do kishe dashur që të tjerët të veprojnë me ty. Mos dëmto të tjerët për të përfituar vetë, por ec drejt suksesit, duke marrë me vete të gjithë ata që ti mund të përballosh. Pra, kjo do të thotë të ndihmosh të tjerët, të konsiderosh se edhe ata e kanë vendin e tyre në shoqëri dhe janë të pazëvendësueshëm për veten e tyre dhe janë të domosdoshëm. Nëse je i aftë të arrish këtë kriter, çdo gjë tjetër do të ecë më lehtë.

Por duhet të njohësh edhe epërsinë e gjithsecilit përballë teje në relacione njerëzore apo të ndërmarrësisë, këto janë cilësi me shumë rëndësi dhe unë besoj se këto kanë funksionuar tek unë. Unë pak ju fola, është e vështirë për disa prej jush ta kuptoni këtë, por ju fola për zbulimin e shpirtit, më saktë, u mundova t'ju zbuloj atë. Është shumë me rëndësi të mundësosh që të tjerët ta kuptojnë shpirtin tënd, për arsye se, sa më serioz të jesh, sa më i sinqertë të jesh në punë, në çdo marrëdhënie, ti ia krijon vetes vendin te ai njeri, te ai mik ose në grupin e atij mik. Unë sot, në këtë grup tuajin, nuk do të mund të jem pjesë e tij, nëse unë nuk nisem nga ajo që të zbuloj se kush jeni ju, cilat janë epërsitë dhe dobësitë tuaja, cilat janë hallet dhe nevojat tuaja, cilat janë dëshirat tuaja, etj. Nëse unë kam qëllim të mirë, do t'ju kuptoja shumë shpejt ato dhe në njëfarë mënyre do të bëhesha pjesë

efektive e këtij grupi. Veç atëhërë unë do të jem i gatshëm të bëj një kërkesë që të jem pjesë e klubit tuaj.

Unë di të bind tjetrin dhe jam i sigurt se këtu punon sinqeriteti, sepse di të krijoj bindje që ka përfitim reciprok nga ai veprim, di të prodhoj interes të përbashkët. Një person që prodhon interes të përbashkët me të tjerët, konsiderohet si person i këndshëm.

Tre thënie nga Napoleon Hill:

- *Asnjë person që fytën nuk mund të jetë një person me personalitet të këndshëm!*
- *Asnjë njeri nuk ka të drejtë të çojë një marrëdhënie miqësore deri në pikën ndarëse, duke kërkuar ose pritur diçka që mund të jetë një pengesë apo barrë për mikun e tij.*
- *Ai nuk e arriti artin e të qenët i këndshëm! Sepse ai nuk mundi dhe nuk donte ta nënshtronte “veten” për të mirën e pasuesve të tij.*

PARIMI XI

Mendimi i Saktë

Mendimi i saktë përmban dy elemente themelore, të cilat duhet t'i vëzhgojnë të gjithë ata që përfshihen. E para, që të mendosh saktë, duhet t'i ndash faktet nga informacionet lehtësisht të dukshme. Ka më shumë informacione të mundshme për ty, që nuk janë të bazuara mbi fakte. E dyta, duhet t'i ndash faktet në dy klasa të emërtuara të rëndësishme dhe të parëndësishme (ose relevante dhe irrelevante).

Vetëm nëse arrin ta bësh këtë, ti mund të mendosh qartë.

Të gjitha faktet që ti mund t'i përdorësh për arritjen e qëllimit tënd kryesor, janë të rëndësishme (relevante). Të gjitha faktet që ti nuk do të mund t'i përdorësh, janë të parëndësishme dhe irrelevante. Në përgjithësi, është neglizhimi i disave që e bëjnë këtë dallim, i cili ka të bëjë me humnerën që i ndan dukshëm njerëzit në, ata që kanë aftësi të njëjta dhe ata që kanë pasur mundësi të barabarta. Pa dalë nga rrethi i njerëzve që ti njej, mund të vëresh te një ose më shumë persona, të cilët kanë pasur mundësi më të mëdha se ti dhe që duket se nuk ishin më shumë a ndoshta më pak të aftë se ti, që kanë arritur suksese shumë më të mëdha.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Na ndihmoni të kuptojmë si t'i ndajmë faktet nga opinionet, ju lutem, na mësoni diçka për këtë karakteristikë shumë të rëndësishme për suksesin, si të dallojmë faktet nga thashethemet apo opinionet? Si ju ka ndihmuar mendimi i saktë në biznesin tuaj?

Behgjet Pacolli: Në rrugëtimin tim më ka përcjellë diçka, që janë veprimet e mia, në shumë kontekste të ndryshme. Do të thotë, unë sot merrem këtu me ju, e ndoshta më vonë më duhet të merrem krejtësisht me diçka tjetër. Unë kam vepruar në vatra të ndryshme, kam vepruar në Lindje, kam vepruar në Perëndim. Vetë jam një qytetar i Zvicrës, jetoj në një vend të mrekullueshëm afër liqenit me fëmijët e mi dhe tani më ndodh t'i lë të gjitha dhe shkoj e jetoj në Kosovë. Kjo është jeta ime, këto janë praktikat që kanë karakterizuar dhe vazhdojnë të karakterizojnë jetën time. Zhvendosja në disa plane, në disa kontinente, në disa sisteme ekonomike, llogaritë në monedha të ndryshme, eksperiencia në disa qytetërime, gjatë kohërave të ndryshme. Kam filluar të ndërtoj një ndërtesë dhe në fund kam arritur të ndërtoj një qytet të tërë. Në situata të ndryshme, në shtete të ndryshme, kam pasur të bëj me karaktere të ndryshme, me gjuhë të ndryshme e mentalitete të ndryshme. Pra, siç shihet, kam mbijetuar me të gjitha këto fenomene. Sot jam në takim me ju, nesër ndoshta me ndonjë president të ndonjë shteti të rëndësishëm, me ndonjë mbret të ndonjë mbretërie apo në kantinat e ndryshme me punëtorët e mi.

Shumëllojshmëria e botës është pjesë e shpirtit tim, botës sime, pjesë e karakterit tim. Përshtatem, magjepsem dhe gëzohem shpejt.

