

Böyük insanlar, şəxsiyyətlər.

Deyl Karnegi

(Türk dilində)

Deyl Karnegi. Hikmət dənizi və aforizmlər. On məsləhət

1. Heç vaxt düşmənlərlə hesablaşmağa (qisas almağa) cəhd göstərməyin, bu onlardan daha çox sizə ziyan gətirəcək.
2. General Eyzenhaur kimi hərəkət edin: xoşunuz gəlməyən insanlar haqqında heç birçə dəqiqə belə düşünməyin.
3. Əgər siz xoşbəxtlik tapmaq istəyirsinizsə, onda minnətdarlıq və ya nankorluq haqqında düşünməyin, özünüzü fədakarlıqdan irəli gələn daxili sevinc hissənə həsr edin.
4. Tənqid, şikayət və heç kəsi mühakimə etməyin.
5. Yadda saxlayın ki, sizin həmsöhbətiniz tamamı ilə haqsız ola bilər. Amma o, belə fikirləşmir. Ona görə də onu mühakimə etməyin.
6. Əgər insan öz məqsədləri naminə səndən istifadə etməyə çalışırsa, onu öz tanışların siyahısından çıxar.
7. Əgər tale qarşına limon çıxarıbsa, ondan limonad hazırla.
8. Özünüzü digər insanın yerinə qoyub, sizə yox, məhz ona nə lazım olduğunu dərk etməyə çalışın. Əgər bunu edə bilsəniz, bütün dünya sizin tərəfinizdə olacaq.
9. Daima özünüzü məşğul edin, bu yer üzündəki ən ucuz və ən effektiv dərmanlardan biridir.
10. Özünü sanki artıq xoşbəxtsənmiş kimi apar və doğrudan da xoşbəxt olacaqsan. Heç kəsi təqlid etmə, heç kəsə bənzəməyə çalışma. Özünü tap və özün olaraq qal.

Xoşbəxt olmağı öyrədən Karneginin bədbəxt taleyi

Deyl Karnegi 24 noyabr 1888-ci il Missurinin ştatında fermer Ceyms Uilyam Karnegi və Amanda Elizabet Haribsonun ailəsində doğulub. Atasının qazancı az idi — ailə bəzən çörək və suya keçinməyə məcbur olurdu. Karnegi cütlüyünü sevindirən tək şey kiçik oğulları Deyl idi. Oğlan bir yerdə qərar tuta bilməyən və ünsiyyətçi uşaq idi. O nəinki sinif yoldaşlarıyla, hətta müəllimləri ilə də hər cür mövzuda müzakirə aparmaqdan çəkinmirdi. Onlar da öz növbələrində Deyli böyük gələcəyin gözlədiyinə inanırdılar.

Amma məktəbi bitirən bu ünsiyyətçi oğlan uzun müddət cəmiyyətdə mövqə qazana bilmir. Əvvəlcə kuryer işləyir, sonra aktyor olur və yalnız bundan sonra natiqlik dərsləri vermək qərarına gəlir. Amma əvvəl kollec bitirmək lazım idi.

Oğlanları Uorrensberq pedaqoji kollecinə daxil olsun deyə valideynləri bütün pullarını xərclədilər. Kolleclər o vaxtlar tələbələrə yataqxana ilə təmin etmirdi, hətta ən ucuz otaq tutmaq belə Karnegi ailəsi üçün böyük pul idi. Buna görə Deyl fermada valideynləri ilə yaşamağa məcbur olur. O, hər gün xoruz banından əvvəl durur, pəyəni təmizləyir, bəzən səhər yeməyi yeməyə vaxt tapmadan atla altı mil çaparaq dərse getməli olurdu.

Bu hələ dərddin yarısı idi.

Kollecə, əlbəttə, yoxsul tələbələr də oxuyurdular, amma onların sayı heç on nəfər də deyildi. Bütün qalan tələbələr təmin edilmiş ailələrdən çıxmışdılar. Onlar çox gözəl binalarda özlərinə mənzil tutur, dəbdə olan paltarlar geyinib sinifdə lovğalanırdılar. Deyl isə fermada da, evdə də, məktəbdə də eyni geyimdə olurdu — böyük qardaşının köhnə paltarlarında-onun sadəcə geyiniləsi başqa paltarı yox idi. Məlumdur ki, sinif yoldaşları kasıb, yaraşıqsız, yöndəmsiz və özünə tamamilə inamsız olan, kompleksli Karnegini bəxtsiz cavan hesab edirdilər.

