INTERNATIONAL BESTSELLER
DOSTLARI NECƏ QAZANMALI VƏ İNSANLARA TƏSİR ETMƏLİ
DOSTLARI
NECƏ QAZANMALI
VƏ İNSANLARA TƏSİR ETMƏLİ
KÜTLƏVİ NİTQLƏRDƏ ÖZÜNƏİNAMI NECƏ YARATMALI VƏ İNSANLARA NECƏ TƏSİR ETMƏLİ
NARAHATLIĞA NECƏ SON QOYMALI VƏ RAHAT YAŞAMAĞA BAŞLAMALI
ÜÇÜNCÜ BASKI
DALE CARNEGIE
Dale Carnegie

Deyl Karnegi

DOSTLARI QAZANMAQ VƏ İNSANLARA TƏSİR GÖSTƏRMƏK
NECƏ OLAR

KÜTLƏVİ NİTQLƏRDƏ ÖZÜNƏ İNAMI NECƏ YARATMALI VƏ İNSANLARA NECƏ TƏSİR ETMƏLİ

NARAHATLIĞI ARADAN QALDIRMAQ VƏ RAHAT YAŞAMAĞA BAŞLAMAQ NECƏ OLAR

Dale Carnegie

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

HOW TO DEVELOP SELF -CONFIDENCE AND INFLUENCE PEOPLE BY PUBLIC SPEAKING

A QUICK AND EASY WAY TO LEARN
TO SPEAK IN PUBLIC

HOW TO STOP WORRYING AND
START LIVING

Kitabda Karneginin üç böyük əsəri toplanmışdır.

“DOSTLARI QAZANMAQ VƏ İNSANLARA TƏSİR GÖSTƏRMƏK NECƏ OLAR”, “KÜTLƏVİ NİTQLƏRDƏ ÖZÜNƏ İNAMI NECƏ YARATMALI VƏ İNSANLARA NECƏ TƏSİR ETMƏLİ”, “NARAHATLIĞI ARADAN QALDIRMAQ VƏ RAHAT YAŞAMAĞA BAŞLAMAQ NECƏ OLAR”

Bu kitabı onun külliyyatı da adlandırmaq olar. Altmış ildən çoxdur ki, Carnegie`nin kitabları bu gün çox məşhur olan minlərlə insanın biznes və şəxsi həyatında uğur qazandırıb.

Siz bu kitabda öz imkanlarınızdan maksimum səmərəli istifadənin yollarını mənimsəyəcəksiz:

İnsan hazırlığının üç əsas üsulları;

Sənə bənzər insanları tapmağın altı yolu;

Düşüncəylə insanlar üzərində qələbə çalmağın on iki üsulu;

Narazı salmadan insanları dəyişməyin doqquz üsulu;

Pis vərdişlərdən xilas olmağın yolları.

Bugünkü həyatına və gələcəyinə görə narahatlıq hissləri keçirən səkkiz milyon insan iztirablardan, qorxudan “NARAHAT OLMAĞA NECƏ SON QOYMALI VƏ RAHAT YAŞAMAĞA BAŞLAMALI” kitabı vasitəsilə xilas olmuşdur.

Bu kitab sənin biznes narahatçılığının və ya digər problemlərinin 50 faizini

aradan qaldırmağa, maliyyə narahatçılığından azad olmağa, yorulmadan

çalışmağa, özünü aramağa, özünü tapmağa yardım edəcəkdir.

Şəxsi həyatınızda, biznesinizdə, dost çevrəsi qazanmaqda uğurlu olmaq,

eləcə də liderliyin sirlərini bilmək istəyirsinizsə, o zaman bu kitabı oxuyun.

Dale Carnegie
HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE
Deyl Karnegi
DOSTLARI QAZANMAQ VƏ İNSANLARA TƏSİR GÖSTƏRMƏK NECƏ OLAR Bakı, Qanun Nəşriyyatı, 2015
Ruscadan tərcümə: Yaşar Əsədov
Nəşriyyat redaktoru: Səyadulla Kərimli
Korrektor: Flora Əliyeva
ISBN 9789952265828
© Qanun Nəşriyyatı, 2013, 2015
Copyright © 1936 by Dale Carnegie
Bu kitabın Azərbaycan dilinə tərcümə və yayım hüquqları Qanun Nəşriyyatına məxsusdur.
Kitabın təkrar və hissə -hissə nəşri «Müəlliflik hüququ və əlaqəli hüquqlar haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu»na ziddir.
Qanun Nəşriyyatı
Bakı, AZ 1102, Tbilisi pros., 76
Tel: (+994 12) 431-16-62; 431-38-18 Mobil: (+994 55) 212 42 37
e-mail: info@qanun.az

DOSTLARI QAZANMAQ VƏ İNSANLARA TƏSİR GÖSTƏRMƏK NECƏ OLAR

ÖN SÖZ

Oxuculara tanınmış amerikalı mütəxəssis Deyl Karneginin (1888–1955)

kitabının tərcüməsini təqdim edirik. Kitabda söhbət kapitalizm şəraitində

insanlar arasında münasibətlərdən getsə də, zənn olunur ki, müəllifin

müşahidələrinin bir çoxu bizim mütəxəssislərimiz üçün də faydalı ola bilər. Kitab

özündə bir də ona görə maraq ehtiva edir ki, rəhbərlər arasında, eləcə də rəhbərlərlə tabeçilikdə olanlar arasındakı münasibətlər haqqında ədəbiyyat ölkəmizdə hələ kifayət qədər nəşr olunmamışdır.

Bu kitab sizə ən dəyərli vərdişləri əxz edəcəkdir:

1. Sizi zehni dalandan çıxaracaq, yeni fikirlər verəcək, təzə arzulara, yeni məqsədlərə gətirəcək.
2. Asan və tez dost qazanmaq üçün imkanlar açacaq.
3. Populyarlığınızı yüksəltməyə dəstək olacaq.
4. İnsanları öz nöqteyi-nəzərinizə çəkməyə sizə kömək edəcək.
5. Nüfuzunuzu qaldıracaq, sizin təsir etmək gücünüzü, istədiyinizə nail olmaq bacarığınızı artıracaq.
6. Yeni müştərilər, yeni sifarişçilər cəlb etmək qabiliyyəti aşılayacaq.
7. Qazanmaq qabiliyyətinizi gücləndirəcək.
8. İşgüzar keyfiyyətlərinizi yaxşılaşdıracaq.
9. Narahatçılığınızın qarşısını almağa, mübahisələrdən qaçmağa, insanlarla rəvan, lütfkar münasibətlər qurmağa və onları davam etdirməyə kömək edəcək.
10. Sizi daha məharətli natiq, daha maraqlı həmsöhbət edəcək.
11. İnsanlarla gündəlik ünsiyyətdə psixologiya prinsiplərini asanlıqla və azad surətdə tətbiq etməyi öyrədəcək.
12. Əməkdaşlarınız arasında işgüzar entuziazmı yüksəltməkdə və tərəf-müqabillərinizlə səmərəli, işgüzar münasibətlərin qurulmasında sizə kömək edəcəkdir.

Bu, dünyada ən sürətlə satılan kitabdır

Yüzlərlə iri kompaniya bu kitabın böyük sayda nüsxələrini işçiləri üçün topdansatış yerlərindən alırdı.

Yüzlərlə pastor bu kitabın məzmunundan öz moizələrində istifadə edib: kilsələrin nəzdindəki bazar günü məktəblərində bu kitab fəsil-fəsil tədris olunurdu.

Niyə? Çünki onda ümumun tələbatı hiss olunurdu. Axı çox sayda dostunun, daha çox nüfuzunun və daha çox uğurunun olmasını hər bir kəs istəyərdi.

Kitab insanlara məhz bunda kömək edir. Aşağıdakı sözlər bir görkəmli qəzet icmalçısına məxsusdur: “Bu kitab bizim nəslin təfəkküründə və fəaliyyətinə dərin təsiretmə gücünə malikdir”.

Ümid edirik ki, bu cildi açmaqla siz təkcə yeni maraqlı kitab deyil, həm də daha zəngin, daha xoşbəxt həyata yolu tapmış olacaqsınız.

Bu kitabın baş təyinatı qarşınızda duran problemlər arasında ən böyüyü – gündəlik işlərinizdə, eləcə də insanlarla qarşılıqlı münasibətlərdə adamlara təsir göstərməklə bağlı uğur qazanmaqda kömək etməkdir.

Yaşlı insanların məhz nə öyrənmək istədiklərini müəyyən etmək məqsədilə Çikaqo Universiteti və Amerikanın Yaşlılar üçün Təhsil Assosiasiyası tərəfindən bu yaxınlarda birgə tədqiqat keçirilmişdi. Həmin tədqiqat iki il aparılmış və 25 000 dollara başa gəlmişdir. Nəticədə müəyyən olunmuşdur ki, sağlamlığın qorunması problemindən sonra yaşlı adamları ən çox maraqlandıran məsələlər insanlardan necə baş çıxarmaq, cəmiyyətdə necə uğur qazanmaq, özünü adamlara necə sevdirmək və ətraf hadisələrə qarşı insanları öz baxış mövqeyinə necə çəkməkdir.

Tədqiqatı keçirən komissiya yaşlılar üçün bu profilli savad kurslarının təşkil olunmasının zəruriliyi qənaətinə gəlir. Lakin bu cür kurslar üçün tədris vəsaiti qismində məsləhət görülə biləcək kitabın olmaması həmin işi yarımçıq qoyur.

Nəhayət, belə bir kitab işıq üzü gördü və o, kifayət qədər ixtisaslı bir adam tərəfindən yazıldı. Bu, işgüzar həyatda olduğu kimi, ictimai fəaliyyətdə, eləcə də gündəlik məişətdə dərhal rəhbər tutulmaq üçün yararlı olan özünəməxsus yeganə işçi məlumat kitabı idi.

"Dostları qazanmaq və insanlara təsir göstərmək necə olar" kitabı insanlarla qarşılıqlı münasibətlərdə heyrətamiz dərəcədə müvəffəqiyyətli olan üsuldan bəhs edir; o üsullar ki, biznesmenlərin və mütəxəssislərin hazırlanmasında iyirmi illik staj və təcrübə ilə sınaqdan çıxarılmışdır. Müəllifin uzun illər öz insan münasibətləri laboratoriyasında – dünyada ilk və yeganə özünəməxsus laboratoriyada qazandığı təcrübələrin bəhrəsi idi bu kitab.

Tanınmış professor, məşhur psixoloq və yazıçı Henri Ceymsin qardaşı Uilyam Ceyms[1] deyirdi: "Necə olmalı olduğumuzla müqayisədə vur- tut yarıyadək oyanmışıq. Biz öz fiziki və əqli resurslarımızın yalnız cüzi hissəsini istifadə edirik. Başqa sözlə, insan individuumu indiyə qədər də öz minimal imkanları hüdudundan çıxmadan yaşayır. O, çoxlu, adətən, necə istifadə edəcəyini bilmədiyi qabiliyyətlərə malikdir".

Bu kitab sizdə olan və tətbiq edə bilmədiyiniz qabiliyyətləri açmaqda və inkişaf etdirməkdə kömək edəcək. O, həmin mürgüləyən və fayda gətirməyən aktivlərinizdən xeyir götürməyin necə mümkün olduğunu da sizə öyrədəcək.

Bu kitab satış üçün yazılmamışdı, ancaq maraqlıdır ki, bu gün o, dünyada ən çox oxunan və sürətlə satılan kitabdır. Deyl Karnegi bu kitabı Deyl Karnegi adına Natiqlik Sənəti və İnsan Münasibətləri İnstitutuna qəbul olunmuş yaşlı insanlar üçün yazmışdı. Nəşr olunduğu yalnız ilk səkkiz ayda kitabın yarım milyondan çox nüsxəsi satılmışdı. Oxuculardan müəllifə təxminən aşağıdakı məzmunda məlumatlar olan minlərlə məktub gəlmişdi: "Mən iki nüsxə də oğlanlarım üçün aldım" və ya "Mənə kitabınızın bir düjün nüsxəsini göndərin ki, "məcburi assortiment" adı ilə ona hansısa tələbat olmayan malları calayıb sata bilim".

Belə bir kitabı yalnız Deyl Karnegi yaza bilərdi

Deyl Karnegi o kəs idi ki, böyük biznes adamları onun yanına özünənəzarət sənətini və cəmiyyətdə uğur qazanmağın sirlərini öyrənmək üçün gəlirdilər. Müəllimlik fəaliyyətinin uzun illəri ərzində o, 15 000 nəfərdən çox mütəxəssis və biznesmen hazırlayıbdır. Bu 15 000 nəfərin arasında hal-hazırda bir sıra çox məşhur adamlar da olub. Deyl Karneginin mühazirələrinin işgüzar münasibətlərdə dəyərli olduğu o qədər aşkar olub ki, hətta mühafizəkarların iri korporasiyaları da öz kontorlarında hazırlıq kursları tətbiq edib.

"Dostları qazanmaq və insanlara təsir göstərmək necə olar" – bu, Deyl Karneginin unikal təcrübəsinin bilavasitə nəticəsi, insanlara başqa adamlarla qarşılıqlı münasibətlərdə öz gündəlik problemlərinin həllinə kömək etmək üçün yazılmış yeganə kitabdır.

Məşhurluğa doğru ən qısa yol

Keçən yanvar ayının şaxtalı qış axşamında hər iki cinsdən olan iki mindən

çox adam Nyu-Yorkdakı "Pensilvaniya" hotelinin böyük bal zalına toplaşmışdı.

Əyləşmək üçün yararlı hər bir oturacaq yeri saat 7.30-dan tutulmuşdu. Axşam

saat 8.00 olmasına baxmayaraq, əhali axını hələ də səngimirdi. Geniş eyvan bəs deyəcək qədər dolmuşdu; budur, artıq ayaq üstə durmalı yerlər də qapılmağa başladı və iş günündən sonra yüzlərlə yorğun adam saat yarım ayaq üstə durmalı olacaqdı ki, hadisənin şahidi olsun...

Möcüzəli tamaşanınmı? Altıgünlük velosiped yarışlarının finalının, yaxud Qeyblin şəxsən peyda olmasının?..

Xeyr. Bu adamları bura qəzetdə dərc olunan bir elan cəlb etmişdi. İki gün idi ki, onlar satıcıların əlindən "Nyu-York San" qəzetinin nüsxələrini qapışdırırdılar ki, bütöv bir səhifəni tutan tək bircə elanı oxusunlar: "Gəlirlərinizi artırın. Natiqlik sənətini öyrənin. Rəhbər olmağa hazırlaşın".

Köhnə əmtəədir? Bəli, əlbəttə. Amma istəyirsiniz inanın, istəyirsiniz yox, ən çox bərkdən-boşdan çıxmış şəhərdə, böyük depressiyanın ən qızğın çağında, əhalinin 20%-i işsizlik üzrə müavinətlərlə yaşadığı bir vaxtda iki min beş yüz adam o axşam öz evini tərk edərək "Pensilvaniya" hotelinə tələsirdi.

Elana diqqət yetirin – o, hansısa bir bulvar vərəqəsində yox, şəhərin ən mühafizəkar axşam qəzeti "Nyu-York San"da peyda olmuşdu. Bu da diqqətəlayiqdir ki, elana hay verən adamlar cəmiyyətin ali iqtisadi təbəqəsinə mənsub idilər. Bunlar inzibati işçilər, illik gəlirləri iyirmi min dollardan əlli min dollar arasında dəyişən yüksək vəzifəli qulluqçu və mütəxəssislərdi.

Bu adamlar gəlmişdilər ki, Deyl Karnegi adına Natiqlik Sənəti və İnsan Münasibətləri İnstitutunun təşkil etdiyi fövqəlmüasir, fövqəlnəticəli natiqlik sənəti və biznesdə insanlara təsir göstərmək bacarığı kurslarının məzunlarının nümayişində iştirak etsinlər.

Həmin tədbirdə iştirak etmək bu iki min yarım kişi və qadının nəyinə gərək idi? Ona görə deyildimi ki, depressiya ilə əlaqədar onlar gözlənilmədən savadlarını artırmaq yanğısı hiss etmişdilər? Çox güman ki, xeyr, bu cür çıxışlar Nyu- Yorkun zallarında artıq iyirmi dörd ildir keçirilir. Bu müddət ərzində cənab Deyl Karnegi tərəfindən 15 000 nəfərdən çox işgüzar adam və mütəxəssis hazırlanmışdı. Hətta sensasion yenilikçiliyə skeptikcəsinə yanaşan iri, "Vestinhauz Elektrik və Manifekçerinq", "Mak-Qrou-Hill Pablişinq Kompani", "Bruklin Çaynber off Kommers", "Ameriken İnstityut off Elektriken Enciners", "Bruklin Yunion Qas Kompani" və "Nyu-York Telefon Kompani" kimi mühafizəkar təşkilatlar da öz idarə heyətlərinin üzvləri və inzibati işçilər üçün bu cür hazırlığı öz kontorlarında tətbiq etməyin zəruri olduğunu hesab etmişdi.

On və yaxud iyirmi il əvvəl məktəb, institut və ya kolleci bitirən adamların özlərində çatışmayan bilikləri almaq üçün bu kurslara gəlmələri faktı təhsil sistemimizin rüsvayçı çatışmazlıqlarının çox aydın və birmənalı şərhidir.

Bu yaşlı adamlarda axı hansı biliklər çatışmır? Bu, fövqəladə dərəcədə əhəmiyyət kəsb edən sualdır və ona cavab vermək üçün Çikaqo Universiteti, Amerika Təhsil Assosiasiyası və Xristian Gəncləri Assosiasiyası tərəfindən birlikdə, iki il vaxt aparan və 25000 dollara başa gələn xüsusi tədqiqat da keçirilmişdir.

Tədqiqatın nəticəsində müəyyən olunmuşdur ki, yaşlı adamların maraqları sırasında birinci yerdə sağlamlığın mühafizəsi, ikinci yerdə isə insan münasibətləri məharəti dayanır: onlar ictimai həyatda uğur qazanmağın və insanlara təsir etməyin "texnikasını" öyrənmək istəyirlər. Onlar heç də peşəkar natiq

olmaq istəmirlər və psixologiya ilə bağlı uzun-uzadı bəlağətli mülahizələri dinləməyə də meyilli deyillər. Onlar elə məsləhətlər istəyirlər ki, bunları biznesdə, ictimai münasibətlərdə və öz ailələrində tətbiq edə bilsinlər.

"Çox gözəl, – dedilər həmin tədqiqatı keçirən adamlar, – əgər onların istədikləri budursa, biz onlara onu verərik".

Dərs vəsaitlərinin axtarışında ətrafa boylandıqda onlar heyrətlə aşkar etdilər ki, insanlara öz ətrafındakı adamlarla qarşılıqlı münasibətlərdə meydana çıxan gündəlik problemlərin həllində kömək etmək məqsədilə nə vaxtsa yazılmış, praktiki vəsait qismində rəhbər tutula biləcək kitab, ümumiyyətlə, mövcud deyil.

Əcəb işdir! Yüz illər ərzində qədim yunan, latındilli ali riyaziyyat və s. elmlərə həsr olunmuş – normal adamın qara qəpik belə verməyəcəyi – çoxlu kitab yazılır. Onun, həqiqətən də, hərisliklə öyrənmək istədiyi, işlərində rəhbər tuta biləcəyi və ona kömək edə biləcək yeganə predmet haqqında isə bircə sətir belə yoxdur!

"Pensilvaniya" hotelinin böyük bal zalını dolduran, "Nyu- York San" qəzetindəki elana hay verən həris və yanğılı iki min beş yüz nəfər yaşlı adamın iştirakı da məhz elə bununla izah olunur. Onlar uzun müddət axtardıqlarını, çox güman, bu zalın qübbəsi altında tapacaqlarını zənn edirdilər.