Epërsia që më ka mundësuar zhvendosjet e shpeshta në kohë dhe hapësirë kanë qenë përgatitjet paraprake dhe informatat e sakta. Informatat i kam mbajtur gjithmonë nën kontrollin tim, kam poseduar gjithmonë shumë dije, shumë eksperiencë, shumë informacion, shumë njohuri. Do të thotë, kam qenë i njohur tërësisht me problemin të cilin e kam trajtuar. Por edhe urtësia

ime, gjithmonë ka ardhur në shprehje. Unë nëse vendos të flas për urtësinë, do të duhet të flas për heshtjen kur flet tjetri apo ndjenjën e të dëgjuarit. Një njeri i suksesshem ka aftësi për të dëgjuar më shumë e për të folur më pak, ai ka aftësi të mbajë në mend, të ketë ndjenjën e kujtesës dhe të rinjohjes. Ai posedon aftësitë për të vepruar, aftësitë për të shpjeguar dhe aftësitë për të demonstruar, këto duhet të jenë prezente te çdo ndërmarrës. Sa më të potencuara të jenë këto aftësi tek një person, aq më i mundshëm është suksesi i tij.

Çdo njeri duhet ta kuptojë se ne jetojmë në një kohë ku secili është i kushtëzuar dhe kushtëzon veprimet. Këto kushtëzime shumë herë zbehin suksesin. Opinionet publike, përveç realitetit që paraqesin, janë të ndikuara nga konspiracionet, inatet, xhelozitë dhe shumë faktorë të tjerë. Është me rëndësi opinionin publik për një njeri që është në rrugë e sipër drejt suksesit, por sa rëndësi ka opinionin publik, aq më i rëndësishëm është qëllimi konstruktiv i veprimit. Duhet të kesh njohuri për njerëzit ku ti vepron, ambientin ku ti vepron dhe kohën po ashtu. Duhet të kesh njohuri edhe për arsyen e ndërhyrjeve që opinionin publik krijon në rrugëtimin tënd drejt suksesit. Vetëkontrolli dhe qëndrueshmëria emocionale duhet të jenë gjithmonë të gatshëm për të përballuar shkatërrimin e mundshëm nga faktorë të ndryshëm. Gjatë rrugëtimin drejt suksesit, gjithsesi, ndaje këtë opinion nga qëllimi final dhe mos e lejo të ndërhyjë në shpejtësinë dhe cilësinë e arritjes së veprimit tënd. Konsideroje çdo arritje si nxitje për arritje të tjera. Arritjet e tua janë përgjigja më e mirë ndaj tendencave negative të opinionit publik. Opinioni publik real konsiderohet si instrument jashtëzakonisht i efektshëm për nxitjen e arritjeve. Prandaj informohuni për çdo gjë gjatë zbatimit të projekteve.

Në jetën time kam mësuar se mirënjohja është cilësi që ndihmon shumë në ndarjen e fakteve nga opinionet.

Thënie nga Napoleon Hill:

- *Dhe nëse nuk mendoni saktë, ju nuk mund të jeni të sigurt se do t'i arrini objektivat e qëllimit tuaj kryesor dhe të caktuar në jetë.*
- *Shumë njerëz kanë dështuar, sepse për shkak të paragjykitimit dhe urrejtjes, ata i kanë nënvlerësuar virtytet e armiqve dhe konkurrentëve të tyre. Sytë e një mendimtari të saktë i shohin faktet, jo mashtrimet e paragjykitimit, urrejtjes dhe zilisë.*
- *Mbaj mend se pasuria jote e vërtetë mund të matet jo nga ajo që ke, por nga ajo se çfarë je.*
- *Kemi dy veshë dhe një gojë, duhet t'i përdorim në proporcion.*

PARIMI XII

Përqëndrimi

Ky leksion është si guri kyç në themelin e këtij kursi, për arsye se ligji filozofik mbi të cilin është bazuar është i një rëndësie jetësore për çdo leksion tjetër të këtij kursi.

Le të përkufizojmë fjalën “përqëndrim”, siç është përdorur këtu, “Përqëndrimi është akti i fokusimit të mendjes mbi dëshirën e dhënë, derisa rrugët dhe mënyrat për realizimin e saj të kenë funksionuar dhe ta kenë vënë në përdorim me sukses”.

Përqëndrimi, në kuptimin që është përdorur këtu, do të thotë aftësi, përmes shprehisë së të vendosurit dhe praktikës. Do të thotë ta mbash mendjen tënde te një çështje, derisa ta kesh familjarizuar veten dhe atë çështje ta kesh zotëruar plotësisht. Kjo do të thotë aftësi që të kontrollosh vëmendjen tënde dhe ta fokusosh atë në një problem të dhënë, derisa ta zgjidhësh atë.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Sa i përket përqëndrimit, a mund të arrijë njeriu sukses në biznes pa pasur përqëndrim?

Behgjet Pacolli: Çdokush duhet të fillojë një projekt vetëm nëse ndien një formë të entuziazmit, nëse bashkëjeton me qëllimin e atij veprimi.

Shembull: Nuk e di nëse keni të gjithë leje të drejtimit të makinës, kush nuk ka? A është dikush që s’e posedon? Ti nuk ke? Mirë. A ke dëshirë ta kesh lejen? Po. A të pëlqen të ngasësh makinën? Po. A ëndërron ti me ngarjen e makinës? Patjetër. A mendon ti se ndonjë ditë do të jesh në rrugë, me një veturë

kabriolet të hapur me syze dielli dhe duke ngarë makinën? Po. A e ke ëndërr? Ka për të t'u realizuar!

Pra, vjen gjithmonë në shprehje ajo që unë shpesh e them, **Vazhdoni të besoni në bukurinë e ëndrrave tuaja, derisa t'i ktheni ato në realitet.**

Prapë kemi të bëjmë me kreativitet, me krijim të idesë, me dashuri ndaj idesë, me implementim të idesë së projektit, do të thotë, me kthimin e saj në vepër.

Unë gjithmonë i kam qëndruar besnik idesë, në realizimin e të cilës jam angazhuar shpirtërisht. Përkushtimi shpirtëror në realizimin e çfarëdo ideje është investimi më i rëndësishëm që njihet deri më tani. Nëse nuk ekziston dëshira e madhe për të implementuar diçka, realizimi do të jetë i pamundur. Ai që gjithmonë mendon se do të bëhet i pasur, ai edhe do të bëhet i pasur. Nga dëshira e madhe për t'u pasuruar, ai sillet, jeton si i tillë dhe vepron si i tillë. Kush ka dëshirë që të posedojë patentë shoferi, duhet të sillet sikur të ishte shofer dhe duhet të sillet që tani sikur të kishte në duar timonin e veturës së tij. Nëse ai e do atë gjë, ai do ta realizojë atë.

Në të shumtën e rasteve, edukatori i klasifikon nxënësit e vet si të aftë dhe të paaftë. Ky është gabim i madh, unë do t'i klasifikoja në ata që janë të përqendruar dhe ata të cilëve u mungon përqendrimi i pjesshëm ose i plotë.