Amma, istənilən kasıb insan kimi, o da «böyümək» və öz yaşlılarını ötüb keçmək istəyirdi. Və Deyl onu varlı uşaqlarından fərqləndirən yeganə üstünlüyünü tapdı-natiqlik məharətini. Karneqi deyirdi ki, o tək-cə kollecdə öz nitqini məşq etdirmirmiş, fermada, evdə də buzovla, atla, qoyunlarla danışırmış. İlk vaxtlar bunun bir faydası olmur. Kurs yoldaşları yenə də ona gülür, zarafat edirdilər. Bir ara ruh düşkünlüyünə uğrayan gənc Karneqi hətta həyatla vidalaşmaq haqda da düşünür. Amma dərhal özünü ələ alaraq yenidən məşqlərə başlayır. Sonda, ünsiyyətçil tələbə müzakirə dairələrinə qəbul olunur. Burada onun istedadı üzə çıxır! Deyl o qədər məharətli çıxışlar edirdi ki, bir çox tələbə Deyldən onların repetitoru olmağı xahiş edirdilər.

Tezliklə Karneqinin təhsili başa çatdı. Həyatda öz yerini təyin etmək vaxtı çatmışdı. Karneqi fermerlərə natiqlik dərsləri vermək qərarına gəlir. Bu məqsədlə qəzetlərə elan yerləşdirir. Amma sağım, məhsul yığımı, əlaq işlərini atmaq istəyənlər tapılmır.

Deyl yenidən depressiyaya düşdü. Hər şeyi atıb son puluna Omahu şəhərinə (Nebraska ştatı) bileti aldı. Orda özünə otaq tutub bekon, sabun və sala satışı üzrə agent vəzifəsində çalışmağa başladı. Burada gərgin işləsə də macal tapıb insanlarla ünsiyyət qurmaq haqqında balaca bir kitab yazır. Deyilənə görə o ev-ev gəzdirdiyi zaman insanlara tək-cə bekon və sala almağı deyil, öz kitabını da təklif etmiş. Deyl Karneqinin kitabına bir neçə ay ərzində yalnız bir alıcı tapıldı.

«Mən öz işimə nifrət edirdim, ucuz mebelli, tarakanlarla dolu otaqda keçən həyatıma nifrət edirdim. Ucuz, çirkli yeməxanalarda qidalanırdım. Mən çox bədbəxt idim» — Deyl Karneqi o illəri yada salarkən deyirdi. Bu vaxt intihar haqqında da düşünürdü...

Amma arzusu onu həyatda qalmağa vadar edirdi. Bekon, sabun və sala satışından əhəmiyyətli dərəcədə məbləğ yığılanda-500 dollar-o, natiqlik və səhnə bacarığı məktəbini açmaq qərarına gəlir. Bu zaman uğur onun üzünə gülür. Böyük depressiya dövründə minlərlə insan onlara itirilmiş kapitalını qaytarmağa kömək edəcək o qurunu gözləyirdi. Belə quru işə Deyl Karneqi oldu. Onun qonorarları hər ay artırdı, Amerikanın hər yerindən çıxış üçün dövətlər gəlirdi.

1936-cı ildə Deyl Karneqinin ən məşhur kitabı işıq üzü gördü: «Necə dost qazanmalı və insanlara təsir göstərməli».

Və bu maraqları təmin etmək üçün çoxlu sayda qaydalar var. Bu gün biz Deyl Karneginin təbirincə desək, «Adamları nöqtəyi-nəzərinizə meyilləndirməyə imkan verən on iki qayda» ilə tanış olacağıq.