Keçmişdə onlar institutlarda və kolleclərdə kitabların üzərində tər tökür, maliyyə və peşəkar uğur yolunda qarşılarındakı qapını açacaq "Sim -sim, açıl!" sehrli vasitənin yalnız bilik olduğuna səmimi-qəlbdən inanırdılar.

Lakin işgüzar və peşəkar həyatın tələtümündə, basabasında bu bir neçə il onlara acı məyusluq gətirdi. Onlar gördülər ki, işlərində ən əhəmiyyətli uğura nail olan adamlar həmin biliklərlə yanaşı, danışmaq, insanları öz nöqteyi-nəzərinə çəkmək bacarığına, özlərini və öz ideyalarını "üzə çıxarmaq" qabiliyyətinə malik olan kəslərdir. Onlar çox tezliklə əmin oldular ki, əgər hər hansı bir kəs kapitan kepkasını taxmaq və biznes gəmisinin sükanı arxasına keçmək istəyirsə, onun üçün daha böyük əhəmiyyət kəsb edən felləri bilmək, yaxud Harvard Universitetinin diplomu yox, öz xarakteri və söhbət aparmaq bacarığıdır.

"Nyu- York San" qəzetində verilən elan "Pensilvaniya" hotelində keçirilən toplantının maraqlı və əlamətdar olacağını vəd edirdi. Elə bu cür də oldu. Mikrofona on səkkiz nəfər dəvət olundu və onlardan on beşi özü haqqında danışmaq üçün hərəsi 75 saniyə vaxt aldı. Vur-tut 75 saniyə, sonra isə sədr çəkici taqqıldadıb deyirdi: "Vaxtınız qurtardı! Növbəti natiq!" Tamaşaçılar baş verənləri izləyərək, saat yarım ərzində qımıldanmadan dayanmışdılar.

Natiqlərin tərkibi, elə bil ki, Amerika biznes aləminin eninə kəsimini təcəssüm etdirirdi; eyni tipli mağazaların birliyi: inzibatçı, çörək bişirən, ticarət assosiasiyasının prezidenti, yük maşınlarının satışı üzrə agent, kimyəvi maddələr üzrə satış agenti, sığorta agenti, kərpic zavodlarının birliyinin katibi, mühasibatçı, diş həkimi, memar, viski taciri, Xristian Elmi Cəmiyyətinin funksioneri, bu hazırlıq kursunu keçmək üçün Nyu-Yorka İndianapolisdən gəlmiş aptekçi, elə həmin məqsədlə Havanadan gəlmiş, üç dəqiqəlik, amma fövqəladə dərəcədə vacib nitqə ən yaxşı şəkildə hazırlaşmaq istəyən vəkil.

Birinci natiq – Patrik O'Heyr adlı kelt əsilli bir nəfər. O, İrlandiyada

doğulmuşdu, məktəbə cəmi dörd il getmişdi, sonra Amerikaya köçərək əvvəl

mexanik, sonra isə sürücü işləmişdi. Qırx yaşı olanda ailəsinin sayı artmış və o daha böyük qazanc barədə fikirləşmək məcburiyyətində qalmışdı. Sonra qüvvəsini yük avtomobillərinin satışında sınamağı qərara alır. Bu adam natamamlıq hissindən əzab çəkdiyindən ehtimal olunan alıcının kabinetinin qapısını açmaq üçün kifayət edəcək cəsarət yığana qədər onun kontorunun qabağında beş- altı dəfə dala -qabağa getməyə məcbur olurdu. O, kommivoyajer2 sahəsində öz ilk addımlarını atarkən, başını itirdiyi və avtomobil mağazasında çilingər işinə artıq qayıtmaq barədə fikirləşməyə başladığı vaxt Deyl Karneginin natiqlik sənəti kurslarının təşkilati toplantısına dəvət edildiyi haqda məktub alır. Lakin o, kursa getmək istəmir, qorxurdu ki, çoxsaylı savadlı adamların arasında öz yerində olmasın.

O'Heyrin xoş gələcəyə olan ümidləri artıq itirdi. Həyat yoldaşı ərinin kursa getməsini təkid edir: "Bəlkə bu sənə fayda gətirdi, Pet. Tanrı bilir, sən nəyə möhtacsan". O, toplantıya gedir, lakin həmin yerə gəldikdə beş-altı dəqiqə qapının qabağında dayanaraq içəri keçməyə cürət etmir. İlk vaxtlarda dinləyicilər qarşısında danışmalı olanda onun hətta qorxudan gözləri də qaralırdı. Lakin auditoriya qarşısında qorxu yavaş-yavaş itməyə başladı və o gördü ki, cəmiyyət arasında danışmaq onun xoşuna gəlir, auditoriya nə qədər çoxsaylıdırsa, bir o qədər yaxşıdır. Eləcə də ayrı-ayrı şəxslərin qabağında utancaqlığı yox oldu, sifarişçilərindən artıq qorxmurdu. Qazancı əhəmiyyətli surətdə artmağa başladı və Patrik O'Neyr bu gün üçün Nyu-Yorkun kommivoyajerləri arasında ən böyük ulduzlardan biridir. Və həmin axşam "Pensilvaniya" hotelində o, iki min beş yüz nəfərlik kütlənin qarşısında dayanır, şən və sərbəst surətdə öz nailiyyətlərinin tarixçəsini danışır, hekayətini za-rafatlarla bəzəyir və dinləyiciləri tez-tez gülməkdən uğunmağa məcbur edirdi. Çox az peşəkar natiq tapıla bilər ki, onun çıxışı ilə rəqabət apara bilsin.

Növbəti natiq – saçlarına dən düşmüş bankir Qodfri Mayer on bir uşağın atası idi. Sinifdə nə isə deməli olduğu ilk günlərdə onun, hərfi mənada, dili tutulurdu. Beyni işləməkdən imtina edirdi. Onun əhvalatı – nitq mədəniyyətini yaxşı mənimsəmiş adamın cəmiyyətdə rəhbər mövqeyə öz-özünə gəldiyinin canlı illüstrasiyasıdır.

O, iyirmi beş il Nyu-Cersi ştatının Klefton şəhərciyində yaşayıb, Uoll-Stritdə isə işləyib. Bütün bu vaxt ərzində ictimai işlərdə heç cür iştirak etməyib və uzağı onu beş yüz adam tanıyırdı.

O, Karneginin kurslarına qəbul ediləndən bir qədər sonra vergi inspek-torundan aldığı hesabı bağlamalı idi və həddən çox ödəməli olacağına görə cin atına minmişdi. Belə vəziyyətdə o, adətən, evdə oturar və qaşqabaqlı halda qəlyanını tüstülədər, yaxud da gəzintiyə çıxaraq qonşularla söhbətdə ürəyini boşaldardı. Lakin həmin axşam o, bunun əvəzinə şlyapasını başına taxdı və şəhər toplantısına yollanaraq ürəyində qubar bağlayan məsələlərin hamısını geniş publikanın qarşısında ortaya qoydu.

Bu hiddətli nitqin nəticəsi o oldu ki, Kliftonun sakinləri onu bələdiyyədə çıxış

etməyə sövq etdilər, onun namizədliyini bələdiyyə şurasına çıxardılar. Bu

minvalla o, bir neçə həftə ərzində bir iclasdan başqasına gedir, köhnə tərkibdə

bələdiyyə şurasının fəaliyyətindəki bədxərcliyi və fərsizliyi mühakimə edirdi.

Seçki kampaniyasında 96 namizəd iştirak edirdi. Bülletenlər sayılıb qurtaranda birinci yerdə duran Qodfri Mayerin adı idi. O az qala bircə axşamın ərzində öz şəhərinin qırx min sakini arasında ən iri ictimai fiqura çevrildi. O, çıxışları sayəsində altı həftədə əvvəlki 25 il ərzində olduğundan çox dost qazandı.

Bələdiyyənin üzvü qismində onun istəyi ictimai təşkilatların işinin yax-şılaşdırılmasına yönəlmişdi, məvacibini isə qoyduğu əmanətə illik min faizli gəlir kimi qiymətləndirmək olardı.

Üçüncü natiq – ərzaq sənayeçilərinin iri milli assosiasiyasının başçısı – bu haqda danışdı ki, əvvəllər o, direktorlar şurasının qarşısında öz fikirlərini aydın ifadə etməyi qətiyyən bacarmayıb.

Lakin Karneginin natiqlik sənəti kursuna yazıldıqdan sonra iki heyrətamiz hadisə baş verdi. O, tezliklə öz assosiasiyasının prezidenti seçildi. Öz mövqeyinə uyğun olaraq, Birləşmiş Ştatların bütün bölgələrində iclaslarda çıxış etməli idi. Onun çıxışlarından hissələr radio ilə verilməyə, ölkənin qəzetlərində və ticarət jurnallarında çap olunmağa başlandı. Natiqlik sənətini öyrənəndən iki il sonra o, öz kompaniyasını, onun məhsulunu reklam vasitəsiylə daha yaxşı tanıtdırdı. O, dinləyicilərə etiraf edirdi ki, əvvəllər aşağı Manhettenin işgüzar dünyasının tanınmış rəhbərlərindən hansı birinəsə sərbəst surətdə zəng etməkdə tərəddüd edirmiş. İndi isə nüfuzunun kəskin yüksəlməsi sayəsində həmin adamların özləri ona zəng vurur və üstəlik də vaxtını aldıqlarına görə üzrxahlıq edirlər.

Danışmaq qabiliyyəti. Bu, məşhurlaşmaq üçün ən qısa yoldur. Bu, adamı ictimai həyatın ön səhnəsinə çıxarır, ona öz qüvvəsinə əminlik hissi gətirir və kütlə üzərinə qaldırır. Ürəyəyatımlı nitq üslubu olan kəs, bir qayda olaraq, özünün gerçək qabiliyyətlərini əhəmiyyətli surətdə üstələyən etimad və nüfuza sahib olur.

Hazırda yaşlıların təhsil alması hərəkatı bütün ölkədə bərqərar olub və bu hərəkatda ən gözəçarpan fiqur pedaqoji fəaliyyəti dövründə öz çoxsaylı şagirdlərinin çıxışlarını dinləmiş, nitqləri tənqidi araşdırmaya məruz qoymuş Deyl Karnegidir. “İstəyirsiniz inanın, istəyirsiniz yox” jurnalında bu yaxınlarda yerləşdirilmiş karikaturaya inansaq, Karnegi 150 000 nitqi təhlil etmişdir. Əgər bu möhtəşəm ədəd sizdə təəssürat yaratmadısa, onda təsəvvür edin ki, Amerika kəşf olunduğu gündən bu yana Karnegi hər gün bir nitqi təhlil edib. Başqa sözlə, əgər onun qarşısında nitq söyləyən adamlardan hər biri üç dəqiqə ilə kifayətlənərdilərsə və əgər onlar bunu bir-birinin ardınca edərdilərsə, onda onları dinləmək üçün yuxusuz və istirahətsiz bütöv bir il tələb olunardı.

Deyl Karneginin şəxsi, rəngarəng təzadlarla zəngin olan karyerası özündə insan orijinal ideyaya aludə olanda və entuziazmla alışıb -yananda nələrə nail ola biləcəyinin heyrətamiz nümunəsini təcəssüm etdirir.

Ən yaxındakı dəmir yolundan on mil məsafə aralıda yerləşən Missuri fermasında doğulan Deyl on iki yaşına qədər heç vaxt avtomobil görməmişdi. Lakin bu gün – 46 yaşında o, Honkonqdan tutmuş Hamerferstə qədər planetin ən ucqar künc- bucaqları ilə qısaca da olsa tanışdır. Bir dəfə isə o, elə yerlərə baş çəkmişdi ki, ora Şimal qütbünə admiral Bardın Kiçik Amerikadakı mənzil - qərargahı ilə Cənub qütbü arasındakı məsafədən yaxın idi.

Bir vaxtlar pulla çiyələk yığmağa və turp bostanını saatda beş sentə alaq etməyə gedən bu missuriyalı oğlan indi iri korporasiyaların inzibati işçilərinə öz

fikirlərini aydın ifadə etmək sənətini öyrətdiyinə görə hər dəqiqəsi üçün bir dollar alır.

Bu, ev heyvanlarını örüşə aparıb -gətirən, buzovları damğalayan, Cənubi Dakotanın çöllərində atın belində çəpərlərin, yarğanların üstündən tullanan keçmiş kovboy sonradan Londona gedərək burada kral həzrətləri Uels şahzadəsinin himayəsi altında öz işinin metod və nəticələrini nümayiş etdirirdi.

İctimaiyyət qarşısında ilk çıxışlarında tam iflasa uğrayan cavan oğlan sonralar mənim şəxsi menecerim oldu. Mən öz uğurlarıma görə ən çox Deyl Karneginin rəhbərliyi altında aldığım hazırlığa borcluyam.

Gənc Karnegi öz təhsili uğrunda mübarizə aparmalı olurdu, çünki çətin başa gələn bəxtəvərlik, torpaq zəhmətkeşinə nəsib olan bəxtəvərlik Missurinin şimal-qərb küncündə yerləşən köhnə fermadan aramsız olaraq qaçırdı. Çay ilbəil məcrasından çıxaraq tarlaları basır və çəmənliklərdən saman tayalarını yuyub-aparırdı. Piyli donuzlar mövsümbəmövsüm xəstəliklərdən tələf olurdu; iribuynuzlu heyvanın və qatırın qiyməti düşür, bank krediti bağlayacağı ilə hədələyirdi.

Karneginin uğursuzluğundan başını itirən ailəsi öz fermasını satdı və Missuri ştatının Uorenburqdakı Pedaqoji kollecinin yaxınlığında yerləşən fermanı aldı. Şəhərdə günü bir dollara pansionla birlikdə ev kirayə etmək olardı, lakin gənc Karnegi özünə belə bir dəbdəbəni rəva görə bilməzdi. O, fermada qaldı və kollecə qədər olan üç mil yolu hər gün at belində gedirdi. Evdə o, inəkləri sağır və kerosin lampasının işığında öz latın fellərini gözləri qapanana, başı isə kitabın üstünə düşənə qədər əzbərləyirdi.

Onda o, gecəyarı öz çarpayısına gəlir, zəngli saatı gecə saat üçə qurur və ölü kimi yuxuya gedirdi. Atası adi drokcer cinsli donuz saxlayırdı və şaxtalı gecələrdə çoşqalar isti yerə gətirilməsəydi, donub ölərdilər. Buna görə də gecələr onları səbətlərə yığır, üstlərini cutdan kisə ilə örtür və mətbəxdə sobanın arxasına qoyurdular. Öz təbiətlərinə sadiq olan çoşqalar səhər saat üçdə isti səhər yeməyini tələb edirdi. Saatın zəngi vuranda Deyl öz adyalının altından sürünüb çıxır, çoşqalar olan səbəti götürür və onları analarının yanına, tövləyə aparırdı. Orada o, ana donuz çoşqaları yedirib qurtarana qədər gözləyir, sonra isə təzədən mətbəxdəki sobanın dalına gətirib qoyurdu.

Kollecdə 630 tələbə təhsil alırdı və onlardan yalnız altı nəfəri, Deyl Karnegi də daxil olmaqla, şəhərdə özlərinə otaq kirayələmək imkanına malik deyildi. Karnegi onu hər gün fermaya qayıtmağa və inəkləri sağmağa məcbur edən yoxsulluğundan utanırdı. O, əynindəki dar gödəkcəsinə, qısa şalvarına görə utanırdı. Özündə sürətlə inkişaf edən natamamlıq kompleksini adlamağa çalışan Deyl ən qısa müddətdə məşhurlaşmaq və tanınmaq üçün nədə isə fərqlənmək imkanı arayırdı. O, ətrafına göz gəzdirərək görürdü ki, kollecdə nüfuzlu və diqqət mərkəzində olan tələbələr əsas etibarilə iki kateqoriyaya bölünürlər; birinə idmançılar: futbolçular, basketbolçular, digərinə – xüsusi olaraq təşkil olunan ictimai diskussiyalarda aparılan mübahisələrdə qalib gələn oğlanlar daxil idi.

Özünün atletik imkanlara malik olmadığını başa düşərək Karnegi natiqlik

sahəsində qələbələrə nail olmağı qərara aldı. O, at dördayaq kollecə tərəf

çapanda yəhərin üstündə oturaraq praktika edir, öz nitqlərini inəkləri sağanda

hazırlayır, sonra isə anbarda saman tayasının başına dırmaşaraq, yaponların

ABŞ-a immiqrasiyasının qadağan edilməsinin zəruriliyi ilə bağlı qəzəbli, böyük qızğınlıq və jestikulyasiyaların müşayiəti ilə deyilən nitqlə ürkmüş göyərçinlərin üstünə düşürdü. Lakin hazırlaşmağının bütün ciddiliyinə baxmayaraq, o, məğlubiyyət dalınca məğlubiyyətə düçar olurdu. O vaxt onun on səkkiz yaşı var idi və o, qürurlu və hissiyyatlı idi. O, öz uğursuzluqlarından başını elə itirmişdi, elə dilxor idi ki, ağlına hətta intihar etməklə bağlı fikir də gəlmişdi. Və qəfildən, hətta özü üçün də tamamilə gözlənilmədən o qalib gəlməyə, kollecdə keçirilən diskussiyaların, hərfi mənada, hamısında birinci olmağa başladı.

Digər tələbələr onu dilə tutmağa başladılar ki, bunu onlara da öyrətsin. O, həmin tələbələrlə məşğul olmağa başlayandan sonra onlar da qələbə qazanmağa müvəffəq olurdular.

Kollecdə təhsilini başa vurandan sonra o, Qərbi Nebraska və Şərqi Vayominqin qum təpələri arasında səpələnmiş ranço mülkiyyətçiləri üçün qiyabi hazırlıq kursları təşkil eləməyə cəhd etdi. Amma bütün cəhdlərə, həddi-hüdudu olmayan enerji sərf etməsinə baxmayaraq, bu işdə o uğur qazana bilmədi. Buna əmin olduqda o, günlərin birində mehmanxanadakı öz nömrəsinə gəldi (Nebraska ştatının Alyans şəhərində), çarpayıya yıxılıb hönkür-hönkür ağladı. İstəyirdi ki, geri, kollecə qayıtsın. O, həyat uğrunda sərt mübarizədən qaçmaq istəyirdi, lakin bu, mümkün deyildi. Beləliklə, o, Omahaya yollanmağı və nə isə başqa bir işlə məşğul olmağı qərara aldı. O, dəmir yoluna bilet almağa pulu olmadığından yük qatarında gedişinin haqqı kimi iki vaqon vəhşi atı yolboyu sulamağı boynuna götürdü. Omahada ev kirayələyərək, "Armerənd kompani" firmasında bekon, sabun və sala satışı üzrə agent qismində işə düzəldi. Onun satış əməliyyatlarının əsas rayonu Cənubi Dakotanın qərbindəki qeyri-məhsuldar çöllüklərində, eləcə də ştatın şimalındakı, hindu-tayonlar qəbiləsinin məskəni də daxil olmaqla, ərazidə bərqərar olmuşdu. O, öz rayonunda yük qatarlarında, poçt dilicanlarında və atla səyahət edir, nömrələri bir-birindən yalnız muslindən[3] hazırlanmış arakəsmə ilə ayrılan mehmanxanalarda yatırdı. O, ticarət üzrə kitabları oxuyur, yarıvəhşi atları minib çapır, hindu qadınlarla ailə həyatı qurmuş yerli sakinlərlə poker oynayır və pul yığmağı öyrənirdi. Hansısa bir yerli tacirin sifariş etdiyi bekon və vetçinaya görə haqqı ödəmək iqtidarında olmayanda Karnegi onun mağazasındakı rəflərdən bir düjün ayaqqabını götürür, onları dəmir yolu işçilərinə satır və əldə etdiyi pulu Armer ənd Kompaniyə göndərirdi.