Gjysma e klasës ka kuptuar shumë mirë leksionin nga profesori i matematikës, kurse gjysma tjetër nuk ka kuptuar asgjë. Në të njëjtën klasë dhe të njëjtën përbërje, profesori i argëtimit konstaton se më tepër se gjysma e klasës ka kuptuar shumë mirë dhe një pjesë tjetër ka kuptuar më pak. Pjesa më e madhe e atyre që kishin kuptuar më pak, janë pjesa e atyre që kishin kuptuar

mirë në lëndën e matematikës. Ose pjesa dërrmuese që kishin kuptuar më mirë, ishin ata të cilët asgjë nuk kishin kuptuar nga matematika. Kjo na bën të kuptojmë se nuk ka nxenës të paaftë, te gjithë janë të aftë, por në pyetje është interesi specifik i individëve.

Kështu që secili është i aftë që t'i perceptojë gjërat, secili është i aftë të përqendrohet në to, secili është i aftë të investojë dashuri në gjërat, të krijojë entuziazëm në veprim dhe mos harroni edhe diçka, kushti numër një është që asnjëherë trurin tuaj të mos e kaplojë frika dhe ta zgjidhni kohën e idesë. Idesë duhet t'i vijë momenti i duhur për t'u shfaqur.

Kush posedon përqendrim dhe përkujdesje në një lëmi, ai posedon edhe interes në të. Nëse dikush posedon interes në diçka, ai shpreh një lloj respekti të posaçëm ose një lloj dashurie për atë lëmi. Është e rëndësishme që njerëzit të merren me implementimin e ideve të cilat ata i duan. Kjo është mënyra më e lehtë për jetësimin e tyre.

Në një ide apo lëmi të cilën njeriu e do, në të ka përqendrim të përhershëm. E përqendrimi është pjesë e pamohueshme e suksesit.

Fokusimi apo përqendrimi tek veprimet drejt suksesit tuaj duhet të nxjerrë në pah kushtet dhe kohën në të cilën veproni. Këtu asnjëherë mos e nënvlerësoni motorin kryesor veprues, i cili jeni ju. Sa shpejt do ta ketë efektin zbatimi i projektit tuaj, varet nga liria e trupit dhe e mendjes me shpirtin. Nëse ju ndiheni të lirë në këtë këndvështrim, keni arritur kushtin kryesor për të vepruar në eliminimin e barrierave të tjera që e pengojnë arritjen e suksesit tuaj.

Potenciali juaj është i barabartë me performancën tuaj.

Performanca ngrihet ose zbehet varësisht pengesave. Pengesat eliminoohen me lirinë e plotë të mendjes dhe trupit, ku vetëkontrolli është prezent. Është i lirë ai që ka mendje dhe shpirt të lirë, në trup të lirë.

Unë përdor edhe shumë TEKNIKA të tjera për të rritur përqendrimin, si meditimi apo vizatimet, ushtrimet fizike, shkrimi i letrave apo mesazheve të mirënjohjes. Unë i kushtoj shpesh rëndësi shkrimit të mesazheve kësisoj në telefon, në Facebook apo në e-mail. Nuk i përgjigjem të gjithëve, sepse nuk kam mundësi, por atyre që u përgjigjem, u përkushtohem. Çdo gjë që bëj, e bëj me përkushtim. Për të rritur përqendrimin bëj dhe punë të rëndomta fizike si për shembull hekurosja, palosja e rrobave, etj.

Thënie nga libri i Napoleon Hill:

- *“Forca e edukimit është aq e madhe, aq sa ne mund të bëjmë kallëp në mendjet dhe mënyrat e të rinjëve me cilindo model që të duam dhe të japim ndikimin e shprehive të tilla, që do të qëndrojnë përgjithmonë te ta.”*
- Aterburi.

PARIMI XIII

Bashkëpunimi

Bashkëpunimi është zanafilla e çdo përpjekjeje të organizuar. Siç u deklarua në leksionin e parë të këtij libri, Andre Kornegeji grumbulloi një pasuri gjigante përmes përpjekjeve bashkëpunuese të një grupi burrash jo të shumtë në numër. Edhe ti, gjithashtu, mund të mësosh se si mund ta përdorësh këtë parim.

Ka dy forma bashkëpunimi, te të cilat do të drejtohet vëmendja jote në këtë leksion. Ato emërtohen në këtë mënyrë:

E para, bashkëpunimi midis njerëzve që bashkohen ose formojnë një aleancë, me synim arritjen e një qëllimi, nëpërmjet parimeve të njohura si Ligji i Mendjes Mjeshtërre.

E dyta, bashkëpunimi midis mendjes së vetëdijshme dhe të pavetëdijshme, e cila formon një hipotezë të arsyeshme të aftësisë së njeriut që të kontaktojë dhe komunikojë me inteligjencën e pakufizuar.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Z. Behgjet Pacolli, ju keni përmendur se njerëzit ju kanë besuar shumë, prandaj kanë bërë biznes me ju. A mund të na ndihmoni dhe të na tregoni se përse të tjerët kanë besuar aq shumë te ju dhe kanë bashkëpunuar me ju?

Behgjet Pacolli: Është një realitet i pamohueshëm. Unë, kur flas, flas me njëfarë përkushtimi, shpirtërisht i përkushtuar dhe këtë njerëzit e kuptojnë. Nëse ke një partner me të cilin bashkëbisedon dhe ai, tërë kohën që ti flet, është dikund tjetër, mendërisht apo me gjeste, do të thotë se ti vetëm do të presësh momentin të ndahesh nga ai dhe të largohesh. Ndërsa unë nuk i kam bërë ato,

unë gjithmonë i kam kushtuar shumë kujdes njerëzve më të cilët kam biseduar, qoftë edhe në një diskutim banal. Unë edhe në atë diskutim kam investuar shpirtin tim, sepse e di që në këtë kontekst njerëzit e kuptojnë partnerin me të cilin bashkëbisedojnë, kështu e kuptojnë shumë bukur.

Ka shumë njerëz që pasi kanë kaluar nëpër instanca të larta në qeverinë e Kosovës me projekte të tyre, kanë ardhur edhe në zyrën time. Shembull: Ata i kanë parë të gjithë drejtuesit e zyrave të ndryshme dhe sot, (sinqerisht, kjo që po them është e vërtetë) ka raste që vijnë dhe më thonë se nëse ti nuk je i përfshirë në këtë projekt, nuk na intereson dhe kthehemi në shtëpi. Është njëfarë besimi i cili krijohet pikërisht nga bisedat prezantuese të projekteve të ndryshme, me synim zbatimin e secilit prej projekteve.

