

## Mposhtja e kundërshtimit ndaj ndryshimit

Gjëja e fundit që dua të them është kjo: nëse ka hapa për të sjellë ndryshim dhe për ta mposhtur kundërshtimin ndaj ndryshimit, kemi nevojë të identifikojmë se cilët janë këta hapa. Dua që t'ju paraqes disa prej këtyre. Sërish, në shumicën e këtyre, po them thjesht atë që është e qartë; dhe nuk po i mbroj këto që po them.

Nën dritën e asaj që kemi thënë në sesionet e mëparshme, është e domosdoshme që të mendojmë specifikisht se çfarë duam që të ndryshojmë ose besojmë se duhet ndryshuar; faktori i zbulimit, të cilin mendoj se e theksuam mjaftueshëm sot, është i përfshirë në pikën e parë.

Së dyti, që kemi nevojë t'i njohim njerëzit tanë dhe të zhvillojmë marrëdhënie mirëbesimi me ta. Kjo mund të arrihet vetëm me kalimin e kohës. Ja pse thashë sërish sot që, kur erdha në Shtetet e Bashkuara, në fakt, m'u desh t'ia nisja nga e para pas tre vjetësh. Shumë prej përpjekjeve që po mendoja ato tridhjetë e gjashtë muaj të parë, të cilat mendoj se ishin përpjekje të mira, nuk ishin të mundura për t'u zbatuar, sepse unë nuk i njihja vërtet njerëzit, ata nuk më njihnin mua, dhe nuk kishim pasur kohë për ta kultivuar atë marrëdhënie mirëbesimi. Tani që kam kaluar afërsisht katërmëdhjetë vjet me këtë kishë, kjo ka një ndikim real, sepse njerëzit kanë parë të mirën, të keqen dhe të ligën. Ata jua njohin huqet dhe personalitetin. E dinë që mund të keni dyzet ide të këqija në orë, dhe e dinë se si t'ju frenojnë. Mirëpo, është e domosdoshme që t'i njohim njerëzit tanë dhe të zhvillojmë mirëbesimin.

Së treti, duhet të dallojmë se në udhëheqje na nevojitet të ruajmë një arsenal të mjaftueshëm ndryshimi në dispozicionin tonë, pra, ne kemi nevojë që si udhëheqës, deri diku, të jemi agjentë të ndryshimit. Dua të them që duhet t'i ndryshojmë gjërat. A nuk mendoni kështu? Dua të them që, nëse gjërat vazhdojnë të jenë po ato, diçka nuk shkon. Prandaj, disa prej nesh

nuk janë aq të mirë në këtë pikë sa të tjerët, dhe kjo është arsyeja pse është e dobishme të mendojmë për disa nga rrjedhojat.

Së katërti, kemi nevojë të identifikojmë influencuesit—njerëzit, në bashkësitë tona dhe në udhëheqjen tonë, të cilët nga ana e tyre janë në gjendje t’i ndikojnë të tjerët—dhe *atyre* duhet t’ua komunikojmë vizionin tonë, që kështu, ata të përfshihen për t’ua komunikuar vizionin të tjerëve. Për shembull, është e domosdoshme që në ndarjen e vizionit të përfshijmë udhëheqjen tonë, që ata ta përmbajnë entuziazmin e pafre, ta qartësojnë të menduarit jashtë kornizave dhe gjithashtu të kenë kohë për t’u përfshirë në atë që po bëjmë.

Nuk e di nëse ky ilustrim përshtatet, por thjesht më erdhi në mendje. Kur shërbeja vetëm tek ajo kishë në Skoci, pata rastin të kontaktoja një pastor shumë të njohur këtu në Shtetet e Bashkuara. Kjo erdhi si rezultat i një anëtari të familjes sime, i cili shkonte në kishën e tij. Ky person më dërgoi me motrën time pak informacion për kishën në të cilën shërbente në Shtetet e Bashkuara. Kur po i shkruaja për ta falënderuar, e ftova që të *vinte* në Skoci për ta përfunduar arsimimin e tij. Ai më shkroi dhe më tha se do ta bënte këtë gjë nëse do të organizoja një konferencë për pastore. Nuk isha në pozitë për ta bërë këtë, prandaj e vura letrën mënjanë.