Bəzən o, gün ərzində yük qatarında yüzlərlə mil məsafə qət etməli olurdu. Qatar yüklərin boşaldılması üçün dayananda o, adətən, şəhərə qaçır, üç-dörd tacirlə görüşür, onlardan sifariş alır və parovozun fiti səslənəndə başılovlu stansiyaya tərəf götürülür, qatara gedə-gedə tullanıb minirdi.

Satışa görə ən pis, 25- ci yerdə duran rayonlardan birini götürərək o, iki il ərzində həmin rayonu Cənubi Dakotada birinci yerə gətirdi. Armer ənd kompani firması xidmətdə yüksəliş təklif edərək onu çox lütfkarcasına qiymətləndirdi: "Siz qeyri-mümkün kimi görünənə nail oldunuz". Lakin Karnegi Armer ənd kompani firmasında karyeradan imtina etdi. O, özünə çatacaq borcu aldı və Nyu-Yorka gələrək burada Dramatik İncəsənət Amerika Akademiyasına qəbul olundu. O, "Sirkdən olan Poli" pyesindəki doktor Hartni rolunu oynaya-oynaya bütün ölkəni gəzdi.

O, kifayət edəcək qədər sağlam düşüncənin yiyəsi olaraq başa düşdü ki, ondan heç vaxt nə But, nə də Berrimor çıxmayacaq və geriyə, "Pakkard motorkar kompani" firmasına yük maşınlarının satışı ilə məşğul olmaq üçün ticarətə qayıtdı. Onun maşınlardan qətiyyən başı çıxmırdı və baş çıxarmağa heç çalışmırdı da.

Hər gün özünü bu işlə məşğul olmağa məcbur edirdi. O təhsil almaq üçün asudə vaxtının olmasına çalışırdı, kitab yazmaq barədə düşünürdü. Bunu hələ kollecdə təhsil aldığı vaxtlardan ürəyində tutmuşdu. Lakin o, yenə də səhv etdi. O yaşamaq üçün vəsaiti axşam məktəbində dərs deməklə qazanaraq, vaxtını heka-yə və roman yazmağa həsr etmək niyyətinə düşdü.

Nəyi tədris edirdi? Geriyə boylanıb və onun kollecdə etdiyi işi qiymətləndirərək mən bu qənaətə gəldim ki, kollecdəki bütün müəllimlik fəaliyyətindən çox, ictimaiyyət qarşısında çıxış etmək məşqləri onda özünə inam yaratdı, mətinliyini artırdı və ona işgüzar dünyada insanlarla daha yaxşı münasibət qurmaq bacarığı verdi. Və bu da onun Nyu- Yorkda Xristian Gənclərinin Məktəbləri Assosiasiyasında biznesmenlər üçün natiqlik kurslarını aparmaq ideyasının gerçəkləşəcəyi inamını artırdı.

Nə? Biznesmenləri natiq eləmək? Absurddur. Onlar belə bir kursları artıq dəfələrlə təşkil etmək istəyiblər və hər dəfə də uğursuzluğa düçar olublar.

Dinləyicilər hər axşam üçün ona iki dollar hesabı ilə məvacib verməkdən imtina edəndə o, əməkhaqqı qismində təmiz qazancın – əgər bu qazanc olacaqdısa – müəyyən faizini almaqla komisyon şərtlərlə tədris etməyə razılaşdı. Və bu razılığa uyğun olaraq, onlar üç il ərzində ona hər axşam üçün iki dollar əvəzinə otuz beş dollar ödəyirdilər.

Kurslar böyüyürdü. Onun barəsində söz-söhbətlər tezliklə digər gənclər təşkilatlarına, daha sonra isə başqa şəhərlərə də gedib çatdı. Deyl Karnegi tezliklə məşhur adam oldu, onun pedaqoji fəaliyyət dairəsi Nyu - Yorku, Filadelfiyanı və Baltimoru, bir müddət sonra isə Paris və Londonu əhatə etdi. Mövcud olan tədris kitablarının hamısı həddən artıq akademik idi, kurslara axışan biznes adamları üçün həddən artıq qeyri-praktik idi. O, vəzifənin çətinliyindən azacıq da olsa çəkinməyərək oturur və "Natiqlik sənəti və onun biznesdə insanlara təsiri" adlı kitab yazır. İndi bu kitab Amerika Xristian Assosiasiyasının bütün şöbələri, eləcə də Amerika Bankirlər Assosiasiyası və Milli Kredit Cəmiyyəti üçün rəsmi qəbul olunmuş tədris vəsaitidir.

Bu gün üçün Deyl Karnegiyə əvvəlki 22 il ərzində kollecdə və Nyu-York Universitetində olduğu vaxtdan xeyli çox yaşlı tələbəyə natiqlik sənətini öyrətmək lazım gəlir.

Deyl Karnegi əmindir ki, əgər adamı əməlli- başlı hirsləndirsən, istənilən kəs ifadəli danışmaq qabiliyyətinə malikdir. O bildirir ki, əgər siz şəhərinizin ən cahil adamının çənəsinə zərbə ilə vurub yerə sərsəniz, o ayağa qalxacaq və o qədər qızğınlıqla, o qədər ibarəli danışacaq ki, Uilyam Cenninqs Brayanın özü şöhrətinin zenitində ona həsəd aparacaqdır. O, əmindir ki, hər kəs (əgər o, özünəinam hissinə və onu alovlandıracaq ideyaya malikdirsə) elə danışa bilər ki, istənilən cəmiyyətdə arzulanan və xoşagələn adam olar.

Deylə görə, özünə inamı inkişaf etdirmək üçün məhz eləməyə qorxduğunuz

şeyi etmək və öz təcrübənizdəki ən uğurlu hadisələri diqqətlə araşdırmağınız

lazımdır. O, hər bir tələbəni kursların hər sessiyasında çıxış etməyə məcbur edirdi. Auditoriyanın dəstəyi təmin olunurdu: axı onların hamısı bir qayıqda idi. Tələbələr daimi praktika yolu ilə özlərində cəsarəti, inamı, entuziazmı inkişaf etdirir və bu hissləri sonra öz fərdi söhbətlərinə keçirirdilər.

Deyl Karnegi sizə deyər ki, öz həyatının təminatını heç də natiqlik sənətini tədris etməklə qazanmır – bu, təsadüfdən başqa bir şey deyildir. O, əmindir ki, onun əsas işi insanlara özlərində olan qorxunu adlamaqda, eləcə də mətinliyi inkişaf etdirməkdə kömək etməkdir.

Başlanğıcda o yalnız natiqlik sənəti kurslarını aparırdı. Onun yanına öyrənməyə gələn tələbələr əsas etibarilə işgüzar insanlar idi. Onlardan bir çoxu otuz yaşlarına qədər sinif otağını heç vaxt görməmişdi. Əksəriyyətinin öz təhsili üçün haqqı bir dəfəyə ödəmək imkanı da olmurdu. Onlar nəticəni mümkün qədər tez görmək istəyirdilər. Onlara, hərfi mənada, günü sabah işgüzar görüşlərdə və insan qrupları qarşısında çıxışlarda istifadə edə biləcəkləri nəticələr lazım idi.

Beləliklə, bu çox sürətli və praktik olmalı idi. Və bu şəraitin nəticəsi onun yaratdığı tamamilə unikal, özü ilə natiqlik peşəsinin, tacirlik etmək bacarığının, insan münasibətləri sənətinin və təcrübi psixologiyanın heyrətamiz kombinasiyasını təcəssüm etdirən hazırlıq sistemi oldu.

Kurslarda məşğələlər başa çatanda onları başa vuran adamlar öz fərdi klublarını yaradır və uzun illər ərzində ayda iki dəfə görüşməkdə davam edirdilər.

Filadelfiyada 19 nəfərdən ibarət olan belə bir qrup bu minvalla 17 il görüşməkdə davam edirdi. Çox vaxt elə olurdu ki, adamlar məşğələlərdə iştirak etmək üçün avtobusla 500 və ya 1000 mil məsafəni qət edirdilər. Bir tələbə bu cür səyahəti hər gün Çikaqodan Nyu-Yorka edirdi. Harvard Universitetinin professoru Uilyam Ceyms təkrar etməyi xoşlayırdı ki, orta statistik insan özünün gizli qabiliyyətlərinin yalnız on faizindən istifadə edir. Deyl Karnegi işgüzar adamlara öz gizli bacarıqlarını inkişaf etdirməyə kömək etməklə yaşlı insanların savad almasında ən əhəmiyyətli hərəkatlardan birinin yaradıcısı olmuşdur.

Louell Tomas

1 Ceyms Uilyam (1842– 1910) – amerikalı filosof, praqmatizm konsepsiyasının banisi

2 Kommivoyajer – səyyar (voyajer) kommersant

3 Muslin – ipək pambıqdan toxunmuş parka

Bu kitab necə və nə üçün yazılmışdı?

Bu kitab onu oxumağa ehtiyacı olmayan adama həsr olunur – mənim unudulmaz dostum

Homer Kreyuya

Son 35 il ərzində Amerika nəşriyyatları 5 milyondan çox müxtəlif məzmunlu kitab nəşr etmişdir. Onların əksəriyyəti olduqca darıxdırıcı idi və bir çoxu heç özünü doğrultmamışdı da. "Bir çoxu" dedim mən? Dünyanın ən iri nəşriyyatlarından birinin prezidenti bu yaxınlarda mənə etiraf etmişdi ki, onun kompaniyası 75 illik nəşriyyat fəaliyyətinə baxmayaraq, hələ də nəşr olunmuş səkkiz kitabdan yeddisində ziyan çəkir.

Əgər belədirsə, mən nə üçün bir kitab da yazmağa cürət edirəm? Və mən onu yazandan sonra sizi o kitabı oxumaq barədə məsləhətlərimlə niyə bezikdirməliyəm?

Ədalətli sualdır və mən həmin suala cavab vermək istəyirəm. Bunu bacardıqca dəqiq ifadə etməyə çalışaraq sizin artıq oxuduğunuz Louell Tomasın "ön söz"ündən bəzi faktları təkrar etməli olacağam.

1912-ci ildən indiyə qədər mən Nyu- Yorkda hər iki cinsdən olan biznesmenlər və mütəxəssislər üçün savad kursları aparıram. Başlanğıcda bu yalnız natiqlik kursları idi. Kursların yeganə təyinatı məlum təcrübəyə malik olan yaşlı insanlara daha aydın düşünməyi və işgüzar görüşlərdə olduğu kimi, ictimaiyyət qarşısında da öz ideyalarını daha effektli şəkildə ifadə etməyi öyrətmək idi.

Lakin tədricən, kursların davam etdiyi bir neçə il ərzində mənə aydın oldu ki, bu yaşlı insanların natiqlik sənətinə nə qədər çox ehtiyacları olsa da, onlar yaşamaq və öz gündəlik işgüzar, ictimai ünsiyyətlərində insanlarla yola getmək məharətinə bundan da çox möhtacdırlar.

Tədricən mən aydın dərk etdim ki, özümün də belə bir məharətə ehtiyacım var. İndi mən geri, yaşadığım illərə boylananda özümün çoxsaylı qəlb incəliyi və qəlbi başa düşmək çatışmazlığı ilə şərtləndirilən səhvlərimə görə pərt olur və xəcalət hissi çəkirəm. İstəyərdim ki, belə bir kitab mənim əlimdə iyirmi il əvvəl olaydı, bu, mənim üçün necə də qiymətsiz kömək olardı.

Özünü cəmiyyətdə aparmaq bacarığı sizin, ələlxüsus da əgər siz işgüzar adamsınızsa, qarşınızda duran ən vacib problemdir. Bu, siz memar, mühəndis və ya sadəcə olaraq, evdar qadın olduğunuz halda da belədir. Bir neçə il əvvəl tədrisin tərəqqisi məqsədilə Karneginin himayəsi altında keçirilən tədqiqat ən vacib və əhəmiyyətli faktın üstünü açdı. Bu, Karnegi Texnoloji İnstitutunun sonralar məsələnin əlavə olaraq öyrənilməsini həyata keçirərkən təsdiq olunmuş faktıdır. Bu tədqiqat aşkar etməyə imkan verdi ki, hətta mühəndislik kimi texniki sahə üzrə də mütəxəssislərin əldə etdikləri maliyyə uğurunun yalnız on beş faizə qədərini sırf texniki biliklərin hesabına, 85% -ni – özünün "insan mühəndisliyi" sahəsində məharəti, özünün xasiyyətinin fərdi xüsusiyyətləri və insanlara rəhbərlik etmək bacarığı hesabına aid etmək lazımdır.

Uzun illər ərzində mən kursları Filadelfiyada mühəndislər klubunda, eləcə də Amerika Mühəndis- Elektriklər İnstitutunun Nyu- York filialında aparırdım. Bütövlükdə mənim kurslarımdan təqribən min beş yüzə yaxın mühəndis keçmişdir. Onlar mənim yanıma o vaxt gəlirdilər ki, çoxillik təcrübələri və müşahidələri onları bu yekun qənaətə gəlməyə əmin edirdi – mühəndislik işində ən yüksək qiymətləndirilən adam heç də mühəndislik biliklərinə daha çox malik olan kəs deyildir. Bu cür, mühəndislik və ya mühasibatçılıq işində yalnız özünün texniki imkanlarını təklif edə bilən mütəxəssis həftəlik 25-30 dollar məvacibə

ümid edə bilər. Belə mütəxəssislərə tələbat həmişə var. Lakin texniki biliklərə, üstəgəl də öz ideyalarını ifadə etmək, insanlara rəhbərliyi öz üzərinə götürmək və onlarda entuziazm ehtirasını alovlandırmaq istedadına malik olan insan – bu ən yüksək maaşlı vəzifələrə taleyin özü tərəfindən təyinat alan adamdır.

Con D.Rokfeller öz həyat yolunun zenitində Metyu K.Bruşa danışırdı ki, insanlarla münasibət qurmaq bacarığı – bu, pulla alınan qənd və ya qəhvə kimi bir əmtəədir. "Mən bu bacarığa görə, – deyirdi Rokfeller, – bu dünyada başqa hər cür əmtəəyə nisbətən daha yüksək haqq ödəməyə hazıram".

Siz lütf edib belə bir halı təsəvvür etməyə çalışmazdınızmı ki, ölkənin təhsil müəssisələrinin hamısı özündə bu dünyada ən yüksək qiymətləndirilən bacarığın inkişaf etdirilməsi kurslarını açmaq niyyətinə düşür? Lakin bu məsələ üzrə bizim ölkəmizdə heç olmasa tək bircə kollecdə oxunan əməlli-başlı mühazirələr kursu varsa, onda, deməli, o, mənim diqqətimdən yayınıb, hər halda, bu iş üzərində işimi başa çatdırana qədər belə olub.

Çikaqo Universitetı və Amerika Yaşlılarının Təhsil Assosiasiyası yaşlıların məhz nəyi öyrənmək istədiklərini müəyyən etmək üçün birgə xüsusi tədqiqat keçiriblər. Bu tədqiqat 25 000 dollara başa gəlib və iki il çəkib. Bu işin yekun hissəsi Konnektikud ştatının Merden şəhərində keçirilmişdi. Merden tipik Amerika şəhəri olaraq götürülmüşdü. Merdenin hər bir yaşlı sakini sorğuya cəlb olunmuşdu və aşağıda göstərilən xarakterli 156 suala cavab vermişdi: "Sizin məşğuliyyətiniz və ya peşəniz", "Sizin təhsiliniz", "Öz boş vaxtınızı siz necə keçirirsiniz", "Sizin gəliriniz nə qədərdir", "Sizin hobbiniz", "Sizin arzularınız", "Sizin problemləriniz", "Məktəb illərində hansı fənn sizin üçün ən maraqlı idi" və sair və ilaxir. Bu tədqiqatın nəticəsində müəyyən olundu ki, yaşlı adamları maraqlandıran problemlər arasında birinci yerdə duran sağlamlıq, ikincidə isə insanlardır. İkinci problemlə bağlı onları ilk növbədə maraqlandıran – insanlardan necə baş açmaq və onlarla anlaşma şəraitində necə yaşamaq, insanların necə xoşuna gəlmək və onları öz nöqteyi-nəzərinə necə cəlb etmək məsələsidir.

Tədqiqatı keçirən komissiya Merdendə bu tələbatı qane edə biləcək kurslar təşkil etməyi qərara aldı. Komissiya bu kurslar üçün tədris vəsaiti qismində məsləhət bilinməsi mümkün olan kitabların ciddi axtarışını həyata keçirdi. Lakin buna oxşar heç nə tapa bilmədi. Əvvəl-axır onlar yaşlıların təhsili məsələsində yararlı ola biləcək hər hansı bir kitabın olub -olmadığı sualı ilə dünyanın nüfuza malik olan görkəmli adamlarına müraciət edirdilər. Cavabların çoxu da belə olurdu: "Yox, yaşlı insanların hansı bilikləri axtardıqlarını mən bilmirəm. Onlara lazım olan belə bir kitab hələ yazılmayıb".

Təcrübədən bilirəm ki, bunu deyənlər tamamilə haqlı idilər. Belə ki, insan münasibətləri üzrə praktiki vəsaitin axtarışları ilə mən özüm uzun illər məşğul olmuşam.

Belə bir kitab mövcud deyildi, mən öz fərdi kurslarımda tədris vəsaiti qismində istifadə etmək üçün onu yazmağa çalışdım. Və budur – o, sizin qarşınızdadır. Ümidvaram ki, kitab sizin xoşunuza gələcəkdir.

Kitab üzərində işə hazırlaşarkən mən bu məsələ ilə bağlı tapa bildiyim hər

növ yazını oxuyurdum – Dorti Diksin məqalələrindən, boşanma prosesləri

haqqında qəzet hesabatlarından, "Valideynlər üçün jurnal"dan tutmuş professor

Sverstritin, Alfredar Adlerin və Uilyam Ceymsin əsərlərinə qədər. Bütün bunlara əlavə olaraq, mən muzdla tədqiqat işi aparmaq təcrübəsi olan mütəxəssis tutdum ki, o, mənim gözdən qaçıra bildiyim hər şeyi üzə çıxarsın. Mən psixologiya üzrə elmi işlər cəngəlliyindən keçərək, yüzlərlə jurnal məqalələrində bataraq, bütün dövrlərin və xalqların görkəmli simalarının başqa insanlarla münasibətləri necə qurduqlarını təyin etmək üçün saysız- hesabsız bioqrafiyaları oxuya-oxuya kitabxanalarda il yarım vaxt keçirdim. Biz Yuli Sezardan tutmuş Tomas Edissona qədər görkəmli insanların hamısının qələmə alınmış tarixi həyat yollarını oxuduq. Mən hesabladım ki, yalnız təkcə Teodor Ruzveltlə bağlı bizə yüzdən çox bioqrafik iş oxumaq lazım gəlmişdi. Dost qazanmaq və insanlara təsir göstərmək üçün ötən əsrlərdə nə vaxtsa və kim tərəfindən isə istifadə olunmuş bir dənə də olsun qiymətli praktiki ideyanı gözdən qaçırmamaq naminə biz nə vaxta, nə də xərclərə qənaət edirdik.

Şəxsən mən özüm bir çox uğurlu insanlardan müsahibə almışdım ki, onların arasında Markoni, Franklin Delano Ruzvelt, Süzen D'Yunq, Klark Qeybl, Meri Pikford və Martin Cekson kimi dünyaşöhrətli şəxslər var idi. Bu müsahibələrin gedişində mən onların insan münasibətlərində tətbiq etdikləri texnikanı başa düşməyə can atırdım.