Normalisht, në çdo bisedë, asnjëherë nuk e kam nënçmuar askënd dhe jam munduar ta ngre atë dhe veten, por jo ta nënçmoj dikë nga lart e poshtë. Gjithmonë e kam mbajtur njëfarë balanci dhe kjo normalisht të krijon njëfarë ndjenje korrektësie dhe njëfarë frymëzimi me bashkëbiseduesin. Por duke u krijuar këto dy gjëra, nxitim edhe ndjenjën e sigurisë dhe frymëzime ndjenjën e suksesit. Kjo më ka karakterizuar në projektet e tjera, në projektet e vogla dhe të mëdha në Kosovë, apo në angazhimet jobiznesore. Për shembull, kur ka qenë në pyetje njohja e Republikës së Kosovës, ka plot raste kur njerëz me ndikim, politikanë amerikanë, presidentë të vendit tonë, drejtues institucionesh, kanë kërkuar që të sigurojnë njohjen e Pavarësisë së Kosovës dhe nuk kanë mundur ta marrin dot. Ndërsa unë kam shkuar nga Mareci dhe kam marrë njohjen. Përse? Sepse praktikisht unë kam hyrë në follenë e atij individit përballë, jo në mënyrë hileqare, por me sinqeritetin tim, ndaj kjo është jashtëzakonisht me rëndësi.

Le të kthehemi tek ju, Mimoza, për çfarë unë kam kuptuar dhe shumë e respektoj tek njerëzit të cilët punojnë me ju, në këtë klubin tuaj “Iam Power” të gjithë të duan tepër edhe unë e di mirë, se ju nuk është se u jepni para atyre, por u jepni shpirtin tuaj. Ju reflektoni mirësinë tuaj, reflektoni siguri për ta, reflektoni çdo gjë nga këto veti që i përmenda deri tani.

Po e theksoj edhe një gjë tjetër të rëndësishme, punët e mira kërkojnë kohë. Edhe vetë fakti se ne jemi të gjithë së bashku, është një arritje e jona. Do të thotë, ne kemi filluar diçka për një sukses të ardhshëm dhe nëse ka harmoni mes nesh, ky sukses është i garantuar. Tani, këtu, atë që bëtë, *që secili i kaloi dorën secilit*, nuk më iku pa e parë. Harmoni do të thotë proces drejt suksesit, harmonia ka filluar dhe nëse ne edhe do të punojmë së bashku, atëherë suksesi është i garantuar.

Thënie për bashkëpunimin nga Napoleon Hill:

- *Ti nuk mund ta frikësosh një njeri që është në paqe me Zotin, me njerëzit e afërm të tij dhe me veten. Nuk ka vend për frikë në zemrën e një njeriu të tillë. Kur frika mirëpritet diku, aty ka diçka që duhet të zgjohet.*

PARIMI XIV

Dështimi

Në rrethana të zakonshme, termi “dështim” është një term negativ. Në këtë leksion, këtij termi do t’i jepet një kuptim i ri, sepse fjala është keqpërdorur shumë dhe për këtë arsye, u ka sjellë mjerim të panevojshëm dhe vështirësi miliona njerëzve. As dështimi i përkohshëm e as fatkeqësitë nuk llogariten për dështim në mendjen e atij që shikon në të një mësues që do t’i mësojë disa leksione të nevojshme. Këtu gjendet një mësim i madh dhe i vazhdueshëm në çdo disfatë, në çdo dështim dhe, zakonisht, ky është një mësim që duhet të mësohet vetëm nëpërmjet dështimit.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Tani të flasim pak për dështimin. Tomas Edison ka dështuar 10 mijë herë për ta bërë llampën elektrike, mirëpo ai nuk ka thënë se ka dështuar, por se ka gjetur 10 mijë mënyra që e kanë afruar tek sukcesi. A ekziston dështimi për ju, Z. Behgjet Pacolli, si e tejkaloni dhe çfarë lloj përfitimesh keni pasur pas dështimeve të përkohshme?

Behgjet Pacolli: Po më vjen shumë mirë që po e trajtojmë një temë të tillë, siç e ceka pak më herët, dikush e quan *dështim* e dikush tjetër i quan *probleme*. Dikush konsideron se gjatë rrugëtimit aty ka një problem dhe diku tjetër një tjetër problem, dhe këto janë *probleme* për ecurinë tënde drejt suksesit. Nuk janë probleme nëse Edisoni ka dështuar 10 mijë herë, do të thotë se ai ka gjetur 10 mijë pengesa përpara dhe ato nuk i ka konsideruar

probleme. Vetë ai ka thënë se nuk i ka konsideruar probleme, por nxitje për të ecur tutje, të cilat i ka tejkaluar.

Unë ju thashë se rezultati, niveli i rezultatit, është i barabartë me potencialin që investon, minus pengesat. Do të thotë, janë pengesat që kufizojnë potencialin për sukses. Sikur të kishte sukses që herën e parë, Edisoni do të kishte 10 mijë patenta të tjera, 10 mijë inovacione të tjera. Do të thotë, ka një arsye pse nuk i ka, sepse kanë qenë disa pengesa, por jo probleme dhe unë ju them gjithmonë se çdo pengesë të cilën e kam takuar, nuk ka qenë dështim, por ka qenë një shkak për analizë dhe korrigjim. Dhe Edisoni, në 10 mijë herët që ka dështuar, 10 mijë herë ka bërë analizë dhe është korrigjuar dhe ka ardhur te synimi që e çoi tek sukcesi.

Unë veproj ashtu, por unë dua që edhe ju të veproni ashtu, nuk dua të dëgjoj askënd të thotë se kam problem. Nuk është problem diçka nëse është e tejkalueshme, s'është problem, nuk ka problem nëse janë pengesa të tejkalueshme. Nëse dëshironi të bëheni milionerë brenda natës dhe thoni kam pasur problem, nuk keni të drejtë prapë, sepse nuk është ky problem fare, por është një proces i rëndomtë, një pengesë e rëndomtë që nuk trajtohet si problem. Kush e merr një problem që nuk ekziston, ai ka dy probleme dhe unë nuk do kisha dashur që dikush nga ju të ketë dy probleme.

Kush e trajton një problem si të pazgjidhshëm dhe pa mundësi të zgjidhjeve, ai person ka shumë më tepër probleme, e jo vetëm atë.