Pastaj, një mbrëmje u ktheva në shtëpi dhe gruaja më tha se kishte telefonuar një burrë nga Bregu Perëndimor (West Coast) i Shteteve të Bashkuara dhe se do të telefononte sërish në mesnatë, me orën tonë—dhe mendoj se ishte ora katër e pasdites me orën e Los Angeles-it. Në katër të pasdites, ky zotëri më telefonoi. Më tha emrin e vet dhe më pyeti: “E kishe seriozisht atë ftesën që më dërgove?”.

“Oh, po”, i thashë, “seriozisht e kisha!”

“E po”, tha ai, “do të më pëlqente të vija.”

Unë ia ktheva: “Do të të pëlqente?”.

Ai tha: “Po.” Pastaj më tha se kishte disa rrethana të tjera, të cilat po e shtynin në këtë drejtim.

Prandaj, në atë moment i thashë: “Dakord. Eja!”. Kështu e ftova të vinte. Mendoj se ishte për dhjetë ditë. I thashë se mund të predikonte në kishë, se do të bënim takime mbrëmjeve, do të provonim gjëra të ndryshme, do ta merrja dhe do t’i tregoja çdo kështjellë në Skoci, që do të kishim kohë për ta parë. Pastaj e ula telefonin dhe thashë me vete: “Si do t’ia shpjegoj këtë gjë udhëheqjes së kishës?”. Prandaj thashë: “E po, nuk do të jetë e vështirë. Edhe ata do të jenë të ngazëlluar.”

Dhe kështu shkova në takimin e së mërkurës dhe u thashë: “Kam një lajm shumë të mirë për ju.” Ndërsa fillova të shpërtheja me entuziazëm për këtë mundësi, reagimi i tyre ishte po aq i heshtur, i përhumbur dhe i errët sa vetë nata. Me gjithë entuziazmin tim u kisha shpjeguar se amerikanët kanë prirjen të kërkojnë rehati dhe se nuk do të ishte mirë që t’i vendosnim në shtëpitë e njerëzve tanë. Në fund të fundit, shumica prej tyre nuk kishin një dush, dhe atyre nuk do t’u pëlqente kjo gjë. Prandaj thashë: “Kam rezervuar dy dhoma në hotelin buzë lumit ‘Clyde’.”

Në atë moment, disa prej tyre nuk duruan dot më dhe thanë që ky nuk ishte një plan shumë i mirë. Kurse unë vazhdoja të këmbëngulja. Duke qenë se ata mezi po e duronin agoninë e zgjatur, kur u tregova se sa do të kushtonte akomodimi, u thashë se hoteli do të kushtonte 250 dollarë apo diçka e tillë. Më tej i thashë grupit të mbledhur të udhëheqjes: “Dëgjoni, nëse ky është një problem kaq i madh, do ta paguaj vetë.” Ky ishte një akt i marrë trimërie, sepse unë nuk kisha mjaft para as për të blerë një Coca-Cola për vete, e lëre më për të paguar për dy çifte që të jetonin për një javë në këtë hotel. Në atë moment, një nga zotërinjtë u çua dhe tha: “Kryetari e ka gabim! Kryetari e ka gabim!”. Nuk e dija se çfarë donte të thoshte, por e kuptova se nuk ishte gjë

e mirë. Dhe kështu ishte! Ai po thoshte se unë i kisha shkelur përgjegjësitë e mia të udhëheqjes, duke bërë një koment të tillë kaq fals, dhe ai ishte i mendimit se unë duhej të hiqesha nga pozita e kryetarit, gjë e cila, në atë pikë, do të kishte qenë vërtet mëshirë nga ana e tyre për mua.

Nuk do t'ju mërzit me hollësitë, por unë vazhdova të qëndroja në timen. Nuk kisha çfarë të bëja tjetër. Nuk mund ta merrja në telefon atë burrë dhe t'i thosha se kisha folur kot. Prandaj, ai erdhi. Ai shërbeu shumë efektshëm. I vizitoi edhe kështjellat, dhe njerëzit tanë kaluan një kohë fantastike. Madje edhe disa prej këtyre burrave të cilët ishin të vendosur se *nuk do të* kalonin një kohë të mirë, *u duk* se edhe ata kaluan një kohë të këndshme.