Mən bütün bu materiallardan qısa hekayə hazırladım və onu "Dostları qazanmaq və insanlara təsir göstərmək necə olar?" adlandırdım. Mən dedim "qı-sa". O, başlanğıcda qısa idi, lakin sonradan o, saatyarımlıq mühazirəyədək genişləndi. Uzun illər ərzində mən bu hekayəni hər yeni mövsümdə Karnegi İnstitutunun Nyu-Yorkdakı kurslarının dinləyicilərinin diqqətinə təklif edirdim.

Mən dinləyicilərə mühaziräni oxuyurdum; burada təsvir olunmuş qaydaları dərhal işgüzar və ictimai münasibətlərdə praktikada sınamağa, sonra isə eksperimentlər və nail olduğum nəticələr barədə növbəti məşğələlərdə danışmağa çalışırdım. Doğru deyilmi ki, bu, maraqlı ev tapşırığı idi? Özünü kamilləşdirmək yanğısı ilə alışan bu adamlar: xanımlar və cənablar yeni tipli laboratoriyada – yer üzərində nə vaxtsa mövcud olmuş birinci və yeganə insan münasibətləri laboratoriyasında işləmək perspektivindən vəcdə gəlmişdilər.

Bu kitab uzun illər ərzində, yazıla-yazıla ərsəyə gəlmişdi. O, uşaq böyüyən kimi böyüyüb, minlərlə yaşlı insanın bu laboratoriyada qoyduğu təcrübədən inkişaf edib.

Bir neçə il bundan əvvəl biz bundan başladıq ki, poçt açıqcası ölçüsündən böyük olmayan kartda bir sıra qaydanı çap etdirdik. Növbəti mövsüm üçün biz artıq daha enli kart çap etdirdik, ardınca – bütöv bir səhifə, sonra – həcminə və formatına görə eyni olan broşüra silsiləsini. Və indi, on beş illik təcrübədən və tədqiqatdan sonra bu kitaba gəlib çatdıq.

Bizim burada qələmə aldığımız qaydalar nəzəriyyənin bir hissəsi və ya işçi hipotezlər deyildir. Onlar sehr kimi təsir göstərir. Bu, gerçək olmayan kimi səslənir, lakin mən bu prinsiplərin tətbiq olunması ilə bir çox insanın həyatında, sözün hərfi mənasında, çevriliş baş verdiyini görmüşəm.

İllüstrasiya üçün aşağıdakı əhvalatı göstərim:

Tabeçiliyində 314 nəfər işçisi olan bir sahibkar keçən mövsüm bizim

kurslarımıza qəbul olundu. O, öz işçilərini uzun illər ərzində dümsükləyir, söyür,

bunda nə bir ölçü, nə də həddgözləyirdi. Lütfkarlıq, təqdir və yaxud da tərif

sözləri onun dilinə yad idi. Bu kitabda haqqında söhbət gedən prinsipləri öyrənəndən sonra həmin sahibkar öz həyat fəlsəfəsini kəskin dəyişdi. Onun müəssisəsinə indi yeni ruh hopmuşdur: loyallıq, entuziazm və işdə qarşılıqlı anlaşma ruhu. Üç yüz on dörd nəfər düşmən çevrilib 314 nəfər dost oldu. Öz uğuru ilə fəxr edən bu adam sinifdə danışırdı: "Əvvəllər mən müəssisədən keçəndə heç kim məni salamlamırdı. İşçilərim yaxınlaşdığımı görən kimi üzlərini tələsik başqa tərəfə çevirirdilər. İndi isə onların hamısı mənim dostlarımdır və hətta keşikçi də məni adımla çağırır".

Bu sahibkar indi daha çox qazanca və boş vaxta malikdir. Ən vacib olanı budur ki, indi o həm öz işində, həm də öz evində qat -qat xoşbəxtliyə malikdir.

Saysız-hesabsız tacir bu prinsiplərin istifadə olunması sayəsində öz mallarının satışını kəskin artırdı. Onların bir çoxu bankda yeni hesablar açа bildi ki, buna keçmişdə əbəs yerə can atırdılar. İnzibati işçilərə bu praktika həm nüfuzunun, həm də əməkhaqqısının artmasını gətirib çıxartdı. Bizim kursların dinləyicisi olan inzibati işçilərdən biri axırıncı təhsil mövsümündə danışırdı ki, onun məvacibi ildə 5000 dollara qədər yüksəldi və bu, əhəmiyyətli dərəcədə onun kurslarda mənimsədiyi prinsipləri tətbiq etməyə başlaması sayəsində baş vermişdir. Filadelfiya Qas Uorsk Kompani şirkətində xidmət edən başqa bir inzibati işçinin xasiyyətinin çox pis olması və insanlara uğurla rəhbərlik etmək bacarığının olmaması səbəbindən vəzifəsinin aşağı salınacağı artıq müəyyən olunmuşdu. Bizim kurslarda təhsil alması onu təkcə vəzifəsinin aşağı salınmasından xilas etmədi, əksinə, 65 yaş həddinə çatdığı bir vaxtda xidmətdə irəliləməsinə və məvacibinin artırılmasına gətirdi. Dinləyicilərimizin kursların başa çatması ilə bağlı verilən banketlərdə iştirak edən həyat yoldaşları mənə danışırdılar ki, onların ərləri bizim məsləhət gördüyümüz treninqləri tətbiq etməyə başlayandan sonra onların birgə həyatı qat-qat bəxtəvər olub. Adamlar qazandıqları nəticələrin necə sürətlə baş verdiyinə və onların nə qədər əhəmiyyətli olduğuna çox vaxt heyran qalırdılar. Bütün bunlar bir sehr kimi görünürdü. Bəzi hallarda onlar əldə etdikləri heyrətamiz nailiyyətlər barədə xəbər vermək üçün mənə evə zəng edirdilər, çünki növbəti kurs məşğələləri başlanana qədər qalan 48 saatı gözləmək iqtidarında olmadıqlarını bildirmək istəyirdilər.

Bir dəfə bizim dinləyicilərimizdən biri mühazirələri dinləyəndən sonra elə vəcdə gəldi ki, öz sinfinin digər dinləyiciləri ilə diskussiyaya girişdi və bu, gecəyarısına qədər çəkdi. Səhər saat üçdə hamı evinə dağılışdı. O isə öz səhvlərini dərk etməkdən sarsılmışdı, qarşısında yeni və qat-qat zəngin insan münasibətləri dünyasının açılması perspektivindən o qədər ilhamlanmışdı ki, sadəcə olaraq, yuxusu ərşə çəkilmişdi. Bütün gecəni və növbəti gün düz gecəyə qədər onun gözünə yuxu getməmişdi.

Onun işinin adı nə idi? Sadəlövh, ona vəhy gələn hansısa bir ideya ilə bağlı fövqəladə dərəcədə təsirlənməyə hazır olan kəmsavad individuum idimi? Xeyr. Heç uzaqdan-uzağa da belə deyil. Bu, bərkdən- boşdan çıxmış, incəsənət əsərlərinin çox təcrübəli taciri, öz şəhərində böyük nüfuza malik olan, üç dildə sərbəst danışan və xaricdə iki universitet bitirmiş bir adam idi.

Bu kitab yazılan dövrdə mən əcdadları bir neçə nəsil ərzində Qogentsollerlər

sülaləsinə peşəkar hərbiçi qismində qulluq etmiş bir almandan məktub aldım.

Onun transatlantik laynerin bortunda yazılmış məktubu bizim prinsiplərimizin praktikada tətbiq olunmasından bəhs edir və bununla bağlı müəllif öz heyranlığının ifadə olunmasında, demək olar ki, dini qəribəliklərə qədər pərvazlanır.

Nyu-Yorkun digər köklü sakini – Harvardı bitirmiş, adı Sosial Registrdə əhəmiyyətli yer tutan, var-dövlətli, iri xalça fabrikinin mülkiyyətçisi olan bir nəfər bildirirdi ki, o, bizim on dörd həftə ərzində davam edən hazırlıq metodumuz sayəsində insanlara təsir etmək sənətini kollecdə təhsil aldığı dörd ildə olduğundan daha yaxşı mənimsəmişdir. Absurddur? Fantastikdir? Gülüncdür? Siz bu bəyanatı özünüzə xoş olan istənilən epitetlə, aydın məsələdir ki, təchiz edə bilərsiniz. Mən vur- tut öz tərəfimdən heç bir şərhsiz-filansız sizin diqqətinizə Harvardın mühafizəkar və işləri uğurlu gedən məzununun ictimaiyyətə – 1933-cü il fevralın 23 -ü, həftənin dördüncü günü axşam Nyu-Yorkun "Yaxt-Klub"unda toplaşan təxminən 600 nəfərə – ünvanlandırdığı bəyanatını çatdırıram:

Harvard Universitetinin məşhur professoru Uilyam Ceymsin "necə olmalıyıq" təlimiylə biz vur-tut yarıyadək oyanmışıq. Biz özümüzün fiziki və əqli resurslarımızın yalnız cüzi hissəsindən istifadə edirik. Başqa sözlə, insan individuumu indiyə qədər də özünün minimal imkanları hüdudundan çıxmadan yaşayır. O, müxtəlif, adətən, necə istifadə edəcəyini bilmədiyi qabiliyyətlərə malikdir".

Sizin "adətən, tətbiq edə bilmədiyiniz" qabiliyyətlər?! Bu kitabın yeganə təyinatı – həmin mürgüləyən və fayda gətirməyən aktivlərinizi inkişaf etdirməyin, onlardan xeyirlə istifadə etməyin yolunu açmaqda sizə kömək etməkdir.

Savad Prinston Universitetinin keçmiş rektoru Con C.Hibbenin fikrincə, bu, "həyati situasiyaları qarşılamaq bacarığıdır".

Bu kitabın birinci üç fəslini oxuduqdan sonra əgər siz yeni həyati situa-siyalarla qarşılaşmağa daha yaxşı hazırlıqlı olduğunuzu hiss etməsəniz, onda mən bu işi onun sizə dəxli olduğu üçün tam uğursuzluq kimi qiymətləndirəcəyəm.

Çünki "savadın ən möhtəşəm məqsədi bilik yox, əməldir" – Herbert Spenser demişdi.

Və bu kitab əməl kitabıdır.

Giriş çox uzandı. Nəhayət, məsələnin məğzinə keçək.

Dərhal, lütfən, birinci fəsli açın.

Deyl Karnegi, 1936

Deyl Karnegi adına Natiqlik Sənəti və

İnsan Münasibətləri İnstitutunun rektoru

Bu kitabdan fayda götürməyin doqquz məsləhəti

1. Əgər siz bu kitabdan böyük fayda götürmək istəyirsinizsə, istənilən qayda və fənddən daha vacib olan bir mütləq və ən əhəmiyyətli şərti nəzərə alın. Bu əsas şərti yerinə yetirmədən öyrənməklə bağlı min qayda da sizə az fayda gətirəcəkdir. Lakin əgər siz bu əsas töhfəni "qəbul etmiş" olarsınızsa, onda bu kitabdan ən böyük faydanı necə götürməklə bağlı hər hansı məsləhəti heç oxumadan da möcüzəli nəticələrə nail olacaqsınız.

Bəs bu başlıca şərt nədir axı? Budur o: dərin, əməli öyrənmək istəyi, insanlarla münasibət qurmaq qabiliyyətini artırmağa möhkəm qətiyyət.

Siz özünüzdə belə bir niyyəti necə inkişaf etdirə bilərsiniz? Bu prinsiplərin sizin üçün nə qədər vacib olduğunu özünüzə daima xatırladın. Öz təxəyyülünüzdə canlandırın ki, onları mənimsəmək sizə cəmiyyətdə yüksək mövqeyə və maliyyə uğurlarına doğru sürətlə irəliləməkdə kömək edəcəkdir. Yenə və yenə özünüzdə təkrar edin: "Mənim populyar olmağım, mənim uğurum və mənim qazancım mənim insanlarla münasibət qurmaq istedadımdan əhəmiyyətli dərəcədə asılıdır".

2. Hər bir fəsli tez oxuyun ki, ondan ilk təsəvvürlərinizi elə bil quş uçan yüksəklikdən alırsınız. Bu vaxt siz, çox güman ki, sürəti azaltmadan növbəti fəslə girişmək tamahını hiss edəcəksiniz. Bunu etməyin. Əgər siz bu kitabı əyləncə xətrinə oxumursunuzsa. Lakin əgər siz bu kitabı insanlarla münasibət qurmaq məharətinizi artırmaq üçün oxuyursunuzsa, onda qayıdın və həmin fəsli bir dəfə də diqqətlə oxuyun. Əvvəl-axır bu, sizin vaxtınıza qənaət edəcək və sizə arzuladığınız nəticələri gətirəcəkdir.

3. Oxuyanda nə haqda oxuduğunuz üzərində fikirləşmək üçün tez-tez dayanın. Təklif olunan məsləhətləri konkret olaraq harada və nə vaxt tətbiq edə biləcəyiniz barədə özünüzə sual verin. Bu sayaq mütaliə sizin üçün səhifələri təqibdən yaxa qurtaran dovşan kimi qaçaraq keçməkdən xeyli faydalı olacaqdır.

4. Əlinizdə qırmızı karandaş, adi karandaş və ya avtoqələm tutaraq oxuyun və sizə, rəyinizə görə, fayda gətirə biləcək fikirlə qarşılaşanda onun böyründə qeyd edin. Əgər bu, "dörd ulduzlu"[4] fikirdirsə, hər ifadənin altından xətt çəkin və yaxud onu dörd ulduzla işarələyin.

Qeyd etmək, altından xətt çəkməklə siz kitabı daha maraqlı və sürətlə təkrar nəzərdən keçirmək imkanı əldə etmiş olarsınız.

5. Bir nəfər tanıyıram ki, on beş il ərzində iri sığorta şirkətində müdir vəzifəsində qulluq edirdi. O, öz kompaniyasının bağladığı sığorta müqavilələrinin hamısını hər ay oxuyurdu. Bəli, o, eyni kontraktları aybaay, ilbəil mütəmadi surətdə oxuyurdu. Niyə? Ona görə ki həyat təcrübəsi ona bu kontraktların şərtlərini öz yaddaşında yalnız bu yolla saxlaya biləcəyini öyrətmişdi.

Mən ictimaiyyət qarşısında nitq söyləmək sənəti haqqında kitabın yazılmasına iki il vaxt sərf etdim və gördüm ki, öz yazdığım kitabda nələr haqda danışdığımı xatırlamaq üçün vaxtaşırı geri qayıtmalıyam. Bizim necə bir sürətlə unutqanlığa doğru meyilli olmağımız, sadəcə, heyrətləndiricidir.

Beləliklə, əgər siz bu kitabdan əsl, uzunmüddətli fayda almaq istəyirsinizsə,

onda bir dəfə cidd-cəhdlə qaymağı yığmağınızın bunun üçün kifayət edəcəyini

zənn etməyin. Siz kitabı bir dəfə diqqətlə oxuyandan sonra onu yenidən nəzərdən keçirmək üçün sizə hər ay bir neçə saat vaxt ayırmaq lazım gələcəkdir. Qoy o, sizin stolüstü kitabınız olsun. Onu tez- tez səhifələyin. Bunu daima yadda saxlayın ki, kamilləşmək üçün çox zəngin imkanlar sizin yanınızdadır. Yadda saxlayın ki, bu prinsiplərin tətbiq olunması vərdişə, qeyri-şüuri əmələ yalnız nəzəriyyə və praktikanın daimi və enerjili vəhdəti şərtilə çevrilə bilər. Başqa yol yoxdur.

6. Bernard Şou demişdir: "Əgər siz adamı nəyəsə öyrədirsinizsə, o, bunu heç vaxt öyrənməyəcəkdir". Şou haqlı idi. Öyrənmək – fəal prosesdir. Biz əməli işdə öyrənirik. Əgər siz bu kitabda haqqında danışılan prinsiplərə yiyələnmək istəyirsinizsə, onları rəhbər tutaraq nə isə edin. Hər bir əlverişli halda bu qaydaları tətbiq edin. Əgər siz bunları etməyəcəksinizsə, onda onları tezliklə unudacaqsınız. Yalnız bizim şüurumuzda özünə möhkəm yer etmiş olan biliklər istifadə olunur.

Ola bilsin ki, siz bu məsləhətlərin hər bir halda tətbiq edilməsinin çətin olduğu ilə üzləşəcəksiniz. Bunu bilirəm, çünki bu kitabın yazılması prosesində dəfələrlə əmin olmuşam ki, məsləhət gördüklərimin hamısını tətbiq etmək çətindir. Məsələn, hirsli olduğunuz məqamda tənqid eləmək başqa adamın nöqteyi- nəzərini başa düşməyə çalışmaqdan xeyli asandır. Və səhv tapmaq tərifə layiq olan işi axtarmaqdan dəfələrlə asandır. Öz istədikləriniz haqqında danışmaq başqalarının istəkləri barədə danışmaqdan qat-qat təbiidir. İndi ki bu kitabı oxuyursunuz, yadda saxlayın, siz, sadəcə olaraq, informasiya almağa deyil, həm də xarakterinizin yeni cizgilərinin formalaşmasına çalışırsınız. Bəs necə, əlbəttə, siz yeni üsulla yaşamağa cəhd edirsiniz. Bu, vaxt, inadkarlıq və gündəlik əmək tələb edəcəkdir.

Beləliklə, məsləhət üçün bu səhifələrə imkan daxilində tez-tez müraciət edin. Bu kitaba insan münasibətləriylə bağlı işçi məlumat kitabçası kimi baxın. Siz hər dəfə, məsələn, övladlarınızın tərbiyəsi, həyat yoldaşınızı müxtəlif məsələlərlə bağlı baxışlarını öz nəzər-mövqeyinizə çəkmək zərurəti və ya əsəbiləşmiş müştərini qane etmək kimi bir qədər spesifik problemlərlə üzləşməli olursunuz, impulsiv hərəkət etməkdən ehtiyat edin. Bu, adətən, səhvlərə aparır. Belə hallarda bu kitabın səhifələrinə müraciət etməyi və qeyd etdiyiniz paraqrafları yenidən nəzərdən keçirməyi məsləhət görürəm. Yeni üsulları sınayın və onların sizə necə möcüzəli nəticələr gətirəcəyini müşahidə edin.

7. Öz həyat yoldaşınız, oğlunuz, yaxud əməkdaşlarınızdan kimsə sizin müəyyən bir prinsipi pozduğunuzu tutmuş olarsa, on sent və ya bir dollar təklif edin. Bu qaydaların mənimsənilməsini canlı oyuna çevirin.

8. İri bir bankın prezidenti mənim məzunlarımdan biri ilə söhbətdə özünükamilləşdirmə üçün istifadə etdiyi sistemin necə yüksək effektli olduğunu danışmışdı. Bu adam məktəbdə az oxumuşdu, ancaq indi Amerikanın görkəmli maliyyəçisidir və o etiraf edirdi ki, şəxsi uğuru üçün hər şeydən çox özünün əldəqayırma sistemini tətbiq etməyinə minnətdardır. Baxın, həmin sistem nədən ibarətdir? Yaddaşım buna nə qədər imkan verirsə, onu həmin bankirin öz sözləri ilə ifadə edəcəyəm:

"Uzun illər ərzində mən görüşlərimin qeydlərini aparıram ki, burada hər

gün keçirdiyim işgüzar kontaktlar öz əksini tapsın. Həyat yoldaşım şənbə günləri

mənimlə əlaqədar heç bir plan qurmur, çünki bilir ki, mən hər şənbə günü axşamın bir hissəsini özünüanalizə, həftə ərzində etdiklərimin icmalına və qiymətləndirilməsinə həsr edirəm. Nahar yeməyindən sonra öz otağıma çəkilirəm, öz kitabımı açıram və ötən həftə ərzində baş vermiş görüşlərin, diskussiyaların, iclasların hamısı üzərində düşünürəm.