Disa copëza të arta mbi Dështimin nga Napoleon Hill:

- *Në të tilla "dështime" prehet shpresa e botës.*

- *O njeri, që je etiketuar si “dështak”, ngrihu dhe dil mbi ta!
Çohu sërish dhe vepro!*
- *Diku në botën e aksionit ka vend! Aty ka një vend për ty.*
- *Asnjë dështim nuk është regjistruar ndonjëherë në jetëshkrimet e njerëzve të singertë.*
- *Vetëm frikacaku dështon dhe vetëm ai nuk përpiqet më. Lavdia është te puna dhe jo te fitimi i trofeut.*
- *Muret që gjenden në errësirë nuk mund të qesbin me puthjen e diellit.*
- *Oh, i munduar, i lodhur dhe i plagosur, fëmijë të fatit të shtrëngatave mizore! Unë këndoj që kjo të mund t’ju nxitë dhe t’ju gëzojë! Unë këndoj për njeriun që dështon. Bëhu falënderues për mposhtjen që njerëzit e quajnë “dështim”, sepse, nëse mund ta bësh atë të mbijetojë, ta bësh që të vazhdojë përpara, kjo ju jep një mundësi që të vërtetoni aftësinë tuaj që të arrini në lartësitë e arritjeve në fushën tuaj të zgjedhur të përpjekjeve.*
- *Askush nuk ka të drejtë t’ju njollosë si dështak, përveç jush.*

PARIMI XV

Rregulli i Artë

Me këtë leksion ne i afrohem majës së piramidës së këtij kursi për Ligjin e Suksesit.

Ky leksion është ylli udhërrëfyes, i cili do t'ju mundësojë ta përdorni në mënyrë sa më dobiprurëse dhe konstruktive diturinë e përvetësuar në leksionet e mësipërme.

Aty ka më shumë fuqi të dhënë sesa në leksionet e mëparshme të këtij kursi, saqë shumë njerëz mund t'i besojnë vetvetes. Prandaj ky leksion është guvernatori, i cili do t'ju japë mundësinë të vëzhgoni dhe të mësoni se si ta drejtoni anijen tuaj të diturisë mbi gurët dhe shkëmbinjtë nënujorë të dështimit, që shpesh i mësyjnë rrugët e të gjithë atyre që arrijnë papritur në mbizotërimin e fuqisë.

(Shkëputje nga libri *Ligji i Suksesit në 16 Mësime* nga Napoleon Hill)

Mimoza Thaçi: Tani, z. Behgjet Pacolli, jemi te rregulli i artë që e përmendëm, sepse rregulli i artë është “çfarë mbjellim, atë korrin”, juve gjyshi ju ka mbjellë shumë fara suksezi, sinqeritet, integritet, ndershmëri, besim dhe ato fara janë rritur në suksesin tuaj madhështor. Ju lutem, z. Behgjet Pacolli, çfarë farash suksezi doni të mbillni në mendjet tona sot, vërtet jemi shumë kuriozë të dëgjojmë nga ju fjalë që do të ngelen në kujtesën tonë përgjithnjë. E pas 5 vitesh, dikush nga personat që lexojnë këtë libër do të vijë të na thotë: këtë farë suksezi z. Behgjet Pacolli e mbolli te unë dhe ja ku jam duke e korrur sot.

Behgjet Pacolli: Sigurisht, ne po flasim një bisedë të lirë, por kjo bisedë është fillim i mirë për një veprim të përbashkët. Tani

fillojmë veprimin tonë të përbashkët, e në fund të vitit do të kemi diçka konkrete për të treguar drejt suksesit. Sidoqoftë, çdo punë e mirë, por edhe rruga drejt suksesit diku duhet ta ketë fillin e vet.

Së pari, ju thashë se duhet dhënë nga vetja për të fituar diçka dhe një grusht që hapet duhet të japë fillimisht, për të qenë në gjendje të marrë më vonë. Unë këto që kam arritur, aq sa kam arritur, i kam bërë me shumë sakrificë, duke shprehur më së pari urtësinë dhe respektin ndaj familjes sime dhe miqve të mi e, së dyti, me përkushtimin tim të pafund ndaj punës.

Dua t'ju sjell një shembull. Kur kam qenë në shkollë, nuk dija se çfarë janë pushimet e gjata dhe çfarë janë pushimet e shkurtra, gjithmonë kam qenë në klasë. Një herë ka humbur një laps dhe më kanë thënë: "Behgjeti ka qenë në klasë, ai ma ka vjedhur". Sepse të gjithë shkonin në pushim, ndërsa unë përgatitesha për orën tjetër.

Siç e shihni, për shkak të përkushtimit ndaj punës, kam qenë në gjendje të duroj edhe ofendime të tilla. Për gjërat që nuk i kam ditur, asnjëherë nuk kam ngurruar të pyes. Ato që kam pasur mundësi t'i mësoj, i kam lexuar dhe e kam formuar një bindje te vetja, jo atë çka e kam lexuar, sepse njeriu lexon shumëçka, lexon libra, gazeta, portale, e aty gjen gjithçka. Nga leximet më është dashur ta krijoj një bindje timen dhe me të bëmat e mia, në veprimet e mia, unë kam krijuar bindjet e mia të plota dhe jam bindur se është e drejtë ajo që jam duke bërë. Bindja ime ishte përcjellësi im i pandalshëm dhe me bindjen time kam krijuar imagjinata, kam krijuar ide, kam krijuar projekte dhe bindja më ka shpënë deri tek suksezi. Bindja më ka krijuar komoditet dhe në njëfarë mënyre bindja ishte dhe mbetet përgjigjja më mirë e të gjitha paqartësive të mia.

Në jetën tuaj duhet të ecni dhe të veproni gjithmonë, jo të mbaheni te njerëzit e tjerë e t'i shtyni në hendek që të arrini vetë, por ecni dhe merrni kë të mundni me vete.

Ndihmo, merr me vete drejt suksesit kë të mundesh, por jo t'i shtypësh dhe të përfitosh për vete në dëm të të tjerëve.

Mimoza Thaçi: Por nëse dikush të pengon, si të veprojmë me atë person?

Behgjet Pacolli: Është momenti tjetër, që nëse mendon se duhesh t'ia thyesh qafën atij, mos e bëj, lëre, mos e bëj, ai do ta thyejë qafën e vet dikund tjetër. Edhe ndarja nga njerëzit të cilët nuk të duan ndodh në momente të caktuara, por ajo duhet të jetë dinjitoze.

Ashtu siç duhet të mbjellësh në momente të caktuara, po ashtu duhet të korrësh në momentet e caktuara.

Kjo na mëson se një 'mik' të cilin e ke gjeneruar në një kohë të caktuar, do ta mbash afer vetes dhe në një kohë të caktuar ti duhet të ndahesh nga ai. Këto ndarje nuk duhet të merren si diçka tragjike, sepse bashkëjetesa në një grup në të cilin nuk je përshtatur mund të jetë e dëmshme. Për shembull, nëse një akademik i shkencës rastësisht është shoqëruar me një artist, ata mund të kenë bashkëjetuar vetëm për një moment të caktuar derisa janë konsumuar temat e interesit të përbashkët dhe pas kësaj, ata nuk i ka ndërlidhur asgjë. Këtu, jo vetëm që mund të humbë interesi për ndonjë bashkëjetesë apo bashkërrugëtim, mund të ketë edhe dëme të pashmangshme. Ne këto raste ndodhin ndarjet dhe secili i bashkohet grupit të vet të interesit.