I qayda: Mübahisədə üstün gəlmək olmaz

Nəzərə alın ki, bir qayda olaraq, öz fikrində ısrarlı olan adamlar mübahisə edir. Siz öz fikrinizdə nə qədər ısrarlısınızsa, qarşı tərəf də öz fikirlərinə bir o qədər inamla yanaşır. Əmin ola bilərsiniz ki, qarşı tərəf heç vaxt öz fikrindən dönməyəcək. Onun sizin fikirlərinizlə razılaşacağını isə heç ağılınıza belə gətirməyin. Bunu nəzərə alan Deyl Karnegi «Mübahisədə üstün gəlmək olmaz» müddəasını əsas tutaraq, məsləhət görür ki, mübahisədə qələbə qazanmağın yeganə yolu ondan yayınmaqdır.

II qayda: Düşmən qazanmağın asan yolu və bundan necə çəkinməli?

Düşmən qazanmaq, eləcə də dostlarınızı itirmək istəmirsinizsə, müsahibinizin fikirlərinə hörmətlə yanaşın. Qarşı tərəf haqsız olduqda belə, bunu ona qəti və kəskin şəkildə deməyin. Zərurət yoxdursa, heç vaxt haqsızlığını ona xatırlatmayın. Yox əgər onun haqsız olduğunu söyləmək zəruridirsə, bunu yumşaq formada və yavaş-yavaş edin. Təbii ki, ilk növbədə səmimi, mehriban ovqat yaradın. Onun bir çox məsələlərdə haqlı olduğunu, yalnız hansısa məqamda yanlış olduğunu söyləyin. Bu, Deyl Karneginin təklif etdiyi variantdır. Yeri gəlmişkən, qeyd edək ki, bu barədə bütün müdrik adamlar həmrəydir. O cümlədən, müqəddəs kitablarda söylənilən fikirlər də üst-üstə düşür. Məsələn, «Qur'ani-Kərim» də bəndələrə bağıslamaq yolunu tutmağı məsləhət görür. Və yaxud İsa peyğəmbər(ə) "Öz rəqibinlə tez-cə barış"- deyib.

III qayda: Haqsızsınızsa, bunu etiraf edin

Bu, qarşı tərəfi yumşaltmağın, hətta onu öz tərəfinizə çəkməyin ən asan yoludur. Deyl bu barədə öz fikirlərini sual şəklində ifadə edib: "Əgər bizi istər-istəməz toqquşma gözlədiyini biliriksə, təşəbbüsü öz əlimizə almaqla başqasını qabaqlamaq daha yaxşı olmazdı?"

Özünü tənqid etmək başqaları tərəfindən ittiham olunmaqdan daha asan deyilmi?". Buna görə də Deyl məsləhət görüb ki, qarşınızdakı tərəf-müqabilinizi qabaqlayaraq, sizə söyləyəcəyi bütün tənqidi fikirləri özünüz haqda söyləyin. O dəqiqə müsahibinizin sizin haqda fikirləri dəyişəcək. Ümumiyyətlə, öz səhvlərini

etiraf etmək insanı başqalarının gözündə ucaldır. İnanın ki, səhvini etiraf etməklə istədiyinizdən daha çox şeyə nail ola bilərsiniz.

IV qayda: İnsan zəkasına doğru birbaşa yol

Dördüncü qayda çox sadədir. Xeyirxahlıq, dostluq və qarşıdakını anlamaqla adamların fikrini dəyişdirməyə daha tez nail olacağınızı nəzərə alıb, bəri başdan mehribanlıq mövqeyində durun.

V qayda: Sokratın sirri

Deyl Karneginin fikrincə, Sokratın sirri bir kəlmədən ibarətdir. Nədir o kəlmə? Əlbəttə ki, «bəli». Söhbət əsnasında tez-tez «bəli» deməyi unutmayın. Onu da bilin ki, bu sözü tək sizin işlətməyiniz kifayət deyil. Müsahibinizlə söhbəti elə aparın ki, o özünü tez-tez «bəli» demək məcburiyyəti qarşısında qalsın. Məsələn, onun maraqlarından çıxış edərək, «Sən istəmirsən ki...?» sualı qoyun. Bu zaman o, sizinlə razılaşıaraq «bəli» deyəcək. Bu, o deməkdir ki, siz öz istəyinizə nail olmusunuz, hər şey sizin ürəyinizcə olacaq.