Öz-özümdən soruşuram: "Bu müddət ərzində mən hansı səhvlərə yol vermişəm? Mənim etdiklərimdən hansı düzgündür? Nəyi daha yaxşı və nə cür etmək olar? Mən bundan nə kimi dərs hasil edə bilərəm?"

Hər həftə edilən bu icmal məni tez-tez naümid hala salırdı. Necə kobud səhvlərə yol verdiyim məni neçə dəfə sarsıntı keçirməyə vadar etmişdi. Əlbəttə, illər ötdükcə səhvlərə daha az rast gəlirdim. İndi də bəzən bu cür icmaldan sonra mən özümü kötəkləməyə meyilli oluram. Bu, illər uzunu həyata keçirdiyim özünüanaliz və özünütərbiyə sistemi mənə sınaqdan çıxardığım digər hər hansı metoddan qat-qat çox fayda verib. O, mənim qabiliyyətlərimin inkişaf etməsinə və düzgün qərarlar qəbul etməyimə şərait yaratdı, mənim insanlarla ünsiyyət qurmağıma fövqəladə dərəcədə köməklik göstərdi.

"Mən onu nə qədər yüksək qiymətləndirmiş olsam da, həmin qiymət onun üçün çox da yüksək olmayacaqdır".

Kitabda müzakirə olunan, özünüzün tətbiq etdiyiniz prinsiplərin sınaqdan çıxarılması üçün bu sistemdən niyə də istifadə etməyəsiniz? Bu cür hərəkət etməklə siz iki dəfə udmuş olardınız.

Birincisi, siz aşkar edəcəksiniz ki, maraqlı olduğu kimi, həm də faydalı olan özünütərbiyə prosesinə aludə olmusunuz.

İkincisi, siz əmin olacaqsınız ki, insanlarla münasibət qurmaq və onu davam etdirmək qabiliyyətiniz həmişəyaşıl dəfnə ağacı kimi sürətlə böyüməyə və inkişaf etməyə başlayır.

9. Bu kitabın axırında siz gündəlik tapacaqsınız ki, həmin prinsiplərin tətbiq olunmasında öz triumflarınızı bura qeyd etmək lazımdır. Konkret olun, adları, tarixləri, nəticələri göstərin. Bu cür qeydlərin aparılması sizi daha işgüzar olmağa ruhlandıracaqdır. Üstündən illər ötəndən sonra siz təsadüfən onlarla rastlaşanda həmin qeydlər sizə nə qədər kövrək görünəcək!

Beləliklə, bu kitabdan fayda qazanmaq üçün:

1. İnsanlarla münasibət qurmaq prinsiplərinə yiyələnməyə özünüzdə dərin kök salmış əməli istəyi inkişaf etdirin.

2. Hər bir fəsli növbətisinə keçməzdən əvvəl təkrarən oxuyun.

3. Verilən məsləhətlərin hər birini necə tətbiq edə biləcəyinizi özünüzdən soruşmaq üçün mütaliə prosesində fasilə verin.

4. Əhəmiyyətli görünən hər bir fikrin altından xətt çəkin.

5. Hər ay bu kitabı yenidən nəzərdən keçirin.

6. Bu prinsipləri hər bir əlverişli halda tətbiq edin. Kitabdan öz problemlərinizin həll edilməsi üçün işçi məlumat kitabçası kimi istifadə edin.

7. Yaxınlarınızdan kiməsə, sizi bu prinsiplərin pozulmasında da, siz ona kiçik pul mükafatı təklif etməklə, özünüzü öyrətmək prosesini canlı oyuna çevirin.

8. Müvəffəq olduğunuz nailiyyətləri hər həftə yazın. Hansı səhvlərə yol

verdiyinizi, nədə tərəqqiyə nail olduğunuzu, bundan gələcək üçün nə kimi dərs

ala biləcəyinizi özünüzdən soruşun.

9. Haqqında danışılan prinsipləri necə və nə vaxt tətbiq etdiyinizi göstərməklə gündəlik aparın.

4 Poqonda dörd ulduz – bu, ABŞ ordusunda generalın fərqlənmə nişanıdır.

I Hissə

ADAMLARLA YAXINLAŞMANINBirincifəsilƏSAS FƏNDLƏRİ

Əgər siz balı çıxarmaq istəyirsinizsə, pətəyi yıxmayın

1931 -ci il mayın 7- də mən Nyu-Yorkda qoca şəhərin nə vaxtsa gördüyü ən sensasion adam ovunun şahidi oldum. Bir neçə həftə çəkən təqiblərdən sonra qanqster və qatil (yeri gəlmişkən, nə içən, nə də çəkən) Kroulinin – "İki naqan"ın izinə düşmək mümkün olmuş və o, öz məşuqəsinin mənzilində "qamarlanmışdı".

Yüz əlli polis və detektiv onun üst mərtəbədəki sığınacağını mühasirəyə almışdı. Onlar damda deşik açaraq "kopnilleri" gözyaşardıcı qazla boğub çıxarmağa cəhd etdilər. Sonra isə qonşuluqdakı binaların damında pulemyotlar qoydular və Nyu-Yorkun ən gözəl kvartallarından birində bir saatdan çox tapança və pulemyot səsindən qulaq tutulurdu. Krouli çevrilmiş kreslonun arxasında büzüşərək fasiləsiz cavab atəşi yağdırırdı. On min həyəcanlı tamaşaçı ovun gedişini izləyirdi. Nyu-Yorkun küçələri əvvəllər buna tay olan "tamaşa" görməmişdi.

Krouli ələ keçiriləndə polis komissarı Melnuey mətbuat nümayəndələrinə bildirdi ki, dəlisov "İki naqan" Nyu-Yorkun ən təhlükəli cinayətkarı idi. Komissar deyirdi: "O, bir burum tütünə görə də adam öldürər".

Bəs Krouli özünü necə qiymətləndirirdi? Polis onun sığınacağını gülləbaran etdiyi vaxt o, "bunun kimlərə dəxli varsa, onlara" ünvanlanan məktub yazırdı. Və onun yarasından axan qan kağızın üzərində al iz qoymuşdu.

Həmin məktubda Krouli yazırdı: "Mənim pencəyimin altında yorğun, ancaq mərhəmətli, heç kimə pislik etməyəcək bir ürək vardır".

Bundan bir müddət əvvəl Krouliyə Lonq- Aylenddən gələn qəsəbə yolunun üstündə sevgi görüşü təyin olunmuşdu. Gözlənilmədən onun maşınına bir polismen yaxınlaşdı və dedi: "Sürücülük vəsiqənizi göstərin". Heç bir söz demədən Krouli naqanı çıxartdı və polisi güllə yağışı ilə yerə sərdi. O yıxılandan sonra Krouli maşından atılıb çıxdı və can verən polisin revolverini qaparaq sərələnmiş bədənə bir güllə də vurdu. Və budur, həmin qatil deyir: "Mənim pencəyimin altında yorğun, ancaq mərhəmətli, heç kimə pislik etməyəcək bir ürək vardır".

Krouli elektrik stulunda ölüm cəzasına məhkum olundu. O, Sinq-Sinq həbsxanasının ölüm hökmü kəsilmişlər üçün kamerasına daxil olanda deməmişdi: "Adamları öldürdüyümə görə aldığım bax bu oldu". Xeyr, o dedi: "Adamları müdafiə etdiyimə görə aldığım bax bu oldu".

Bu əhvalatda əlamətdar olan odur ki, "İki naqan" – Krouli özünü günahsız adam hesab edirdi. Bu cür özünəqiymət cinayətkarlar arasında qeyri-adidirmi? Əgər siz bunun məhz belə olduğunu hesab etməyə meyillisinizsə, bir aşağıda göstərilən faktlarla da tanış olun:

"Mən həyatımın ən yaxşı illərini insanlara alovlandırıcı ləzzətlər verməyə və onların öz vaxtlarını xoş keçirmələrinə kömək etməyə sərf etdim; bunun müqabilində aldığım nə varsa – bu, küncə qısnanmış adamın məruz qaldığı təhqirlərdir". Bunu deyən Al-Kaponedir. Bəli, həmin o Al-Kapone, nə vaxtsa Çikaqonu terror etmiş ən qatı cinayətkar, Amerika cəmiyyətinin 1 nömrəli düşməni5. O, özünü mühakimə etmir. O, həqiqətən də, özünə xeyirxah – cəmiyyətin düzgün qiymətləndirilməyən və başa düşülməyən xeyirxahı kimi baxır.

Eyni şeyləri Nyu-Yorkda qanqsterlərin güllələri altında büküləndən bir müddət əvvəl "Alman" – Şults da demişdi. "Alman" – Şults (Nyu-Yorkun ən məşhur "siçovullarından" biri) qəzet üçün verdiyi müsahibədə birbaşa bəyan edirdi ki, o, cəmiyyətin xeyirxahıdır. Və o, buna inanırdı.

Mənim Sinq -Sinq həbsxanasının rəisi ilə bu mövzuda maraqlı yazışmam olmuşdu. O bildirirdi ki, Sinq-Sinqdəki cinayətkarların çox azı özünü pis adam hesab edir. Onlar – eynilə bizim və sizin kimi adamlardır və eynilə bu cür də mülahizə yürüdür və öz hərəkətlərini izah edirlər. Onlar seyfi nə üçün qırmalı və ya tətiyi sıxmalı olduqlarını sizə müsbət izah edə bilərlər. Onların əksəriyyəti dolaşıq və ya məntiqli arqumentlərin köməyi ilə öz antiictimai hərəkətlərinə hətta öz gözlərində də haqq qazandıra, bu minvalla da möhkəm əminlik qənaətinə gələ bilərlər ki, onları, ümumiyyətlə, heç həbsxanaya salmaq da lazım deyilmiş.

Əgər Al-Kapone, "İki naqan" – Krouli, "Alman" – Şults və həbsxana divarları arxasında olan digər mahnısı oxunmuş centlmenlər özlərini heç nədə mühakimə etmirlərsə, onda hər gün ünsiyyətdə olduğumuz adamlar haqqında nə demək olar?!

Mərhum Con Uenmayker bir dəfə etiraf etmişdi: "Otuz il əvvəl mən başa düşdüm ki, söz güləşdirmək, ən azı, axmaqlıqdır. Başa düşdüm ki, Tanrının zəkanı hamı arasında bərabər bölüşdürməyi lazım bilmədiyi ilə əlaqədar narahat olmaqdansa, öz məhdudluğumun adlanması ilə bağlı narahat olmaq lazımdır".

Uenmayker bu dərsi erkən dərk etmişdi. Şəxsən mən özüm Uenmaykerin nə dərəcədə haqlı və ya haqsız olduğundan asılı olmayaraq, insanın yüz hadisədən 99-da özünü heç nədə günahkar bilmədiyi həqiqəti qarşımda açılana qədər, bu dünyanın cəngəlliyində axtara-axtara bütöv bir qərinə ərzində getməli oldum.

Tənqid faydasızdır, çünki insanı müdafiə olunan mövqeyinə gətirir və onu özünə haqq qazandıran yollar axtarmağa sövq edir. Tənqid təhlükəlidir, çünki o, insan üçün qiymətli olan şəxsi ləyaqət hissini yaralayır, insanın öz əhəmiyyəti haqqında təsəvvürlərinə zərbə endirir, onda inciklik və narazılıq hissini qıcıqlandırır.

Köhnə alman ordusunda əsgərə şikayətə səbəb olan hadisədən dərhal sonra şikayət etməyə icazə verilmirdi. O, ilk inciklik hissini cilovlamalı, onu "yatırtmalı" və ya "soyutmalı" idi. Əgər o, şikayəti dərhal, hadisə baş verən gün verərdisə, onu cəzalandırırdılar. Gündəlik həyatda da deyingən valideynlər, giley -güzarlı həyat yoldaşları, söyüşkən sahibkarlar və başqalarının səhvlərini axtarmağın aşiqi olan, tab gətirmək mümkün olmayan həvəskarların bütöv ordusu üçün də bu cür qanun olmalıdır.

Tarixin səhifələrində siz həddən ziyadə ciddi tənqidin faydasız olduğuna minlərlə nümunə taparsınız. Məsələn, götürün Teodor Ruzvelt və prezident Taft arasındakı incikliyi. O incikliyi ki, ona görə Respublikaçılar Partiyasında parçalanma baş verdi və Ağ Evə Vudro Vilson daxil oldu, Dünya müharibəsinə isə tarixin axarını dəyişmiş olan parlaq mərdlik səhifəsi yazıldı. Hadisələrə ötəri bir nəzər salaq.

Teodor Ruzvelt 1908-ci ildə Ağ Evi tərk edərkən Taftı prezident etdi, özü isə Afrikaya şir ovuna yollandı. O qayıdanda isə onun qəzəbinin sərhədi yox idi. O, Taftı mühafizəkarlıqda ittiham elədi və öz namizədliyini (üçüncü müddətə) təmin etməyə çalışdı. T.Ruzvelt Öküzlər və Sığınlar Partiyasını6 yaratdı və bununla da Respublikaçılar Partiyasını, demək olar, dağıtdı. Nəticədə axırıncı seçkilərdə Uilyam Qodfri Taft və Respublikaçılar Partiyası yalnız iki: Vermont və Yuta ştatlarında irəli çıxa bildilər. Bu, qoca partiyanın öz tarixi ərzində ən sarsıdıcı məğlubiyyəti idi.

Teodor Ruzvelt Taftı ittiham etdi, bəs prezident Taft özünü ittiham etdimi? Əlbəttə, yox. Gözləri yaşla dolu Taft deyirdi: "Mən təsəvvür etmirəm ki, etdiyimi yox, başqa cür necə hərəkət edə bilərdim". Bəs günahkar kimdir? Ruzvelt, yoxsa Taft? Düzünü desəm, bilmirəm və bilməyə də heç çalışmıram. Mənim can atdığım əsas şey – bunu göstərməkdir ki, Ruzvelt tərəfdən edilən tənqid Taftı məğlubiyyətdə məhz özünün günahkar olduğuna inandıra bilmədi. Tənqidin yeganə nəticəsi bu oldu ki, Taft özünə haqq qazandırmağa çalışır və gözüyaşlı təkrar edirdi: "Mən təsəvvür etmirəm ki, başqa cür necə hərəkət edə bilərdim".

Yaxud "Tipot Doum Oyl" ilə bağlı qalmaqalı götürək7 . Bu, yadınızdadırmı? Həmin məsələ ətrafında qəzetlərin səs-küyü bir neçə il sakitləşmirdi. Bütün ölkə lərzəyə gəlmişdi. Amerika cəmiyyətində hazırda yaşayan nəslin yaddaşında buna bənzər hələ heç nə baş verməmişdi. Məsələnin sırf faktiki tərəfi belə idi: Albert Folla – Qardinqin kabinetində Daxili İşlər nazirinə əvvəllər ABŞ Hərbi Dəniz Donanmasının gələcəkdə istifadə etməsi üçün müəyyən olunmuş Elk-Hill və Tipot Doum neft rezervasiyalarını özəl firmalara icarəyə vermək tapşırılmışdı.

Siz zənn edirsiniz ki, nazir Foll hərracdan satış təyin etmişdi? Xeyr. O, dadlı tikəni utanıb - qızarmadan öz dostu Edvard L.Dogenə təqdim elədi. Bəs Dogen nə etdi? O, nazir Folla lütfkarcasına ssuda adlandıraraq yüz min dollar verdi. Sonra nazir Foll rezervasiyanın qonşuluğunda yerləşən istehsalatlar Elk -Hillin neft ehtiyatlarını tükəndirməsin deyə konkurentləri qovdurmaq üçün Birləşmiş Ştatların dəniz piyadalarını öz hökmü ilə rezervasiya rayonuna göndərdi. Öz sahələrindən süngülərlə qovulan konkurentlər məhkəməyə şığıdılar və içərisində yüz milyon dollarlıq "qalmaqallı "dəm" olan qarınlı Çaynikin8 qapağı düşdü". Elə bir üfunət qalxdı ki, bütün ölkəni ürəkbulanması tutdu. Qardinqin administrasiyası aşırıldı, Respublikaçılar Partiyası tam dağılma təhlükəsi altında

idi; Albert Foll isə həbsxana barmaqlıqları arxasına düşdü. Foll çox sərt, nə vaxtlarsa cəzaya məruz edilmiş ictimai xadimlərdən çox azının məhkum olunduğu sərt cəza aldı. O peşman oldumu? Heç bir halda. Üstündən bir neçə il ötəndən sonra Quver Herbert ictimaiyyət qarşısında çıxışında xatırlatdı ki, prezident Qardinqin ölümü ruhi sarsıntıların və əzabların nəticəsi idi, çünki ona öz dostu xəyanət etmişdi. Bunu eşitcək xanım Foll öz kreslosundan sıçrayaraq qalxdı və yumruqlarını yellədə- yellədə hönkürtülü səslə qışqırdı: "Foll? Nə? Qardinqə Foll xəyanət etmişdi? Yox! Mənim ərim heç vaxt xəyanət etməyib. Bütün bu bina qızıl ilə dolu olardısa belə, mənim ərimi ədalətsiz hərəkət etməyə sövq edə bilməzdi. Xəyanət olunmuş, bıçaq altına, çarmıxa göndərilmiş yeganə adam varsa – bu, Folldur".

Sizin qarşınızda – əməli işdə insan təbiətidir: günahkar kim olursa olsun, ittiham edər, bircə özünü etməz. Biz hamımız bu cürük. Beləliklə, əgər sabah biz sizinlə kimi isə tənqid eləmək tamahına aldansaq, Al-Kaponeni, "İki naqan" – Kroulini, Albert Follu xatırlayaq.

Bu faktı etiraf edək ki, tənqid ev göyərçinləri kimidir, o, həmişə geri qayıdır.

Bu faktı etiraf edək ki, nöqsan tutmaq və ya mühakimə etmək niyyətində olduğunuz persona, çox güman ki, özünə haqq qazandıracaq və sizi ittiham edəcək, yaxud da yaxşı tərbiyə almış Taft kimi deyəcək: "Təsəvvür etmirəm ki, etdiyimdən başqa hərəkəti mən nə cür edə bilərdim".

1865-ci il aprelin 15-i şənbə günü səhər çağında Avraam Linkoln Butun ona atəş açdığı Fordo- Teatrla üzbəüzdəki ucuz gəlir evinin[9] xırda otaqcığazında can verirdi.

Linkolnun iri gövdəsi onun üçün çox qısa olan əyilmiş çarpayıda diaqonal üzrə yayxanmışdı. Çarpayının üzərində Rouz Bernarın "Gözəl at" rəsminin ucuz reproduksiyası asılmışdı. Qaz lampası isə qüssəli sarı işıqla bərq vururdu. Can verənin çarpayısı önündə dayanan hərbi nazir Stenton dedi: "Burada dünyanın nə vaxtsa gördüyü ən böyük hökmdarlardan biri uzanıbdır".

Linkolnun insanlarla münasibətlərdə uğurunun sirri nədən ibarət idi? Mən Avraam Linkolnun həyatını on il ərzində öyrənmişəm və bütöv üç ili sərasər "İnsanların tanımadığı Linkoln" adlandırdığım kitab üzərində işləmişəm. Düşünürdüm ki, Linkolnun şəxsiyyətini və onun şəxsi həyatını, ümumiyyətlə, insanın imkanları daxilində olan dərəcədə dəqiq və qənaətləndirici şəkildə öyrənməliyəm. Mən Linkolnun insanlarla münasibəti metodunu xüsusi olaraq tədqiq etmişəm. O özünə başqalarını tənqid etmək həzzini rəva görürdümü? Bəs necə, əlbəttə! Hələ cavan olanda İndiana ştatının Nidcin Qrik Veley qəsəbəsində yaşayanda o təkcə tənqid etmir, hətta adamları məsxərəyə qoyan məktublar və şeirlər yazırdı. Onları qəsəbə yollarında və elə yerlərdə qoyurdu ki, həmin yerdə onu mütləq tapırdılar. Bu cür məktublardan biri bütöv həyat boyu uzanan acı incikliyin səbəbi oldu.