Përcaktimi i njerëzve në grupe të interesit vërehet më së shumti tek eventet ku ka shumë njerëz, të cilët nuk njihen në mes vete dhe me kalimin e kohës, të kjo masë e njerëzve formohen grupe të ndryshme të interesit në mënyrë evolutive, dhe në një moment sheh se të gjithë këta njerëz janë ndarë nëpër grupe të ndryshme edhe pse ata nuk njiheshin paraprakisht. Sinjalet për përkatësinë e njerëzve në një grupinteresi, transmetohen edhe përmes përkatësisë së njëjtë të tipeve psikologjike, mimikës, mënyrës së përshëndetjes, e në të shumtën e rasteve prej bisedave të shkurtra ku njerëzit njoftohen mbi profesionin, standardin jetësor, hobit, etj. Tendenca është që njerëzit të bashkohen aty ku ka tema të përbashkëta diskutimi, si për shembull, artistët bisedojnë për pjesët teatrale, akademikët shkencorë për zbulimet me të fundit, mjekët për ndonjë simpozium të tyre, oficerët ushtarakë për teknologjitë e fundit ushtarake e politikanët për zgjedhjet e fundit në Amerikë, etj. Nëse ata i perkasin tipave të njëjtë psikologjikë dhe posedojnë ngjashmëri të nivelit edukativ, profesional, hobeve, fuqisë blerëse të njëjtë, etj., e bëjnë grupin e interesit të qëndrueshëm. Qëllimet e njerëzve që përbëjnë këto grupe interesi janë të evidentuara dhe mund të jenë të ngjashme. Dikush mund të sforcojë veten e vet duke dëshiruar që të jetë pjesë e atij grupi interesi, por kjo nuk funksionon, sepse ai e bën atë gjë për shkak të dëshirës e jo të qëllimit të tij.

Mendjet e mëdha udhëhiqen nga qëllimet, e të tjerat nga dëshirat.

Ata që u bashkohen grupeve të interesit nga dëshira për të qenë pjesë e tyre e jo nga një qëllim më i gjerë, janë të parët ata që largohen nga këto grupe.

Kështu ndodh edhe me dikë që të bashkëngjitet në rrugëtimin tënd drejt suksesit. Bashkëpunimi është i suksesshëm vetëm nëse qëllimi i atij personi është të të përcjellë gjatë rrugëtimit drejt suksesit dhe të veprojë së bashku me ty në afate të gjata. Këta njerëz janë të nevojshëm për arsye se janë ata që luajnë rol të madh drejt arritjes së suksesit. Nëse dikush të bashkëngjitet vetëm për shkak të një dëshirë apo interesi momental, ky person mund të të dëmtojë rrugëtimin tënd drejt suksesit dhe më e mira e gjithë kësaj është që të ndodhë ndarja.

Në një rrugëtim të përbashkët me partnerin tënd, së pari duhet të jesh i qartë me veten tënde, të renditësh gjërat tua dhe të merresh me llogaritë tua. Nëse të gjitha ato janë në rregull dhe të renditura siç duhet, atëherë mund të kërkosësh llogari tek partneri apo bashkërrugëtari yt.

Mos humbni kohë që të merreni me problemet dhe llogaritë e të tjerëve, merruni me vetveten dhe llogaritë e juaja.

Bashkëpunoni në grup, ndajë rezultatit e suksesit në mënyrë reciproke me ata që kanë bashkëpunuar dhe kanë kontribuar për arritjen e suksesit, gjithmonë mundohu të krijosh ambient dhe kushte të cilat ti i posedon, edhe për të tjerët.

Asnjëherë mos debato publikisht për punët e partnerit, gjegjësisht punëdhënësit tënd. Mos përfol dhe mos bëj krahasime për gjendjen e tyre financiare dhe trajtoje sikur punë diskrete të tyre. Puno shumë dhe garanto që puna të kompenzohet me para. Sa më tepër të punosh, aq më tepër duhet të fitosh. Fitimi nuk duhet të ketë limite.

Paraja apo fitimi është kompenzimi i punës dhe sakrificës tënde, i cili duhet të vijë aty ku ti gjendesh.

Mos humbni kohë që të shkoni te paraja, por paraja duhet të vijë te ju.

Nëse ti ke punuar diçka, do të thotë të vjen shpërblimi, sikurse punëdhënësi ta paguan pagën dhe të vjen në llogarinë tënde.

Mos harroni se puna ekipore është më e suksesshme, secili merret me kryerjen e veprimeve të cilat e mundësojnë suksesin e tërësishëm. Një orë shumë e shtrenjtë zvicrane tregon kohën dhe sa herë ne e shikojmë, përqëndrohemi tek akrepat e saj. Rrallëherë mendojmë për morinë e mekanizmave që funksionojnë në brendësinë e asaj ore për të arritur tek funksioni i fundit, tregimi i kohës. Pra, sado që të jenë të thjeshta apo të komplikuar ato mekanizma, secili ka funksionin e vet pa të cilin ora nuk funksionon. Ashtu duhet të trajtohet edhe sukcesi në kohën moderne, ku një mori individësh kryejnë një operacion të caktuar e të gjitha këto operacione përbëjnë e përmbushin qëllimin kryesor që është sukcesi.

Çdokush ka vendin e vet të caktuar në shoqëri dhe luan një rol të rëndësishëm. Edhe ju keni vendin tuaj.

Kreativiteti, interesi, trajtimi i gjërave me seriozitet, mënyra e trajtimit të ambientit të punës dhe njerëzve që ju rrethojnë, përkushtimi ndaj punës, duhet të trajtohen si përbërësit më të mirë që e ndihmojnë njeriun të gjejë vendin e rëndësishëm që i përket në shoqëri. Atë vend e ka të rezervuar secili njeri dhe secili duhet ta gjejë vetë. Si dhe kur e gjen atë, varet krejtësisht nga vetë personi.

Thënie për Rregullin e Artë nga Napoleon Hill:

- *Jeni në rrugën drejt suksesit, nëse keni një koncept të mprehtë për jetën: që asnjëherë nuk do të hartoni një plan që parashikon t'i kërkonti dikujt tjetër të bëjë diçka që atij nuk i sjell disa dobi të tjera, si shpërblim për pranimin e kërkesës suaj.*
- *Çdo njeri kujdeset që fqinji i tij të mos e mashtrojë.*
- *Por vjen dita kur ai fillon të kujdeset që ai vetë të mos e mashtrojë atë. Pastaj e gjitha shkon mirë, ai e ka këmbyer kartën e tij të tregut me karrocën mitologjike të diellit.*

Përfundimi

Mimoza Thaçi: A ka ndonjë president të botës si i cili dëshironi të bëheni, apo ju do e tejkaloni lidershipin e çdo presidenti dhe të jeni presidenti më i mirë që e ka njohur rruzulli tokësor?