VI qayda: Şikayətlərdən xilas olmağın yolu

Bu qayda, az qala, aforizmləşən «qulaq asmaq lazım gələndə birinci ol, danışmaq lazım gələndə sonuncu» məsləhətini xatırladır. Söhbət zamanı qarşınızdakının ürəyini boşaltmasına imkan yaradın.

İmkan verin ki, daha çox o danışsın. Bu, nəinki şikayətləri dinləyərkən, ümumiyyətlə, istənilən söhbət zamanı ən münasib mövqedir. Eləcə də qarşınızdakının hirsini soyudar. Üstəlik o, sizi ən maraqlı həmsöhbət kimi xatırlayar.

VII qayda: Əməkdaşlığa necə nail olmalı?

Deyl Karnegiyə görə əməkdaşlığın ən asan yolu budur: qoy müsahibiniz elə hesab etsin ki, hansısa məşhur fikir onun özünə məxsusdur. Təbii ki, söhbət önəmli fikirlərdən gedir. Deyl Karnegi bu qayda barədə danışarkən, Amerika prezidenti Teodor Ruzveltin prinsipini xatırladırmış. Teodor Ruzvelt kimi işə vəzifəyə təyin edərkən, ilk növbədə komandasını masa arxasına dəvət edib, bu vəzifəyə layiqli bir namizəd tapmaqda ona köməklik göstərmələrini rica edirmiş. Və özünün nəzərdə tutduğu namizədin adı çəkilənə qədər T.Ruzvelt «Daha kimi məsləhət görürdünüz?» deyə soruşarmış. Beləliklə, komandası T.Ruzvelti son dərəcə demokratik və əvəzolunmaz bir rəhbər kimi dəyərləndirərdi.

VIII qayda: Sizin üçün möcüzə yaradacaq düstur

Həmişə hadisələrə müsahibinizin nəzərləri ilə baxmağa çalışın. Onun maraq və istəklərini əsas götürərək, istənilən məsələni götür-qoy edin. Deyl Karnegi bu qaydanı tövsiyə edərkən, onu ilk növbədə dəcəl uşaqlarla sınaqdan çıxarmağı məsləhət görüb.

IX qayda: O, nə istəyir?

Bu qaydaya riayət edərkən ilk növbədə qarşınızdakı adamın nə istədiyini özünüz üçün aydınlaşdırın. Və onun fikir və istəklərinə səmimi canıyananlıqla yanaşın.

X qayda: Hamının ürəyincə olan çağırış

Nədir bu çağırış? Əlbəttə ki, xeyirxah motivli çağırışlar hamının ürəyinə yatır. Hər dəfə hamının maraqlarına cavab verən, istirahət eləmək, şənlənmək üçün şərait yaradan ideyalarla çıxış etsəniz, pis olmaz. Axı niyə də yox? Bu zaman siz özünüz də gözəl istirahət edə bilərsiniz.

XI qayda: Kinoda və radioda belədir. Bəs siz niyə belə etmirsiniz?

Yəqin ki, bu qaydanı oxuyarkən, görəsən, kinoda və radioda nə edirlər deyə fikirləşirsiniz. Deylin bu qaydası elə məhz buna xidmət edir. Müsahibdə maraq oyatmaq, ən yaxşı halda işə onu həyəcanlandırmaq lazımdır. Belə olan təqdirdə ideyalarınızı daha asanlıqla həyata keçirə bilərsiniz. Bu ideyaların səmərəsiz olmayacağına işə şübhə etməyin.

XII qayda: Digər heç nə təsir etmirsə, bunu yoxlayın

Deyl Karneginin adamların nöqteyi-nəzərinə meylləndirməyə imkan verən 11 qaydası sizə kömək etmədisə, onda onların hamısının üstündən xətt çəkin və 12-ci qaydaya riayət edin. Qarşınızdakına meydan oxuyun və onun zəif damarını tutun. Yəni onun zəif cəhətlərini müəyyənləşdirərək, mübahisə zamanı bu cəhətlərdən yararlanmağa çalışın. Bu zaman nəyə qadir olduğunuzu göstərməkdən çəkinməyin. Üstünlüyə nail olmaq, qalib gəlmək istəyirsinizsə, 12-ci qayda sizin sonuncu şansınızdır.