Linkoln İllinoys ştatının Sprinqfild şəhərində vəkil işləyəndə də qəzetlərdə dərc etdirdiyi məktublarda öz opponentlərinə açıq hücumlar etməkdə davam edirdi. Bir dəfə o, bunu həddindən artıq təhqiramiz şəkildə etdi. 1842- ci ilin payızında o, Ceyms Şilds adlı, əslən irland olan bir şöhrətpərəst, aqressiv hərəkətlərə meyilli siyasətbazı nahaq yerə məsxərəyə tutdu. Linkolnun yazdığı həcv "Sprinqfild djornel" qəzetində anonim məktub kimi dərc olundu. Bütün

şəhər bunu oxuyaraq gülməkdən uğunub gedirdi. Hissiyyatlı və qürurlu Şilds hirsindən qaynayırdı. O, məktubu kimin yazdığını öyrəndi, sıçrayıb atını minərək, çaparaq Linkolnun yanına gəldi və onu duelə çağırdı. Linkoln döyüşmək istəmirdi. O, ümumiyyətlə, duellərin əleyhinə idi, lakin bu dəfə o, döyüşdən öz şərəfinə xələl gətirməmək üçün imtina edə bilməzdi. Silah seçmək hüququ ona verildi. Onun qolları çox uzun olduğundan və Vest- Loyatda təhsil aldığı illərdə qılınc oynatmaq dərsləri aldığından o, silah qismində süvari qəməsini seçdi. Növbəti gün onlar ölüm döyüşünə çıxmaqdan ötrü Xanımipi çayının sahilindəki qumsal təpədə görüşdülər. Son anda sekundantlar duelin qarşısını almağa müvəffəq oldular.

Bu, Linkolnun üzləşdiyi ən ağır şəxsi insidentlərindən biri idi. Lakin bu, onun üçün insanlarla münasibət qurmaq sənətində dəyərsiz bir dərs oldu. Bundan sonra o daha heç vaxt insanların ləyaqətini alçaldan məktublar yazmırdı. Və o vaxtdan, demək olar, heç vaxt heç kimi məsxərəyə qoymur və heç nəyə görə tənqid etmirdi.

Vətəndaş müharibəsi ərzində Linkoln Potomak ordusunun başında duran generalları – Mak-Klelanı, Peki, Bernsaydı, Hukeri, Midi – bir-birinin ardınca dəyişirdi və onların hər biri öz növbəsində Linkolnu naümid hala gətirən kobud faciəvi səhvə yol vermişdi. Millətin yarısı (şimallılar nəzərdə tutulur) qabiliyyətsiz generalları ittiham edirdi, lakin Linkoln "kimə isə kin saxlamadan, hamıya qarşı xoş niyyətlə" təmkinini saxlayırdı. Onun ən sevimli ifadələrindən biri budur: "Mühakimə etməyin ki, mühakimə olunmayasınız".

Xanım Linkoln və başqaları cənubluları sərt mühakimə edəndə Linkoln cavab verirdi: "Onları mühakimə etməyin, o cür şəraitdə biz də eynilə onlar kimi olardıq".

Mühakimə etməyə kiminsə haqqı vardısa da, bu, əlbəttə, Linkoln idi. Tək bircə illüstrasiya gətirək.

Gettisberq yaxınlığındakı döyüş 1863-cü il iyul ayının ilk üç günü ərzində baş vermişdi. İyulun 4-ü gecə bütün ətrafı selə- suya qərq edən leysan yağışda general Li cənub istiqamətdə geri çəkilməyə başladı. Darmadağın edilmiş ordusu ilə Potomaka çatanda Li qarşısında adlayıb keçilməsi barədə heç fikirləşmək belə mümkün olmayan çayı və öz arxasında İttifaqın (şimal ştatlarının) ordusunu gördü[10] . Li tələdə idi. O qaçıb canını qurtara bilmirdi. Və Linkoln bunu görürdü. Bu, dəyəri olmayan, Göylərin özü tərəfindən göndərilmiş vəziyyət idi – bir zərbə ilə Linin ordusunu əsir etmək və müharibəni başa çatdırmaq. Belə bir uğura ümiddən həyəcanlanmış Linkoln general Midə hərbi şura çağırmadan dərhal Linin üzərinə hücum etməyi əmr elədi. Linkoln öz əmrini teleqrafla göndərdi və daha təsirli olmaq üçün vaxt itirmədən hərbi əməliyyatlara başlamaq tələbi ilə Midin yanına xüsusi kuryer göndərdi.

Bəs general Mid nə etdi? Ona əmr edilənə tamamilə əks olanı. O, Linkolnun əmrinə zidd olaraq Hərbi Şura çağırdı. O tərəddüd edirdi. O, Linin üzərinə hücuma keçməkdən qəti şəkildə imtina etdi. Əvvəl -axır su çəkildi və Li öz ordusunu Potomakın o tayına keçirdi.

Linkoln qəzəblənmişdi. "Bu nə deməkdir? – deyə o, öz oğlu Robertə

müraciət edərək hiddətlənirdi. – Qüdrətli Tanrı! Bu axı nə deməkdir! O artıq

bizim hökmümüzdə idi. Bircə əlimizi uzatmaq qalırdı və onlar bizim idilər.

Ancaq mən

bizim ordumuzu heç bir vəchlə yerindən tərpədə bilmədim. Yaranmış vəziyyətdə Lini istənilən general darmadağın edə bilərdi. Əgər mən özüm ora getmiş olsaydım, onu ələ keçirə bilərdim".

Dəhşətli dərəcədə məyus olan Linkoln əyləşir və Midə aşağıdakı məktubu yazır. Unutmayın ki, həyatının bu mərhələsində Linkoln ifadələrində son dərəcə mülayim və təmkinli idi. 1863-cü ildə Linkolnun qələmi altından çıxan həmin məktub çox ciddi töhmətə bərabərdir:

"Mənim əziz generalım, inanmıram ki, siz Linin qaçması ilə bağlı bədbəxtliyin bütün miqyasını qiymətləndirmək iqtidarında deyilsiniz. O, bizim hökmümüzdə idi və biz onu elə bir müqaviləyə məcbur etməli idik ki, bununla bizim digər uğurlarımız nəzərə alınmaqla müharibə başa çata bilərdi.

İndi isə müharibə illərlə uzana bilər. Əgər siz Linin üzərinə ötən bazar ertəsi, bunda heç bir risk olmayan bir şəraitdə hücuma qərar verə bilmədinizsə, bunu çayın o tayında, özünüzlə sərəncamınızda olan qüvvələrin üçdə ikisindən çoxunu apara bilməyəcəyiniz şəraitdə necə edəcəksiniz? Bunu gözləmək mənasız olardı və mən sizdən hansısa bir əhəmiyyətli uğur heç gözləmirəm də. Sizin qızıl imkanınız əldən qaçırıldı və mən bundan ölçüyəgəlməz dərəcədə kədərlənirəm".

Siz necə zənn edirsiniz, bu məktubu oxuyandan sonra general Mid nə edərdi? Mid isə bu məktubu heç görməmişdi də. Çünki Linkoln onu heç göndərməmişdi. Məktub Linkoln öləndən sonra onun kağızları arasında tapılmışdı.

Zənn edirəm ki, bu, vur- tut mənim ehtimalımdır, başqa heç nə. Linkoln pəncərədən baxıb və özlüyündə demişdi: "Bir dəqiqə. Bəlkə tələsməyə dəyməz. Ağ Evin bir guşəsində oturaraq Midə ordunu hücuma atmaq əmrini vermək asandır, ancaq əgər mən Gettisberq yaxınlığında olsaydım, Midin axırıncı həftə ərzində gördüyü qədər qan görsəydim, yaralıların və can verənlərin iniltilərini, qışqırıqlarını onun eşitdiyi qədər eşitmiş olsaydım, ola bilsin ki, mən də hücuma bu qədər can atmazdım. Əgər məndə Middə olduğu kimi qətiyyətsiz xarakter olsaydı, ola bilsin ki, mən də eynilə onun kimi hərəkət edərdim. Necə olmuş olsa da, vaxt artıq əldən buraxılmışdır. Bu məktubu göndərməklə mən ürəyimi boşaldacağam, lakin bu, Midi özünə haqq qazandırmaq üçün səbəblər axtarmağa sövq edəcək, onu məni mühakimə etməyə vadar edəcək. Məktub onda ağır hisslər oyadacaq, onun komandan kimi bundan sonra da istifadəsinə mane olacaq və nəticədə onu ordudan istefa verməyə məcbur edəcəkdir".

Beləliklə, artıq dediyim kimi, Linkoln məktubu bir kənara qoyur, çünki acı təcrübəsindən bilirdi ki, kəskin tənqid, tənbeh, demək olar, həmişə heç nə ilə qurtarır.

Teodor Ruzvelt deyirdi ki, o, prezident olaraq hansısa dolaşıq problemlə üzləşəndə, adətən, kreslonun söykənəcəyinə yayxanır və Ağ Evdə onun kabinetindəki iş stolunun üzərində asılmış Linkolnun böyük portretinə baxa-baxa özündən soruşurdu: "Mənim yerimdə Linkoln nə edərdi? Bu problemi o, necə həll edərdi?"

Siz növbəti dəfə kimisə möhkəm danlamaq qərarına gəlsəniz, cibinizdən beş dollarlıq əsginaz çıxarıb Linkolnun təsvirinə baxın və özünüzdən soruşun: "Bu vəziyyətdə bəs Linkoln necə hərəkət edərdi?"

Siz elə bir adam tanıyırsınızmı ki, onu dəyişmək, düzəltmək, daha yaxşı

etmək istəyərdiniz? Əgər belədirsə, bu çox gözəldir. Mən buna tamamilə valeh

olmuşam. Ancaq niyə də siz özünüzdən başlamayasınız? Bu, başqalarını yaxşı etməkdən, hətta sırf eqoistik nöqteyi-nəzərdən də müqayisəolunmaz dərəcədə sərfəli və xeyirlidir.

"Adam özünə qarşı müharibəni başlayanda, – demişdi Brouninq, – o artıq nəyə isə dəyər".

Özünükamilləşdirmə sizin vaxtınızı, çox güman, yeni ilə qədər alacaq. Ardınca siz bayramlarda yaxşıca dincələ bilərsiniz, yeni ili isə başqa adamlarla islah etməyə həsr edərsiniz. Ancaq özünükamilləşdirmə hər şeydən əvvəl olmalıdır.

"Qonşunu onun damının üstündəki hisə görə söymə, – deyirdi Konfutsi, – əgər sənin öz evinin kandarı təmizlənməyibsə".

Cavan olduğum və var-qüvvəmlə insanlarda özüm haqda təsəvvür yaratmağa çalışdığım dövrlərdə mən Riçard Qardinq Devisə – o vaxt Amerikanın ədəbi üfüqündə nəzərəçarpan fiqur olan yazıçıya çox axmaq bir məktub yazmışdım.

Əvvəldən mən onun haqqında jurnal məqaləsindən məlumat topladım və Devisdən onun iş metodu barədə məlumat verməsini xahiş etdim. Bundan bir neçə həftə qabaq isə mən hansısa bir şəxsdən məktub almışdım və həmin məktub indi göstərəcəyim ifadə ilə qurtarırdı: "Diktə olunub, amma oxunmayıb". Bu, məndə çox güclü təəssürat doğurmuşdu. Mən zənn edirdim ki, yazıçı ciddi, boş vaxtı olmayan və əhəmiyyətli insan olmalıdır. Mənim azacıq da olsa əhəmiyyətli heç bir məşğuliyyətim yox idi. Lakin mən Riçard Qardinq Devisdə özüm haqda güclü təəssürat yaratmağı çox istəyirdim. Buna görə də öz qısa məktubumu bu sözlərlə bitirdim: "Diktə olunub, amma oxunmayıb".

Devis özünə cavab məktubu ilə əziyyət vermədi. O, sadəcə olaraq, mənim məktubumu geri göndərdi, altındakı qeydlə: "Sizin əbləh üslubunuzu yalnız sizin əbləh maneralarınız üstələyə bilər".

Şübhəsiz, mən səhvə yol vermişdim və ola bilsin ki, töhmətə layiq idim. Lakin insan olaraq mən incimişdim. Və inciklik o qədər ağrılı idi ki, üstündən on il keçəndən sonra Riçard Qardinq Devisin öldüyü barədə oxuyanda mənim şüurumda qığılcımlanan yeganə fikir – mənə nə qədər utanc gətirsə də etiraf etməliyəm – onun mənə yetirdiyi ağrı haqqında xatirələr qaldı.

Əgər sabah biz onilliklər ərzində ağrıdan və ölümə qədər uzana bilən inciklik yetirmək istəsək, özümüzə tənqid neştərini işə salmağa izin vermiş olsaq da, gəlin hesab etməyək ki (adətən, olduğu kimi), biz ədalətli hərəkət edirik.

İnsanlarla münasibətlərimizdə yadımızda saxlayaq ki, biz qeyri -məntiqli varlıqlarla – emosional, köhnə fikir qəliblərilə çəpərlənmiş, qürur və şöhrətpərəstlik hissləriylə hərəkətə gətirilən varlıqlarla ünsiyyətdəyik. Tənqid – bu, təhlükəli, qürurun barıt zirzəmisində partlayışa səbəb ola biləcək oyundur. Bəzən bu cür partlayış ölümü sürətləndirir. Misal üçün, general Leonard Vud tənqid atəşinə tutulurdu. O, Fransaya göndərilən ekspedisiya ordusunun komandanı vəzifəsinə təyin olunmadı. Bu, onun qüruruna zərbə oldu, onun ömrünü qısaltdı. Acı tənqid buna səbəb oldu ki, həssas Tomas Qardi – ingilis ədəbiyyatını zənginləşdirmiş gözəl roman ustalarından biri ədəbi yaradıcılıqdan həmişəlik əl çəkdi.

Tənqid ingilis yazıçısı Tomas Çattertonu özünüqəsdə sövq elədi.

Gənclik çağında istedadı ilə seçilməyən Bencamin Franklin insanlarla münasibətlərdə o qədər diplomatik, o qədər ünsiyyətcil oldu ki, Amerikanın Fransada səfiri təyin olundu. Onun uğurunun sirri nədədir?

O, bu barədə belə deyərdi:

"Mən heç kim haqqında pis rəy yürütməyə meyilli deyiləm və hər kəslə bağlı yalnız onun barəsində mənə bəlli olan yaxşı şeyləri danışıram".

Axmaq adam tənqid, mühakimə və narazılıq ifadə edə bilər. Və axmaqların əksəriyyəti belə də edir.

Lakin başa düşmək və bağışlamaq üçün xarakterə yiyələnmək, özünənəzarət formalaşdırmaq zəruridir.

"Qüdrətli insan öz qüdrətliliyini, – demişdi Kardeyl, – kiçik insanlara nə cür münasibət göstərməyində büruzə verir".

İnsanları mühakimə etmək əvəzinə, onları, sadəcə olaraq, başa düşməyə çalışaq. Onların nə üçün başqa cür yox, məhz belə hərəkət etdiklərini dərk eləməyə çalışaq. Bu, olduqca faydalı və maraqlıdır. Bu, qarşılıqlı anlaşma, dözümlülük və alicənablıq doğurur. "Hər şeyi başa düşmək – hər şeyi bağışlamaq".

Doktor Consonun dediyi kimi: "İnsanın günləri başa çatmayana qədər Tanrı onu mühakimə etmir".

Bəs niyə biz sizinlə mühakimə

etməliyik? İkinci fəsil

İnsanlarla ünsiyyətin ən böyük sirri

Kimisə hər hansı bir şeyə inandırmağın bu dünyada yalnız bircə yolu var. Sizə bunun üzərində düşünmək lazım gəlmişdimi? Bəli, tək bircə yol – bu, başqasını bunu eləmək istəyinə məcbur etməkdir.

Yadda saxlayın, başqa yol yoxdur.

Əlbəttə, siz tapançanı adamın qabırğasına dirəyib, onu saatını sizə verməyə "məcbur edə" bilərsiniz. Siz işçinizi işdən qovmaqla hədələyərək onu birdəfəlik itaət aktına – nə qədər ki siz üzünüzü ondan çevirməmisiniz – məcbur edə bilərsiniz. Siz kəmər və ya hədə ilə övladınızı istədiyinizi eləməyə məcbur edə bilərsiniz. Lakin bu kobud metodlar son dərəcə arzuolunmaz nəticələr verə bilər.

Başqalarının sizi nəyisə etməyə inandıra biləcəyi yeganə üsul –istədiyinizi sizə təklif etməkdir.

Bəs siz nə istəyirsiniz?

Vyanalı məşhur doktor, iyirminci əsrin ən görkəmli psixoloqlarından biri olan Ziqmund Freyd deyir ki, sizin hərəkətlərinizin hamısı öz mənbəyini iki motivdən alır: seksual meyildən və qüdrətli olmaq arzusundan.

Amerikalı filosof, professor Con Dyün bunu bir qədər başqa cür ifadə edir. Doktor Dyün deyir ki, insanın can atdığı ən dərin hiss "əhəmiyyət kəsb etmək arzusudur". Bu çox vacibdir. Bu kitabda siz bu haqda çox eşidəcəksiniz.

Siz axı nə istəyirsiniz? İstədiyiniz elə də çox deyil. Lakin sizin istədiyiniz həmin o elə də çox olmayanı ehtirasla, bundan imtina olunması fikrini yaxına belə buraxmayan təkidlə arzulayırsınız.

Normal yaşlı insanların, demək olar, hamısının istədiyi bunlardır:

1. Sağlamlıq və təhlükəsizlik.

2. Qida.

3. Yuxu.
4. Pul və onunla alınan şeylər.
5. Öz gələcəyinə əminlik.
6. Seksual məmnunluq.
7. Öz övladlarının xoşbəxtliyi.
8. Özünün əhəmiyyət kəsb etməsi hissi.

Bu istəklərin hamısını qane etmək mümkündür – qida və yuxuya olan ehtiyac qədər dərin və vacib olan biri istisna olmaqla. Freyd onu belə adlandırır – "qüdrətli olmaq istəyi", Dyün isə – "əhəmiyyət kəsb etmək istəyi".

Linkoln bir dəfə məktubunu bu sözlərlə başlamışdı: "Hər kəsin xoşuna gəlir ki, onu tərifləsinlər". Uilyam Ceyms demişdi: "Öz dəyərinin etirafını qazanmaqla bağlı ehtiraslı istək insan təbiətinin ən dərin prinsipidir". Diqqət yetirin, o, "istək" və ya "güclü istək" deməyib. O deyib "ehtiraslı istək".

Bu, insanın ürəyinin işgəncə həddində doymaq bilməyən aclığıdır və onu doyduran nadir adam qəlblərə yiyələnəcək və hətta "mürdəşir də onun öldüyü gün məyus olacaqdır".

Özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini dərk eləmək tələbatı – bu, insan varlığı ilə heyvanat arasında əsas fərqlərdən biridir. Misal üçün, mən kənd uşağı olanda atam təmiz dyürok-cersey cinsli donuz və ağbaşlı cins inək yetişdirirdi. Biz öz inəklərimizi və donuzlarımızı, adətən, Orta Qərbin bütün ərazisində keçirilən kənd yarmarkalarına, eləcə də heyvan və heyvan inventarları sərgilərinə çıxarırdıq. Biz təqribən iyirmi dəfə birinci mükafatı qazanmışdıq. Atam mükafat alınmış mavi lentləri ağ muslindən olan uzun parçaya sancmışdı və evimizə dostlar, yaxud qonaqlar gələndə onu çıxarıb göstərirdi. Parçanın bir ucunu atam tuturdu, o biri ucunu mən; biz öz mavi lentlərimizi qonaqlara bu şəkildə nümayiş etdirirdik.