Behgjet Pacolli: *Unë do të jem presidenti më i mirë që e ka njohur rruzulli tokësor.* Kjo nuk është shaka, është shumë e vërtetë.

Duhet ta vendosësh veten në vendin e parë, konsidero gjithmonë se Perëndia të ka krijuar të jesh në vendin e parë dhe unë do të jem presidenti më i mirë dhe më i suksesshëm për arsye se e ndiej atë.

Mimoza Thaçi: Edhe gjyshi juaj, z. Behgjet Pacolli, duket se ka qenë një gjeni me ato fara që i ka mbjellur te ju, e ju sot jeni këtu duke mbjellur fara tek të tjerët, me shpresë që ato të mësohen dhe të mos harrohen. Kushedi, pas 10 apo 20 viteve mund të vijnë tek unë, tek ju, apo të dalin dikund tjetër dhe të thonë se kjo ishte dita kur unë vendosa të arrij sukses.

Behgjet Pacolli: Njerëzit lindin për të pasur sukses dhe jo për të dështuar. Nëse dikush gjatë jetës së tij ka pasur sukses dhe ka krijuar pasuri, pasuria konsiderohet si produkt i kapaciteteve të të menduarit të tij.

Më interesojnë më tepër njerëzit që sot janë më ndryshe se dje.

Çdokush ka arritur aty ku është tani, duke mos harruar gjithmonë se është dashur të fillojë aty ku ka filluar dhe është dashur të ndodhë ajo që ka ndodhur. Çdo herë, çdo ditë, çdo orë, çdo minutë, duke ndryshuar diçka në jetën tënde.

Edhe tek unë është dashur të fillojë gjithçka aty ku ka filluar, bashkëjetesa ime në fëmijëri me gjyshin tim. Është dashur të

ndodhë ashtu siç ka ndodhur, përndryshe unë nuk do të isha këtu ku jam. Me fjalë të tjera, ngjan se gjithçka është e shkruar si në një kod të palexueshëm.

Aftësitë arrihen gjithmonë nëpërmjet investimit të kohës, investimeve emocionale dhe materiale.

Gjithmonë duhet të ketë nxitje, duhet të ketë ndjenjë për nxitje. Gjyshi im më ka nxitur, ai ka qenë shpirtnxitës në kapacitetin e mirësisë së tij dhe për mua ka qenë nxitje e madhe kur më ka thënë se ti do të udhëtosh me aeroplan, edhe pse unë nuk e kam ditur se çfarë ishte aeroplani si 7-vjeçar kur isha dhe ky u kthye në synim timin. Ose gjyshi më thoshte se ti do të kesh kontakt me shumë mbretër. Dhe kush ka menduar atëherë se unë do të jem njeriu që do të takoj më së shumti presidentë në botë? Vetëm për 3 muaj, kam takuar 48 udhëheqës shtetesh. Më parë kam menduar që është e pamundur edhe sikur të jesh president i një shteti për 100 vite. Duket sikur këto mundësi, këto aftësi, janë krijuar me nxitjen e këshillave dhe personalitetit të gjyshit. Ai ka ndikuar që unë t'i kthej këshillat, parashikimet e tij, në synime dhe t'i implementoj në jetë. Kështu që, këto janë gjëra që secili duhet t'i ketë parasysht.

Mimoza Thaçi: Sa bukur që lexuat këtë libër, sa bukur që jeta juaj po orientohet drejt rrugës së duhur, sa mrekulli ka krijuar Zoti për ne me shembuj si z. Behgjet Pacolli, sa e mrekullueshme është jeta kur kemi njerëz kaq të mirë në mesin tonë, sa krenar jemi që të kemi z. Behgjet Pacolli. Qoftë ky libër krijimi i një Kosove të Bekuar me në krye *Presidentin me të mirë në rruzullin tokësor*, z. *Behgjet Pacolli*.

Pse Behgjet Pacolli, pas veprave të mëdha, ka vendosur të kthehet në vendlindjen e vet?

Pasthënie nga Edi Rama¹

Të them të drejtën, erdha me gëzim, se thashë, të paktën një herë do dëgjoj dhe nuk do të flas. Por, nga ana tjetër, mendoj që është privilegj të thënit dy fjalë për këtë rast që na ka mbledhur së bashku, duke e nisur nga proverbi që solli Behgjeti këtu se ‘Nuk ka Profet në Fshatin e vet’ dhe duke shkuar më tutje, me çka unë kam menduar gjithmonë, por më intensivisht përpara disa ditësh, kur ishim me Behgjetin në Kazakistan e ku pata mundësinë të vizitohesha nga veprat e tij të mëdha e të takohesha nga mijëra shqiptarët e Shqipërisë dhe Kosovës që punojnë në kantieret mbresëlënëse të Astanës, një kryeqytet i ngritur nga e para qysh prej vitit 2000.

Ajo çka kam menduar e dua të them është: ç’është ky njeri, që siç e tha dhe vetë, është në kulmin e një suksesi të ëndërruar fort dhe për të cilin ka luftuar gjithë këtë pjesë të jetës, si sipërmarrës që ka ngritur një ndërmarrje globale, e cila punon me 30 monedha të ndryshme e në të cilën fliten 40 gjuhë, që të kthehet andej nga u nis, në fshatin e vet e të marrë përsipër t’i hyjë detit në këmbë duke u marrë me politikë në një pjesë të trojeve shqiptare. E theksoj këtë “Duke u marrë me politikë shqiptare”, që është një lloj ushtrimi shumë i veçantë për ata që merren me politikë në përgjithësi.

¹ Fjala në ceremoninë e nderimit të zotit Behgjet Pacolli me çmimin special të Liderit nga Universiteti Polis, në 30 maj 2014. E kemi zgjedhur ta përfshijmë këtë tekst në librin tonë, pse ai ka kapur thelbin e veprimit dhe ndjeshmërisë sociale dhe politike të Behgjet Pacollit: ai është kthyer t’i shërbejë Kosovës duke i dhënë pak nga suksesi i tij i përmasave botërore.