E çuam atë në hotel. Pronari ishte një pagan. Pronari ishte një pagan! Ai ishte vërtet pagan, dhe e kishte shpallur veten të tillë. Kisha pasur mundësinë ta njihja pak, sepse në hotelin e tij kisha organizuar pritje për dasma. Ai ishte ndier i intriguar nga unë dhe me sa duket kishte filluar t'i kushtonte vëmendje asaj që po ndodhte. Pronari ishte i interesuar për t'i mikpritur në hotelin e tij këto dy çifte nga Amerika. Ata erdhën dhe u larguan. Llogaritari i kishës e pagoi faturën. Dhe Les-i, i cili ishte pronari i hotelit, më dërgoi një letër, brenda së cilës ishte çeku që i kishte dërguar llogaritari ynë. Ai ishte grisur në dy pjesë. Les-i shkruante: “Ka qenë privilegj i madh t'i kisha këta njerëz në hotelin tim, dhe nuk do të doja të merrja para, nëse jeni dakord.” Prandaj pata mundësinë të shkoja tek zotëria “Kryetari e ka gabim”, dhe njëren gjysmë të çekut ia futa nga njëra vrimë e hundës dhe tjetrën nga tjetra—Jo! Jo, jo. Jo. Jo, nuk e bëra. *Doja* ta bëja, por nuk e bëra.

Nga kjo nxora një mësim. Në fakt, nxora disa mësimë. Mësimi është që, kur i ndikoj njerëzit për të mirën time, ky është manipulim. Kur i ndikoj njerëzit për të mirën e mbretërisë së Perëndisë, ky është motivim. Ata më keqkuptuan—ndoshta jua bëra vetë të lehtë—por, në këtë gjë, nuk kisha asnjë plan personal. Thjesht isha i ngazëlluar nga mundësia që bashkësia jonë të

përjetonte të mirat e kësaj shërbese. Nuk ia dola që t’i ndikoja influencuesit dhe për pak sa nuk u shkatërrua gjithçka.

Tani do të nxitoj për ta mbyllur. Gjëja e pestë është kjo: duket qartë se është e rëndësishme t’u tregosh njerëzve se si ndryshimi do të jetë për të mirën e organizatës, për dobinë e saj—për shërbesën e të rinjve, për kishën, për programin e muzikës apo çfarëdo gjëje tjetër. Kështu u tregoni atyre se si kjo do të ndihmojë në arritjen e vizionit të përgjithshëm dhe të synimeve që kemi vendosur.

Meqë ra fjala, kjo është arsyeja pse është kaq e domosdoshme që një kishë të *ketë* një vizion të përgjithshëm si dhe synime të caktuara qartë. Atëherë kemi një pikë referimi për të vendosur nëse po e arrijmë apo jemi duke dështuar. Nëse je thjesht duke praktikuar gjuajtjen e topave të golfit, kur ke një fushë të hapur para teje, mund t’ia mbushësh mendjen vetes se, në fakt, po e gjuan topin me një fuqi, ritëm dhe saktësi të jashtëzakonshme. Sigurisht që e vetmja mënyrë se si mund të vendosësh nëse je duke e bërë këtë apo jo, është nëse dikush shkon në mes të fushës, rreth 150 apo 200 metra larg dhe vendos atje një flamur. Sapo ta kesh vendosur flamurin në tokë, atëherë mund të vendosësh nëse po e gjuan topin mirë dhe nëse po e arrin shënjestrën. Prandaj, shpesh nuk na pëlqejnë flamujt, sepse ne preferojmë të jetojmë me iluzione. Kishat duhet të kenë flamuj. Ne duhet që t’i mbjellim parimet madhështore të Dhiatës së Re në objektiva të qarta dhe të dallueshme.

Në një nga librat e tij të vegjël për predikimin, Jay Adams-i thotë se bashkëshortet tona duhet të jenë në gjendje të na shtyjnë. E mbani mend? Ditën e diel, rreth orës tre të mëngjesit, të na zgjojnë dhe të na thonë: “Për çfarë do të predikosh në mëngjes?”. Dhe ne duhet të jemi në gjendje të përgjigjemi me një fjali të vetme, dhe pastaj t’i kthehemi gjumit. Ai tha që nëse nuk përgjigjemi dot me një fjali, kjo është sepse nuk e dimë se çfarë *do të* predikojmë mëngjesin

tjetër.<sup>1</sup> Dikush duhet të jetë në gjendje të na shtyjë dhe të na thotë: “Dakord, më trego për kishën tënde, më trego për shërbesën tënde. Çfarë po bën? Ku po shkon?”. Dhe ne duhet të jemi në gjendje të përgjigjemi. Nuk mjafton që thjesht të themi: “E po, qëllimi përfundimtar i njeriut është ta përlevdojë Perëndinë dhe të gëzohet në të përjetë,<sup>2</sup> dhe, për pasojë, na pëlqen të provojmë...” E dini çfarë? Përgjigjja nuk mund të jetë: Rrëfimi i Besimit i Uestminsterit, kapitulli 6; kjo nuk është një përgjigje e mirë.