Donuzlar özlərinin təltif olunduqları lentlərlə maraqlanmırdılar. Ancaq mənim atam maraqlanırdı. Həmin mükafatlar onda özünün əhəmiyyət kəsb etməsi hissini artırırdı.

Əgər bizim əcdadlarımız özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini bilməklə bağlı alovlu niyyətə malik olmasaydılar, sivilizasiyanın baş tutması qeyri-mümkün olardı. Bunsuz biz heyvanlar kimi olardıq.

Baqqal dükanını işlədən savadsız və ehtiyac içində boğulan bir adamı 50 sentə aldığı, içərisində ev xırda-xuruşu olan çəlləyin dibində tapdığı hüquq məsələləri üzrə kitabları öyrənməyə sövq edən məhz özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləmək istəyi idi. Siz həmin baqqal dükanını işlədən adam haqqında, çox güman, eşitmisiniz. Onun adı Linkoln idi.

Məhz özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləmək istəyi Dikkensi ölməz romanlar yaratmağa ruhlandırdı. Bu hiss cənab Kristofer Reni özünün daş haqqında simfoniyasını yaratmağa ruhlandırdı. Bu istək Rokfelleri onun heç vaxt xərcləyib qurtara bilməyəcəyi milyonları yığmağa və sizin şəhərinizdə yaşayan ən varlı adamı öz ölçülərinə görə onun ehtiyaclarını qat-qat üstələyən ev tikdirməyə məcbur etdi.

Bu istək sizi son dəblə geyinməyə, ən son marka avtomobil sürməyə və nə

qədər valehedici övladlarınız olduğu ilə bağlı öyünməyə vadar edir.

Məhz bu istək bir çox yeniyetmələri qanqster və quldur olmağa cəlb edir. “İndiki gənc cinayətkar özü haqda düşünməkdən havalanıb deyirdi: Nyu-Yorkun baş polis komissarı Malruney və həbs olunandan sonra xahiş elədiyi ilk şey sensasiyalı məlumatlarla onu qəhrəmana çevirən qəzet olur. O, qəzet səhifəsini La-Qradi, Eynşteyn, Lindberq, Toskanini və ya Ruzveltin portretləriylə bölüşən öz şəklinə istənilən qədər tamaşa edir, “isti yerə” – elektrik stuluna düşmək perspektivi ona hələ uzaqda olan və boş şey kimi görünür”.

Əgər siz mənə özünüzün əhəmiyyət kəsb etdiyiniz hissinə necə yiyələndiyinizi desəniz, mən sizin kim olduğunuzu deyərəm. Bu, sizin xarakterinizi müəyyən edir. Bu, sizin ən əhəmiyyətli səciyyəvi əlamətinizdir. Misal üçün, Con D.Rokfeller heç vaxt görmədiyi və heç vaxt da görməyəcəyi milyonlarla yoxsul insanın qeydinə qalaraq Pekində müasir xəstəxananın inşa olunmasına pul ianə edəndə özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss elədi. Dillinger isə, əksinə, özünün əhəmiyyət kəsb etməsi hissini banditizmdə, bankların qarət olunmasında və qətllər törətməkdə tapdı. Bir dəfə polis onu təqib edən vaxt o bir aptekə soxulur və qışqırır: “Mən Dillingerəm!” O, bəşəriyyətin bir nömrəli düşməni olması ilə fəxr edirdi. “Mən sizə toxunmayacağam”, – demişdi onda.

Dillinger və Rokfeller arasında əsas fərq özlərinin əhəmiyyət kəsb etdikləri ilə bağlı fərdi hissə nəyin sayəsində yiyələnmələrindədir. Məşhur adamların özlərinin əhəmiyyət kəsb etmələri hissini qazanmağa necə çalışdıqları əhvalatları ilə tarix zəngindir. Hətta Corc Vaşinqton da istəyirdi ki, ona “Birləşmiş Ştatların əlahəzrət prezidenti” titulu verilsin. Kolumb “Okeanın admiralı və Hindistanın prezidenti” tituluna inadkarlıqla can atırdı. Qüdrətli Yekaterina “İmperator Ülyahəzrətlərinə” yazılmayan məktubları açmaqdan imtina edirdi. Xanım Linkoln Ağ Evin sahibəsi olanda xanım Qrantın üstünə aslan kimi atılaraq çığırmışdı: “Siz mən olan yerdə mən bunu sizə təklif etməzdən əvvəl oturmağa necə cürət edirsiniz?!”

Bizim milyonçularımız admiral Birdin Antarktidaya ekspedisiyasını maliyyələşdirməyə buz dağları silsiləsinə özlərinin adının veriləcəyi şərtilə kömək edirdilər. Viktor Hüqo buna ümid bəsləyirdi ki, nə az, nə də çox, Parisin adı onun şərəfinə dəyişdiriləcəkdir. Hətta Şekspir, möhtəşəmlərdən möhtəşəmi, öz adının parıltısına, nəsli üçün gerb nişanı qazanmağa nail olmağa çalışırdı.

Bəzən adamlar diqqət cəlb eləmək və bununla da özlərinin əhəmiyyət kəsb etdikləri hissinə yiyələnmək üçün özlərini çarəsiz xəstə kimi göstərirlər. Misal üçün, xanım Mak-Kinli. O, özünün əhəmiyyət kəsb etməsi hissindən öz ərini, Birləşmiş Ştatların prezidentini mühüm dövlət işlərini saya salmadan və onu yatağının yanında dörd saat tərpənmədən oturmağa məcbur etməklə həzz alırdı. Bu qadın onu daxildən yandıran özünə yüksək diqqət yanğısını diş həkimi gələndə ərini yanında qalmağa vadar etməklə yatırdırdı. Bir dəfə isə Mak-Kinli Con Qremlə təyin olunmuş görüşü keçirmək üçün onu dantistin yanında tək qoyduğuna görə mərəkə qoparmışdı.

Meri Roberts Reynhard bir dəfə mənə çiçəklənən sağlam cavan qadın haqqında danışmışdı ki, o, əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləmək üçün özünü əlacsız xəstə yerinə qoymuşdu. Günlərin birində həmin qadın, çox güman, yaşa dolduğuna görə bu faktı etiraf etməli oldu ki, daha heç vaxt ərə getməyəcək. Tənhalıq illəri uzanır, onun öz gözləntiləri ilə bağlı ümidləri azalırdı. O yatağa

düşdü və onun qoca anası on il ərzində məcməyilərlə ona yemək daşıyaraq üçüncü mərtəbəyə və aşağıya səyahət edirdi. Lakin əldən düşmüş qoca qadın bir gün xəstələnir və ölür. "Xəstə" bir neçə gün aclıqdan əzab çəkir, lakin sonra qalxır, geyinir və yenidən normal həyata qayıdır.

Bəzi nüfuzlu mütəxəssislər bildirirlər ki, insanlar gerçəkliyin qəddar aləmində onlara münasibətdə etiraf edilməyən özlərinin əhəmiyyət kəsb etməsi hissinə dəlilik dumanında yiyələnmək üçün, həqiqətən də, havalana bilərlər. ABŞ xəstəxanalarında psixi pozuntularla yatan xəstələrin sayı bütün başqa xəstəliklərə mübtəla olmuş xəstələrin sayından çoxdur. Əgər yaşınız on beşdən çoxdursa və Nyu- York ştatında yaşayırsınızsa, iyirmidən bir şansınız var ki, həyatınızın yaxın yeddi ili ərzində siz psixiatrik xəstəxanaya düşə bilərsiz.

Havalanmanın səbəbi nədədir?

Bu cür geniş suallara heç kim cavab verə bilməz. Biz bilirik ki, bəzi, məsələn, sifilis kimi xəstəliklər beyin hüceyrələrini məhv edir və dəliliyə gətirir. Psixi xəstəliklərin yarısına qədəri bu cür, beyin zədələnməsi, alkoqol, toksinlər və yaralanmalar kimi fiziki təsirlərin nəticəsi ola bilər. Lakin ikinci yarısı – məsələnin dəhşətli tərəfi də məhz elə bundadır – dəli olmalarla bağlı halların beyin hüceyrələrinin üzvi zədələnməsiylə heç cür bağlı deyildir: ölümdən sonra keçirilən ekspertizalarda, onların beyin hüceyrələri mikroskopun altında öyrə-niləndə bu hüceyrələri bizimlə sizdə olduğu kimi sağlam tapırlar.

Bu adamlar axı niyə dəli olurlar?

Mən bu sualı ən iri psixiatriya xəstəxanalardan birinin baş həkiminə vermişəm. Psixi xəstəliklərin tədqiqatına görə ən yüksək fəxri adlar və mükafatlar almış həmin alim mənə birbaşa dedi ki, insanların bir çoxu dəli olaraq, havalanmış halda özlərinin gerçək aləmdə qazanmaq iqtidarında olmadıqları əhəmiyyət kəsb etmək hissini əldə ediblər. Sonra o, mənə bu əhvalatı danışdı:

"Məndə hazırda bir pasient xanım var ki, ərə getməsi onun üçün əsl faciəyə çevrilmişdi. O, sevgi, seksual məmnunluq, övladlar və sosial hörmət istəyirdi. Lakin həyat onun gözləntilərini aldatdı, əri onu sevmirdi.

Əri hətta onunla birlikdə bir süfrə arxasında oturmaqdan da imtina etmişdi və yeməyini yuxarı mərtəbəyə gətizdirirdi. Onun uşaqları yox idi, cəmiyyətdə mövqeyi yox idi. O havalandı. Öz təxəyyülündə o, ərindən boşanmışdı və yenidən qızlıq familiyasını götürmüşdü. İndi o, əmin idi ki, bir ingiltərəli aristokrata ərə gedib və onu xanım Smit çağırmağımızı təkid edirdi. Uşaqlara gəlincə isə, ona belə gəlirdi ki, hər gecə bir uşaq doğur. Mən onu hər dəfə yanıma çağırtdıranda o, mənə deyir: "Həkim, bu gecə mənim qız bebbim doğulub".

Günlərin bir günü həyat onun ümid gəmisini gerçəkliyin iti qayalarına çırpıb dağıtdı; dəliliyin günəşli, fantastik adalarında onun barkentinin yelkənlərini açaraq arzularda oxunan küləyin musiqisi altında sağ-salamat diləklər limanına yetirdi.

Faciəvidir? Düzü, heç bilmirəm. Onun həkimi mənə demişdi: "Mən ona kömək əlimi uzada və sağlamlığını qaytara bilsəydim; əmin deyiləm ki, bunu edə biləm... O, özünün indiki halında daha xoşbəxtdir".

Havalananlar əsas etibarilə bizdən bəxtəvərdirlər. Onlar öz problemlərinin

hamısını həll ediblər. Onlar bir milyon dollarlıq çeki sizin üçün böyük həvəslə

imzalayar və ya Ağa Xana11 təqdim etmək üçün zəmanət məktubu verərlər. Yaratdıqları fantastik dünyada onlar özlərinin bu qədər ehtirasla arzuladıqları, əhəmiyyət kəsb etdikləri hissini tapıblar.

Əgər bəzi insanlar özlərinin əhəmiyyət kəsb etməsi hissinə o qədər hərisdirlər ki, bunu əldə etmək üçün, həqiqətən də, dəli olurlar, onda onların əhəmiyyət kəsb etdiklərini səmimi olaraq etiraf etməklə insan münasibətlərində nə qədər möcüzəvi nəticələrə nail ola biləcəyimizi təsəvvür edin.

Mən tarixi bildiyim qədər, yalnız iki nəfər bir milyon dollar məbləğində illik məvacibə malik olub: Uolter Kraysler və Çarlz Şvab.

Endrü Karnegi Şvaba ildə bir milyon dollar və ya gündə üç min dollardan çox nəyə görə ödəyirdi? Nəyə görə? Bəlkə ona görə ki Şvab dahi idi? Xeyr. Bəlkə ona görə ki o, poladın istehsalı ilə bağlı başqalarından çox bilirdi? Cəfəngiyatdır. Çarlz Şvab özü mənə danışmışdı ki, onun işçilərinin bir çoxu polad istehsalı ilə bağlı ondan xeyli çox bilir. Şvab demişdi ki, ona belə yüksək əməkhaqqını insanlara rəhbərlik etmək bacarığına görə ödəyirdilər. Mən ondan bunu necə etdiyini soruşdum. Budur onun sirri, onun özünün dediyi, bürüncdə əbədiləşdirilməli və ölkənin hər bir evində və məktəbində, hər bir mağazasında və idarəsində asılmalı olan sözlər. O sözlər ki, uşaqlar latın fellərinin qoşmalarını və ya Braziliyada yağıntıların illik miqdarını yadda saxlamaq əvəzinə, bunu yadda saxlamalıdırlar; o sözlər ki, bizim həyatımızı və şüurumuzu tamamilə dəyişəcək, əgər siz onları rəhbər tutaraq yaşayacaqsınızsa:

“Malik olduğum ən dəyərli keyfiyyətin insanlarda entuziazm doğurmaq bacarığının olduğunu hesab edirəm, – deyirdi Şvab, – və zənn edirəm ki, insanda olan ən yaxşını inkişaf etdirməyə kömək edən üsul – bu, onun dəyərli olduğunun etiraf olunması və mükafatlandırılmasıdır.

İnsanın özünəhörmət hissini yüksək vəzifədə olan tərəfindən tənqidə məruz qalmaq kimi öldürən başqa heç nə yoxdur. Mən heç vaxt heç kimi tənqid etmirəm. Adama işləmək üçün təkanverici motiv aşılamağa çox böyük əhəmiyyət verirəm. Buna görə də insanda tərifə layiq olanı tapmağın qayğısına qalıram və səhvlər axtarılmasına nifrət edirəm, nə isə mənim xoşuma gələndə, mən bunu təqdir edəndə və tərif söyləyəndə səmimiyəm”.

Şvab məhz elə bu cür də hərəkət edirdi. Bəs orta statistik adam necə hərəkət edir? Məhz onun əksinə. Nə isə onun xoşuna gəlməyəndə o, yerin altında və üstündə söymədiyi heç nə qoymur, xoşuna gələndə isə susur.

“Dünyanın müxtəlif yerlərində bir çox nüfuzlu adamlarla bütün geniş əlaqələrim və tanışlıqlarımla belə, – bildirirdi Şvab, – mənə belə adamı axtarmaq lazım gələrdi ki, o, nə qədər qüdrətli və öz mövqeyindən nə dərəcədə razı olsa da, tənqidlə müqayisədə tərifin təsiri altında işi daha yaxşı görməsin və daha çox səy göstərməsin”.

Onun gizlətmədən açıb dedikləri Endrü Karneginin fenomenal uğurunun əsas səbəblərindən biri idi. Karnegi onun həm ictimai, həm də şəxsi əlaqələrini yüksək qiymətləndirirdi.

Və hətta başdaşısında da Karnegi köməkçilərini vəsf etməyi arzulamışdı. O, özü üçün aşağıda göstərilmiş epitafiyanı qoşmuşdu: “Burada özündən ağıllı olan insanları özünə tabe etdirməyi bacaran adam uyuyur”.

Adamları səmimi surətdə və yüksək qiymətləndirmək Rokfellerin rəhbər kimi uğurunun sirlərindən biri idi. Məsələn, onun tərəf-müqabillərindən biri Edvard T.Bedford Cənubi Amerikada daşınmaz əmlak almaqla bağlı uğursuz sövdada sadəlövhlük edəndə və firmaya iki milyon dollar məbləğində ziyan vuranda D.Rokfellerin onu tənqid etməyə tam haqqı var idi; lakin o bilirdi ki, Bedford əlindən gələn hər şeyi etmişdi və insidentin davamı olmadı. Ancaq Rokfellerin əlinə Bedfordu onun investisiya edilmiş pullarının altmış faizini xilas etdiyinə görə tərifləmək üçün imkan düşəndə o, partnyorunu səmimi surətdə təbrik etdi. "Bu, möhtəşəmdir, – demişdi Rokfeller, – biz hələ heç vaxt yaxamızı belə asan qurtara bilməmişdik".

Ziqfeld – Brodveyin publikasını öz tamaşalarının parıltısı ilə nə vaxtsa heyran qoymuş ən uğurlu antreprener öz reputasiyasını amerikalı qızı məlahət çələngi ilə əhatə etmək kimi incə bacarığı sayəsində əldə etmişdi. O, bir neçə dəfə olmuşdu ki, solğun, heç kimin ikinci dəfə baxmaq üçün özünə əziyyət belə verməyəcəyi, balaca varlığı seçir və səhnədə onu ovsunlayıcı, sirlərlə və təhriklə dolu varlığa çevirirdi. O, etirafın və özünəinamın qüvvəsini bilərək həmin qadınlara münasibətdə tək bircə öz ədəb-ərkanı və diqqətli olması ilə onları öz gözəlliklərini hiss eləməyə məcbur edirdi. O, praktik adam idi: xorda iştirak edənlərin əməkhaqqısını həftədə otuz dollardan yüz yetmiş beş dollaradək qaldırmışdı. O eyni zamanda da cəngavərlik xüsusiyyətlərinə malik idi. Felidə birinci çıxışı ərəfəsində o, truppanın ulduzlarına teleqram göndərdi və şouda iştirak edən hər bir xor ifaçısını Amerikadan göndərilmiş qızılgüllərıylə, hərfi mənada, basdırdı.

Bir dəfə mən pəhrizin xeyri ilə bağlı dəbdə olan nəzəriyyənin təsiri altına düşərək altı gün ərzində qida qəbul etməkdən özümü saxlayırdım. Bu, çətin deyildi. Altıncı günün sonu üçün mən aclığı ikinci günün sonu ilə müqayisədə nisbətən az hiss edirdim. Lakin həm mən, həm də siz belə adamları tanıyırsınız ki, onlar ailəsinin üzvlərini və yaxud öz işçilərini altı gün ərzində ac saxlamış olsaydılar, özlərini cinayətkar hesab edərdilər. Eyni zamanda da həmin adamlar onları altı gün, həftə və hətta il ərzində səmimi diqqətdən və qəlbən etiraf etməkdən məhrum edirlər, halbuki onlar buna, demək olar, qidaya olan qədər güclü ehtiyac duyurlar.

Alfred Lant "Vienadan olan Riyunon"da birinci rolu oynadığı dövrlərdə bir dəfə demişdi: "Özünəhörmət hissi üçün qidaya möhtac olduğum qədər heç nəyə möhtac deyiləm".

Biz öz uşaqlarımıza, dostlarımıza və işçilərimizə yemək veririk, lakin onların özünəhörmət hisslərinə nadir hallarda qida veririk. Biz onları enerji istehsalı üçün rostbiflərlə və kartofla təmin edirik, lakin öz diqqətsizliyimiz üzündən biz onların yüksək insani dəyər kəsb etdikləriylə bağlı xoş, onların yaddaşında uzun illər səhər ulduzlarının musiqisi kimi səslənəcək sözü verməyi unuduruq.

Oxucuların bəzisi bu sətirləri oxuyarkən, ola bilsin ki, ədalətli olaraq qeyd etsinlər: "Köhnə mahnıdır! Yaltaqlanmaq! Yağlamaq! Mədhiyyəçilik! Bu hoqqalar bizə çoxdan məlumdur. Ağıllı adamlarla iş görəndə bunlar təsir göstərmir".