Sigurisht që është një rast unikal sa i përket asaj që përbën diferencën jonormale midis një jete jashtë fshatit dhe një jete brenda tij. Besoj që përgjigjen, në njëfarë mënyre, mund të na e japë ajo çka Salvador Dali u tha akademikëve të Francës kur i dhanë titullin e madh të Anëtarit të Akademisë, me një pompozitet të jashtëzakonshëm: “As ky titull nuk ma shëron kuriozitetin për sa më duan në fshatin tim”. Dhe kjo është arsyeja kur njeriu e di që s’ka profet në fshatin e vet, prapë së prapë, sado larg e lart të shkojë e sado i suksesshëm të jetë, në fund të rrugës ka gjithmonë këtë kuriozitet të pashërueshëm: “Sa e duan në fshatin e vet”. Dhe Behgjeti është kthyer në fshatin e tij për të dhënë, jo për të marrë. Por edhe për të marrë diçka që njerëzit në jetën e përditshme të kësaj bote të konsumit rëndom e harrojnë, dashurinë e fshatit të tyre.

Behgjet, nuk e di nëse precedenti që unë e mora këtë titull kur isha kryetar bashkie, e sot jam kryeministër, do vlejë dhe për ty pas ca vitesh. Sot e merr si zëvendëskryeministër, por jam i bindur që, çfarëdo titulli që ti të marrësh, asgjë nuk do të ta shërojë deri në fund të jetës kuriozitetin tënd se sa do të të duan, deri në fund, në fshatin tënd. Politika është një rrugë për ta testuar këtë dashuri, por kam frikë se është një rrugë qorre, që nuk ta jep përgjigjen. Ajo që do të mbetet në fund, është vepra e secilit dhe besoj se tanimë Behgjet Pacolli e ka lënë veprën e vet. Dhe nderi që i bën Universiteti apo Co-PLAN-i, se e njëjta gjë është, siç do të thoshte dikush, duke i dhënë këtë çmim është se hapur i jep të gjithëve mundësinë të shikojnë atë që Behgjeti, fatkeqësisht, thujse gjithmonë, ia ka fshehur si me një kompleks faji fshatit të vet, se sa i madh është dhe se çfarë suksesi ka arritur të bëjë në një botë jashtëzakonisht të ngatërruar dhe të vështirë me 40 gjuhë. Kjo është hera e parë që flitet për Behgjet Pacollin, jo vetëm si një milioner i radhës i ngarkuar me hijet e dyshimta të së shkuarës që

vjen për të zhvatur nëpërmjet politikës komunitetin e vet, por si një njeri që zbret nga një majë shumë e lartë suksesi në fshatin e vet, për t'i dhënë atij pak nga suksesi i tij.

Unë jam shumë i privilegjuar që jam ndër miqtë e Behgjet Pacollit. E kam ndier këtë qysh ditën e parë që e kam njohur, pasi kam njohur veprën e tij. Sot ky është një titull më shumë dhe asgjë më tepër sesa një titull më shumë, por përtej gjithë titujve, Behgjet Pacolli ka vlerën e të mospyeturit për faktin se nuk ka profet në fshatin e vet. Kurajo paç, e jetofsh deri në fund me këtë trimëri, që pavarësisht se s'ta njeh kush atë që bën, ta bësh deri në fund.

Shtojcë

Tabela më poshtë është shkëputur nga libri Ligji i Suksesit në 16 Mësime nga Napoleon Hill:

Nëse ju do të bëni një eksperiment interesant, zëvendësoni dhjetë emrat e lartshënuar me emrat e dhjetë njerëzve të cilët ju i njihni, pesë nga të cilët janë të suksesshëm dhe pesë nga të cilët janë dështakë dhe vlerësoni secilin prej tyre. Kur të mbaroni, **VLERËSONI VETEN TUAJ**, duke pasur kujdes të shihni saktë se cilat janë mangësitë tuaja.

SHËNIM Studiojeni me kujdes këtë tabelë dhe krahasoni të dhënat e këtyre 10 njerëzve, para se të vlerësoni veten tuaj, në dy kolonat në të djathtë.	Henry Ford	Benjamin Franklin	George Washington	Theodore Rosevelt	Abraham Linkoln	Woodrow Wilson	William H Taft	Napoleon Bonaparte	Calvin Coolidge	Jesse James	Vlerësoni veten sipas dy kolonave të para dhe më pas plotësoni testin e "Ligjit të suksesit"	
											Para	Pa s
QËLLIMI KRYESOR I PËRCAKTUAR:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0		
VETËBESIMI:	100	80	90	100	75	80	50	100	60	75		
SHPREHIA E KURSIMIT:	100	100	75	50	20	40	30	40	100	0		
INICIATIVA DHE LIDERSHIPI:	100	60	100	100	60	90	20	100	25	90		
IMAGJINATA:	90	90	80	80	70	80	65	90	50	60		
ENTUZIAZMI:	75	80	90	100	60	90	50	80	50	80		
KONTROLLI I VETES:	100	90	50	75	95	75	80	40	100	50		
SHPREHIA E TË PUNUARIT MË SHUMË SESA PAGUHENI:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0		
PERSONALITET I KËNDSHËM:	50	90	80	80	80	75	90	100	40	50		
MENDIMI I SAKTË:	90	80	75	60	90	80	80	90	70	20		
PËRQENDRIMI:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	75		
BASHKËPUNIMI:	75	100	100	50	90	40	100	50	60	50		
PËRFITIMI NGA DËSHITIMI:	100	90	75	60	60	60	60	40	40	0		
TOLERANCA:	90	100	80	75	100	70	100	10	75	0		
PRAKTIKIMI I RREGULLIT TË ARTË:	100	100	100	100	100	100	100	0	100	0		
MESATARJA:	91	90	86	82	81	79	75	70	71	37		

Dhjetë njerëzit të cilët u analizuan në tabelën më lart janë njerëz shumë të njohur në të gjithë botën. Tetë nga ata janë të njohur si shumë të suksesshëm, kurse dy prej tyre janë konsideruar dështakë. Dështakët janë Xhesi Xhejms dhe Napoleon Bonoparti. Ata janë analizuar për të bërë krahasimin. Vështroni me kujdes se ku këta dy njerëz janë vlerësuar me 0 dhe do të shikoni pse dështuan ata. Vlerësimi me zero, në cilindo nga pesëmbëdhjetë ligjet e suksesit, është i mjaftueshëm për të shkaktuar dështimin, edhe pse vlerësimet e tjera mund të jenë të larta. Shikoni se si të gjithë njerëzit e suksesshëm vlerësohen me 100 % në Qëllimin Kryesor të Përcaktuar. Ky është kusht paraprak për të shkuar drejt suksesit, në të gjitha rastet, pa përjashtim.

Katalogimi në botim – (CIP)
Biblioteka Kombëtare e Kosovës “Pjetër Bogdani”

821.18-92(047)

821.18-5

Thaçi, Mimoza

15 Parimet e Suksesit sipas Behxhet Pacollit / Mimoza Thaçi -
Prishtinë: Albanica, 2017. - 84 f. ; 21 cm.

ISBN 978-9951-8735-7-4