Shkon në kafene dhe e sheh që ata e dinë përgjigjen. E kanë të shkruar në mur kur hyn brenda: të paktën, kështu e ka Bruggers’s Bagels në Cleveland—tani po e them me fjalët e mia, por ajo, në thelb, thotë: “Plani ynë është që t’ju mbushim me petulla.” Apo jo? Kjo, pra, nuk është problem; askush nuk ka pikë dyshimi. E dimë se çfarë po përpiqen të bëjnë ata. Edhe ata e dinë! Prandaj edhe i mbajnë kapelet. Ata i mbajnë kapelet, sepse janë pjesë e ekipit, dhe ky është synimi i ekipit, të cilin e shkruan në mur, e shkruan brenda tyre, dhe po na e prezantojnë neve. Mos e tha Hendricks-i këtë? Shumica e kishave mendojnë se po ecin mirë, sepse nuk e dinë se çfarë po bëjnë! Çfarë po bëni ju?

Dakord. Tani do t’i përmbledh gjërat, sepse po bëhem paksa qesharak. E gjashta, ndryshimi duhet të ndodhë pak e nga pak, duke pasur në mendje një plan afatgjatë. Kemi nevojë që të krijojmë procedurat e ndryshimit. Kemi nevojë të kalojmë kohë për të bërë punën përgatitore. Kemi nevojë t’i kushtojmë kohë një reagimi. Kemi nevojë të dëgjojmë më tepër sesa të flasim. Ka të ngjarë që kemi nevojë të vëzhgojmë më tepër, sesa të fillojmë menjëherë me zbatimin. Këto janë të gjitha gjërat bazë.

Ju që jeni në fushën e biznesit, po mendoni: “Oh, do të doja që ta mbyllte gojën”, sepse ju jeni të zhytur në këto gjëra. E po, a doni të më thoni se pse nuk mund të mendojmë njëlloj në

---

<sup>1</sup> Jay E. Adams, *Preaching with Purpose: A Comprehensive Textbook on Biblical Preaching* (Grand Rapids: Baker, 1982), 31.

<sup>2</sup> Katekizmi i Shkurtër i Uestminsterit, P. 1. Parafrazim.

jetën e kishës? “Sepse kisha nuk është një biznes!” Jo, këtë e kuptojmë. Mirëpo, a nuk do të binit dakord që parimet e librit të Nehemias mund të zbatohen më efektivisht në strukturat e biznesit të disa prej kompanive “Fortune 500” në Amerikë—dhe, në fakt, janë zbatuar? Njerëzit kanë ngritur modele biznesi duke u bazuar te libri i Nehemias, sepse e dallojnë që ai funksionon.

Prandaj nuk mjafton të themi: “E po, ne nuk jemi biznes. Për këtë arsye, do të biem dakord dhe do ta përqafojmë rrëmujën.” Përgjigjja është: ne nuk jemi biznes; këtë e kuptojmë. Ne jemi një kishë. Prandaj jemi të strukturuar sipas parametrave dhe parimeve biblike, ama nuk e lëmë mënjatë trurin tonë kur mendojmë se si do ta arrijmë qytetin për Jezun Krishtin.

Besimarët e thjeshtë duhet që të përfshihen. Nëse ndonjë nga ju është i përfshirë në nivele administrimi në kompanitë “Fortune 500”, ku merrni vendime strategjike që i kushtojnë organizatës suaj 150 dhe 200 milionë dollarë, nuk është e drejtë që pastaj të vini në takimet e një kishe dhe të na e nxini jetën për vendime që kushtojnë 8.000 apo 10.000 dollarë. Kjo i bie të kesh dy standarde! Duket se po jetoni në “dy botë të ndryshme”. (Nuk kemi asnjë këtu, prandaj nuk po dëgjojmë. S’ka problem.) Ne e mbitheksojmë atë që mund të bëjmë në një vit, dhe e nënvlerësojmë atë që mund të bëjmë në pesë vjet. Ja pse ndryshimi duhet të jetë gradual.

Së shtati, kemi nevojë të komunikojmë shpesh dhe qartë.

Së teti, kemi nevojë të krijojmë një pakënaqësi të shëndetshme me *status quo*-në. Një pakënaqësi të shëndetshme me *status quo*-në. Jam në favor të marrjes së çdo organizate të kishës, të çdo fragmenti të saj, dhe i bërjes së vlerësimit të tyre, të paktën, një herë në vit—që pjesë e përgjegjësisë së pleqësisë së kishës duhet të jetë vlerësimi i gjithë veprimtarisë. Jo në një mënyrë kërcënuese. Jo në një mënyrë tiranike. Por në një mënyrë plot lutje dhe që i inkurajon njerëzit të cilët udhëheqin në ato përgjegjësi. Kjo duhet që ata të dinë; për shembull, në muajin shkurt do të vijmë dhe do të flasim për shërbesën e tyre—inkurajimet dhe shkurajimet, sfidat e kështu me

radhë. Ata do të kërkojnë këshilla për gjëra të caktuara nga pleqtë, të cilët do të kenë mundësi që të bëjnë pyetje, dhe pastaj do të luten bashkë. Nëse ka nevojë për ndryshim në strategji, do ta mbajmë shënim dhe do ta konsiderojmë. Nëse rivlerësimi është i tillë që thjesht e përforcon mirëqenien e asaj që po ndodh, atëherë do të gëzohemi për këtë gjë, dhe do t'i lëmë gjërat pikërisht ashtu siç janë. Mirëpo, **gjëja e vetme që nuk duhet ta bëjmë, është që thjesht të hamendësojmë se gjithçka po shkon mirë në frontin perëndimor, sepse askush nuk po bërtet dhe asgjë nuk po bën zhurmë.**

Në Skoci, më kujtohet që ishin dy zonja të moshuara, të cilat kishin pasur një projekt për ungjillëzimin e fëmijëve, të cilin e bënin në shtëpinë e tyre. Këto ishin zonja të veçanta... Perëndia kishte vendosur dorën e tij mbi to! Nuk e di çfarë u ndodhi atyre me fëmijët. Perëndia thjesht u kishte dhënë një aftësi të paparë me fëmijët. Ato panë shumë djem dhe vajza nga komuniteti i tyre të vinin në besim në Jezun Krishtin. Pasi ato u ndanë nga kjo jetë, dikush po e vazhdonte ende shërbesën e tyre. Askush nuk po vinte, sepse këta njerëz nuk ishin fare të aftë. Nuk e kishin zemrën, nuk e kishin dhuntinë dhe projekti nuk po funksiononte. E po, jepini fund kësaj shërbesë! “E po, *këtë* s’ mund ta bësh.” Pse? Pikërisht.

Po kaloja në letër disa relieve bronz në një kishë në Angli. E keni idenë? Njerëzit bëjnë relieve nëpër varre. I vendosin mbi varre. Relieve si ai i “Lord Smythe”. Duhet ta keni idenë, sepse disa nga këto ia shita një dyqani që merrej me rregullimin dhe dekorimin e ambienteve të brendshme në Ardmore. Dyqan shumë i këndshëm, me emrin O’Neil & Bishop. Ata i blenë disa prej punimeve të mia, të cilat tani janë vendosur në disa shtëpi shumë luksoze në zonën e Filadelfias. Ata u kishin vendosur çmime shumë të majme. Nuk mund ta besoja dot kur i pashë punimet e mia të varura në muret e atij dyqani. Dua të them që ato ngjallën goxha interes. Unë i



kisha bërë kur isha student, pasi më nevojiteshin para për të shkuar të takoja një vajzë që më pëlqente shumë—ajo është në shtëpi me fëmijët e mi tani.

Isha duke kopjuar relieve në Ely të Cambridgeshire-it. Kur erdhi kujdestari i kishës—ishte e shtunë në mëngjes—ai më tha: “Do të më duhet të të kërkoj që të largohesh. Takimi i fëmijëve fillon pas njëzet minutash.” Unë ia ktheva: “Nuk ka problem. Do të shkoj për një pushim me gjithë qejf. Do ta pi një kafe.” Prandaj dola jashtë, dhe kalova në anën tjetër të rrugës, ku gjeta një kafene të vogël dhe mora një filxhan kafe. Atje ku isha ulur, mund të shihja nga dritarja. Në fillim nuk më vajti mendja fare, por kisha qenë atje për afërsisht njëzet minuta, kur më erdhi ky mendim: “Vras mendjen se nga do të vijmë njerëzit, sepse nuk po shoh njeri të hyjë brenda për takimin e fëmijëve.” Qëndrova atje për pak kohë dhe pastaj po mendoja: “E di çfarë? Nuk mendoj se shkoi dikush në takimin e fëmijëve. Ndoshta nuk kishte takim fëmijësh. Ndoshta ishte anuluar.”

Prandaj, i intriguar kalova rrugën; kalova përmes varrezës, hapa derën e pasme dhe hodha vështrimin brenda. Kur arrita te salla e pritjes, para se të mund të shihja, munda ta dëgjoj zërin. Thashë me vete: “Oh, e po, *paska* një takim!”. Pastaj hyra brenda, por atje nuk ishte këmbë njeriu. Ishte një qen i racës labrador që i përkiste priftit! Nuk po e sajoj këtë që po ju them. Të gjithë djemtë dhe vajzat e qytetit po shikonin televizor, po luanin sporte, po merrnin pjesë në aktivitetet e shkollës dhe po bënin pazar me nënat e tyre. Dikur ora njëmbëdhjetë e mëngjesit në ditën e shtunë ishte një kohë shumë e mirë për takimin e fëmijëve—por ishte e sigurt që ky takim nuk kishte ndodhur në njëzet e pesë vitet e fundit. Madje edhe qenin e kishte zënë gjumi! Duhet ta kuptoni botëkuptimin e atij burri: sakramentalizmi, prifti dhe funksioni i priftit. Nuk ka rëndësi nëse jeni atje apo jo; në orën njëmbëdhjetë kemi takimin e fëmijëve. Bëjmë takimin e fëmijëve.

Ju thoni: “E po, ne nuk jemi kaq në ekstrem.” Jam i sigurt që nuk jemi. Mirëpo, nëse gjysma prej nesh do të analizonte një pjesë të madhe të asaj që bëjmë, do të gjenit shumë labradorë që sillen vërdallë kot. Gjërat që dikur bëheshin nga njerëz me dhunti, por tani nuk ka njerëz të tillë, po mbahen gjallë, në vend që udhëheqja të ketë guximin të shkojë ta përshtatë dhe ta rregullojë.

Pastaj, vejushat nisin të debatojnë me njëra-tjetrën, se pse gjërat nuk po shkojnë ashtu si duhet. Ju, pra, keni nevojë për urtësinë e apostullit, për të thënë: “E di çfarë? Do të na duhet që të bëjmë diçka strategjike në lidhje me këtë gjë. Do të marrim disa burra të mbushur plot me Frymën e Shenjtë, dhe do t’u japim *atyre* përgjegjësi, kurse ne do t’i kushtohemi lutjes dhe shërbesës së Fjalës.”

Gjëja e fundit. E përdora edhe shembullin tim të fundit nga golfi. Mbase ju thoni se kam një problem. Po, kam. Mirëpo, koha e duhur është gjithçka. Koha e duhur është gjithçka. Ju i shikoni nga mbrapa ca tipa kur gjuajnë topin e golfit—duket sikur topi nuk mund të shkojë dot askund, për shkak të mënyrës se si i kanë varur duart. Mirëpo, e gjithë *fuqia* vjen nga kjo. Ama nga mbrapa nuk e dalloni kurrë. E dini çfarë? Disa prej nesh, kur luajnë golf, e vendosin *fuqinë* këtu lart. Nëse e bëni këtë—dhe unë vetë jam ekspert në këtë gjë—e dini që nuk jeni gjë. Më falni, ju kërkoj ndjesë; dua të them, e dini që nuk jeni dhe aq të zotë. Sepse kur filluat kaq lart, e humbët këndin, e humbët gjithë potencialin për fuqi, dhe e vetmja gjë që mund të bëni, është që thjesht ta ngrini topin si me lugë dhe pastaj ai rrokulliset si mos më keq. Ju hidhni vështrimin nga shokët dhe thoni: “E po, si ia dalin ta bëjnë të shkojë gjithmonë nga e djathta në të majtë?”. Ka disa gjëra që duhen pasur parasysh, por koha e duhur është gjithçka. Ata nuk ia japin këndin, derisa të jetë koha e duhur.

E po, ideja e gabuar në kohën e gabuar është shkatërrim. Ideja e gabuar në kohën e duhur është gabim. Ideja e duhur në kohën e gabuar është e papranueshme. Dhe ideja e duhur në kohën e duhur krijon potencialin për sukses.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> John C. Maxwell, *The 21 Irrefutable Laws of Leadership*, botimi i përvjetorit të 10-të (Nashville: Thomas Nelson, 2007), 236–38.