Riyakarlıq diqqətli insanlara, əlbəttə, nadir hallarda təsir göstərir. Bu,

yüngüllükdür, saxta və qeyri-səmimidir. Bunu etmək lazım deyil və bu, adətən

edilir. Doğrudur, bəziləri etiraf olunmalarına o qədər həris və yanğılıdırlar ki,

onlar acından ölən və otu, soxulcanı yeməyə hazır olan adam kimi aza da qane olurlar.

Niyə, məsələn, İdivaninin çoxarvadlıları nikah bazarında belə böyük tələbata malik idilər? Niyə bu, necə deyərlər, "şahzadələr" ekranın çox məşhur ulduzu olan iki gözəlçəni, bütün dünyada tanınmış bir primadonnanı və milyonları olan Barbara Qattonu öz torlarına sala bilmişdilər? Niyə? Onlar buna necə nail olmuşdular?

"İdivani qardaşlarının qadınlar üçün qarşısıalınmaz məftunediciliyi, – Adelina Rocers Sent-Coys deyirdi "Liberti" jurnalı üçün yazdığı məqaləsində, – əsrin ən sirli müəmmalarından biri idi".

Dünyanın birinci xanımı, kişilərin bilicisi və ən görkəmli aktrisa Pola Neqri bunu bir dəfə mənə izah etmişdi. O demişdi: "Onlar mədhiyyəçilik sənətinə rast gəldiyim kişilərdən heç biri kimi yüksək dərəcədə yiyələnməmişdilər. Bizim realistik və skeptik dövrümüzdə isə bu sənət, demək olar ki, itirilmişdir. Sizi inandırıram ki, İdivanilərin məftunediciliyinin sirri məhz bunda gizlənir. Mən bunu bilirəm".

Hətta kraliça Viktoriya da mədhiyyəyə həssas idi.

Dizraeli etiraf edirdi ki, kraliça ilə ünsiyyətdə o "zilə qalxırdı". Onun öz sözlərinə görə, o, "kraliçanı kobud mədhiyyə ilə bolluca tərifləyirdi". Lakin Dizraeli nəhəng Britaniya imperiyasını nə vaxtsa idarə etmiş ən incə, fəndgir və fərasətli adam idi. Öz sferasında o, dahi idi. Onun üçün xoşagəlməz, lakin zəruri olan iş bizimlə sizin üçün əsla zəruri deyildir. Uzun müddət istifadə olunarsa, mədhiyyəçilik sizə faydadan çox ziyan gətirmiş olacaq. Mədhiyyə – bu, saxtadır və əgər siz ondan qəlp pullar kimi çox hallarda istifadə etsəniz, o, sizi nə vaxtsa mütləq bəlaya salacaqdır.

Yüksək qiymətlə mədhiyyə arasında fərq axı nədədir? Bu, qətiyyən mürəkkəb deyil. Birinci səmimidir, ikinci yox. Birinci ürəkdən gəlir, ikinci dilucudur. Birinci həqiqidir, ikinci qəlpdir. Birinci ümumun heyranlığını doğurur, ikinci ümumun nifrətini.

Bu yaxınlarda mənə Mexiko-Sitidə Çapultepek sarayında general Obreqonun büstünü görmək nəsib oldu. Büstün altında generalın dünyagörüşünü səciyyələndirən müdrik sözlər həkk olunmuşdur: "Sizə hücum edən düşmənlərdən qorxmayın, sizə mədhiyyə deyən dostlardan qorxun".

Yox! Yox! Və yenə də yox! Mən heç də mədhiyyəçilik etməyi öyrətmirəm. Mən bundan uzağam. Mən sizə yeni həyat tərzi barədə danışıram və bunu təkrar eləmək istəyirəm.

Bukengem sarayında Kral V Henrixin kabinetinin divarlarını altı müdriklik bəzəyirdi. Onlardan birində deyilirdi: "Mənə ucuz tərifləri səpələməməyi və qəbul etməməyi öyrət". Mədhiyyəçiliyin mahiyyəti bundadır – ucuz tərif. Bir dəfə mən mədhiyyəçiliyin tərifini oxumuşdum ki, onu burada qələmə almağa dəyər: "Mədhiyyəçilik – bu, başqasına onun özü haqqında düşündüyünü deməkdir".

"Siz hansı dildə danışmış olsanız da, – demişdi Ralf Uold Emerson, – heç vaxt özünüzün kim olduğunuzdan başqa heç nə deyə bilməyəcəksiniz".

Hansısa konkret problemlərlə bağlı fikirlər istisna olmaqla, düşüncələrə

dalmaqla məşğul olduğumuz vaxtın 95%-ni biz, adətən, özümüzə həsr edirik.

Beləliklə, müəyyən vaxt ərzində biz özümüz haqqında düşünməyə fasilə verək və

başqa adamların dəyərli keyfiyyətləri barədə fikirləşməyə başlayaq. Onda bizə bu qədər ucuz və yalançı mədhiyyəçiliyə əl atmaq lazım gəlməyəcəkdir.

Emerson demişdi: "Mənim rastlaşdığım hər bir adam hansısa bir sahədə məndən üstündür. Və mən bunu ondan öyrənməyə hazıram".

Əgər bu, Emerson üçün ədalətli idisə, bizimlə sizin üçün min dəfə artıq ədalətli deyilmi? Yalnız özümüzün kamilliyimiz və istəklərimiz barədə fikirləşməyimiz yetər. Başqa adamın üstünlüklərini aydınlaşdırmağa çalışaq. Onda mədhiyyəçiliyə ehtiyac olmayacaqdır. Gəlin başqalarının yaxşı cəhətlərini sidqi-ürəklə, səmimi surətdə etiraf edək. Başqasını təqdir edəndə ürəkdən edin, tərifə səxavətli olun. Onda adamlar sizin sözlərinizin qədrini biləcək, onları yadda saxlayacaq və bütün həyatları boyu təkrar edəcəklər; üstündən illər keçəndən və siz özünüz həmin sözləri unudandan sonra da təkrar edəcəklər.

Üçüncü fəsil

Kimin bu cür davranmağa qabiliyyəti varsa, bütün dünya onunladır, kimin qabiliyyəti yoxdursa, təklikdə gedir

Hər yay mən Meynə balıq tutmağa gedirəm. Şəxsən mən özüm qaymağın içində böyürtkəni çox sevirəm, ancaq aşkar etdim ki, balıqlar hansısa müəmmalı səbəbdən soxulcana üstünlük verir. Buna görə də mən balıq tutanda özümün yox, balığın nəyi sevdiyi barədə fikirləşirəm və qarmağa qaymağa batırılmış böyürtkən yox, soxulcan, yaxud cırcırama taxıb deyirəm: "Bax bunun dadını bilmək istəməzdinizmi?"

İnsanlarla münasibətlərdə də bu məntiqdən nə üçün istifadə etməyəsən?

Kimsə Lloyd-Corcdan müharibə dövrünün liderlərinin hamısının: Vilsonun, Orlandonun və Klemansonun[12] çoxdan vəzifədən salındıqları və unudulduqları bir vaxtda hakimiyyətdə belə uzun müddət qalmağa necə müyəssər olduğunu soruşanda o məhz bu cür də hərəkət etmişdi. Lloyd-Corc cavab verdi ki, hakimiyyətin zirvəsində onun duruş gətirməsini bunun ayağına yazmaq lazımdır ki, o, balığın tələbatını ödəmək üçün qarmağa nə taxmaq lazım olduğunu fikirləşib tapmağı öyrənibdir[13].

Bizim nə istədiyimizi danışmaq nəyə lazımdır ki? Bu, uşaqlıqdır. Sadəcə olaraq, sarsaqlıqdır. Bəli, sizin nə istədiyiniz, əlbəttə, sizin üçün maraqlıdır. Siz buna həmişə maraq göstərirsiniz. Lakin tək siz belə deyilsiniz. Bu mənada bizim sonuncumuz da eynilə sizin kimidir: bizim hamımız özümüzün nə istədiyimizlə maraqlanırıq.

Dünyada başqa adama təsir etməyin bircə üsulu vardır: həmin adamla onun arzularının predmeti olanlar haqqında danışmaq və buna nail olmağın necə mümkün olduğunu ona göstərmək.

Siz bunu sabah, kimisə nəyisə etməyə məcbur eləmək istəyəndə yadınıza salın. Məsələn, siz oğlunuzun siqaret çəkməyini istəmirsinizsə, bunu ona qadağan etməyin. Ona deməyin ki, siz bunu istəmirsiniz. Əvəzində isə siqaretin onun beysbol komandasına yolunu necə bağlaya biləcəyini və ya yüz yard məsafəyə qaçış yarışında onu qələbədən necə məhrum edə biləcəyini əyani şəkildə izah edin.

Bunu yadda saxlamaq faydalıdır və fərqi yoxdur ki, sizin işiniz uşaqlar,

buzovlar və ya şimpanze ilə bağlıdır. Misal üçün, Ralf Emerson və onun oğlu

günlərin birində buzovları tövləyə salmağa çalışırdılar. Lakin onlar yalnız

özlərinin nə istədikləri barədə düşünərək hamı üçün ümumi olan səhvə yol vermişdilər. Emerson itələyir, oğlu isə dartırdı. Ancaq buzov da məhz elə onların elədiyini etdi: buzov yalnız özünün nə istədiyi barədə fikirləşirdi. O, öz möhkəm ayaqları ilə dirənmişdi və otlaqdan ayrılmaqdan qəti surətdə imtina edirdi.

Evin qulluqçusu – mənşəcə irland olan qadın onların çətinə düşən vəziyyətini görürdü. O, kitab və esse yazmağı bacarmırdı, lakin konkret bu halda o, sağlam təfəkkür sahibi olaraq buzovun fikirlərinin gedişini Emersondan yaxşı başa düşürdü. Qulluqçu bir ana olaraq, buzovun nə istədiyi ilə bağlı fikirləşərək barmağını onun ağzına salır, bir az sovurmağa imkan verir və sakitcə çəkib tövləyə salır.

Bizim dünyaya gəldiyimiz ilk gündən elədiyimiz hər bir hərəkət ona görə edilmişdir ki, biz nə isə istəyirdik. Və bizim Qırmızı Xaça ianə etdiyimiz yüz dollarla bağlı hadisə də ona görə belə olmuşdu ki, biz ehtiyacı olanlara yardım göstərmək, təmənnasız, nəcib və gözəl hərəkət etmək istəmişdik.

Əgər bu cür hərəkət etmək arzusu yüz dolları cibinizdə saxlamaq arzusundan daha zəif olsaydı, siz bunu etməzdiniz. Əlbəttə, ola bilər ki, siz bunu məcburiyyət qarşısında qalanda etmisiniz, çünki siz bundan imtina etməyə utanmışdınız və ya əmanətçiniz bunu sizdən xahiş etmişdi. Lakin bir şey şübhəsizdir: siz ona görə ianə etmisiniz ki, siz bunu istəyirdiniz.

Professor Harri A.Overstrit özünün "İnsan davranışının motivasiyası" elmi-populyar kitabında yazır: "Bizim hərəkətlərimiz, əsasən, arzularımızdan irəli gəlir... əgər siz kimisə – bu istər iş yerində, məişət həyatında, məktəbdə və ya siyasətdə olsun – hərəkətə sövq etmək istəyirsinizsə, təklif olunan ən yaxşı məsləhət budur ki, hər şeydən əvvəl, həmin adamda hansısa bir güclü arzu oyadın. Kimin bunu etməyə qabiliyyəti varsa, bütün dünya onunladır. Kimin qabiliyyəti yoxdursa, təklikdə gedir".

Ehtiyac içində boğulan şotland oğlan uşağı, saatda iki sent müqabilində işləməyə başlayan və özündən sonra 365 milyon dollar qoyan Endrü Karnegi insanlara təsir etməyin yalnız bir yolu olduğunu "həyat məktəbində" hələ erkən yaşlarında dərk eləmişdi. Bu, adamlarla söhbətdə özünü onların arzuları dairəsiylə məhdudlaşdırmaqdır. O, məktəbdə vur-tut dörd sinif bitirmişdi, amma insanlara rəhbərlik etməyi öyrənmişdi.

İllüstrasiya üçün: onun baldızı öz iki oğlu üçün bərk darıxırdı. Onlar bağlı kollecdə (Yel Universitetində) təhsil alırdılar və başları öz işlərinə elə qarışmışdı ki, evə çox həvəssiz məktub yazır və analarının yalvarış dolu məktublarına başdansovdu cavab verirdilər.

Karnegi yüz dollar təklif edərək şərt kəsir ki, o, bu haqda xahiş belə eləmədən geri qayıdan məktubla onlardan cavab alacaqdır. Onun şərtini qəbul edənlər olur. Beləliklə, o, öz qardaşı oğlanlarına qısa məktub yazır və postskriptumda sözgəlişi bildirir ki, məktubla birlikdə zərfə hər biri üçün beş dollarlıq əsginaz qoyur.

Özü isə ancaq zərfə pul qoymağı heç ağlına da gətirmir. Cavablar geri qayıdan poçtla gəldi. Məktublarda "əziz Endrü dayıya" diqqətə və ürəkaçıqlığına görə minnətdarlıq bildirilir və...

Sabah siz kimisə nəsə etməyə inandırmaq istəyəndə, söhbətə başlamazdan əvvəl susun və fikirləşin: ona bunu eləməyə nə yolla məcbur etmək olar?

Bu sual sizi insanlara münasibətdə tələsik və başdansovdu yanaşmadan, öz fərdi arzularınız barədə faydasız çərənləmələrdən saxlaya bilər.

Nyu- Yorkun hotellərindən birində mən mühazirələr kursunu oxumaq üçün bal zalını hər mövsümdə iyirmi günlüyə icarəyə götürürdüm. Bir mövsümün başlanğıcında mənə gözlənilmədən bildirdilər ki, əvvəllər olduğundan üç dəfə artıq haqq ödəməli olacağam. Bu xəbər mənə artıq elanlar yapışdırılmış, biletlərin hamısı möhürlənmiş və satılmış olandan sonra çatmışdı.

Mən, təbii ki, artırılmış haqqı ödəmək istəmirdim, lakin hotelin inzibatçısı ilə mənim danışmağımın nə faydası? Onları maraqlandıran özlərinin nə istədikləri idi. Üstündən bir neçə gün keçəndən sonra mən işlər müdirinin yanına getməli oldum.

“Sizin məktubunuzu alanda mən bir qədər sarsılmışdım, – dedim, – ancaq heç də sizi günahlandırmıram. Sizin yerinizdə olsaydım, özüm də, çox güman, bu cür bir məktub yazardım. İşlər müdiri kimi sizin borcunuz – mümkün qədər çox fayda götürməkdir. Əgər siz bunu etməsəniz, onda sizi işdən çıxararlar. İndisə gəlin bir kağız-qələm götürək və əgər siz haqqın artırılmasında təkid edirsinizsə, sizi gözləyən fayda və ziyanları götür-qoy edək”.

Mən poçt kağızı vərəqini götürdüm və ortasından xətt çəkərək sütunun birinə “fayda”, digərinə “ziyan” başlığı yazdım. “Fayda” altında yazdım: “boş bal zalı” və mülahizələrimi davam etdirdim: “Siz zalı rəqs və iclaslar üçün icarəyə verməklə fayda götürəcəksiniz. Bu, böyük faydadır, çünki bu cür tədbirlərə görə siz mühazirələr kursunun oxunması üçün almaq mümkün olandan xeyli çox icarə haqqı alacaqsınız. Əgər mən zalı mövsüm ərzində iyirmi dəfə tuturamsa, bu, sizin üçün, əlbəttə, hansı isə sərfəli bir işin itirilməsi deməkdir. İndi ziyanları nəzərdən keçirək. Birincisi: mənim ödəyəcəyim haqqın yüksəldilməsi hesabına sizin gəlirinizin artması əvəzində, siz onu itirirsiniz, çünki mən sizin tələb etdiyiniz məbləği ödəyə bilmirəm və mühazirələrimi başqa yerdə keçirmək məcburiyyətində qalacağam. Sizin üçün də ziyanlar vardır. Bu mühazirələr sizin hotelə savadlı və mədəni insanların böyük izdihamını cəlb edir. Bu, sizin üçün yaxşı reklamdır, elə deyilmi?

Əlavə elədim: əgər siz qəzetlərdə reklamlara beş min dollar xərcləsəydiniz, hotelə mən öz mühazirələrimlə cəlb etdiyim qədər adam cəlb edə bilməzdiniz”.

Bunu deyə-deyə mən bu iki ziyanı sütuna yazdım və vərəqi işlər müdirinə təqdim edərək əlavə elədim: “Arzu edirəm ki, gözlədiyiniz faydanı olduğu kimi, sizə dəyə biləcək ziyanı da diqqətlə nəzərdən keçirəsiniz və mənə öz qərarınızı bildirəsiniz”.

Növbəti gün icarə haqqımın cəmi 50% artırıldığı barədə məlumat məktubu aldım.

Diqqət yetirin, mən bu endirimi özümün nə istədiyim barədə bir kəlmə belə kəsmədən aldım və bütün görüşümüz ərzində yalnız başqasının nə istədiyi və onun buna necə nail ola biləcəyi barədə danışırdım.

Ehtimal edək ki, mən tamamilə təbii olaraq, hisslərimi cilovlamadan,

ehtimal edək ki, inzibatçının kabinetinə soxulub deyəydim: “Biletlərin satıldığını

və elanların yerləşdirildiyini gözəl bildiyiniz halda, sizin icarə haqqını 300%

artırmağınız nə deməkdir? 300%! Dəhşətdir! Absurddur! Mən bu qədər pul ödəməyəcəyəm!"

Bu halda nə baş verərdi?

Mübahisənin gedişində qızışardıq, qaynar qazan pıqqıldayardı, məsələnin məğzi itirilmiş olardı. Bu cür səhnələrin nə ilə qurtardığını siz bilirsiniz. Hətta onun haqlı olmadığını ona inandırmış olsaydım belə, inzibatçının qüruru ona geri çəkilməyə və öz sözündən keçməyə imkan verməzdi.

İnsanlar arasında qarşılıqlı münasibətlərin ən yaxşı məsləhəti Henri Fordun bu sözlərində verilmişdir: "Əgər uğurun hansısa bir sirri mövcuddursa da, bu, başqa adamın nöqteyi -nəzərini qəbul etmək və şeyləri onun baxış bucağı altından, öz fərdi mövqeyindən olduğun kimi yaxşı görmək qabiliyyətindən ibarətdir". Bu çox yaxşı deyilmişdir. Bu, o qədər sadə, o qədər aşkardır ki, belə sözlərin ədalətli olduğunu hər kəs ilk baxışdan görməlidir. Ancaq yer üzərindəki insanların 90%- i 100 hadisədən doxsanında həmin həqiqətə saymazyana yanaşır.

Sizə nümunə lazımdır? Sabah sizin stolunuzun üstündə qalaqlanacaq məktublara baxın və görəcəksiniz ki, sağlam təfəkkürün bu yüksək prinsipi onların əksəriyyətində pozulur. Məsələn, götürək filialları bütün kontinentə səpələnmiş iri reklam agentliyinin radio şöbəsinin rəhbəri tərəfindən yazılmış məktubu. Bu məktub yerli radiostansiyaların işlər müdirlərinə göndərilmişdi. Mötərizələrdə mən hər bir abzasa öz rəyimi bildirmişəm.

"M-r Con Blenk. Blenkvil.

İndiana Əziz m-r Bledi!

Bizim kompaniyamız radioreklam sahəsində öz lider mövqeyini qoruyub saxlamağı arzulayır. (Sizin kompaniyanızın arzuları kimi maraqlandırır axı? Mən öz problemlərimdən başımı itirmişəm. Bank məni öz evimi girovdan çıxarmaq hüququmdan məhrum edib, mən bağçamdakı qızılgülləri zay eləmişəm, fond birjasında dünən qiymətlər düşüb və səhər üçün mən səkkizin on beşə nisbətində itirmişəm. Məni dünən Djonsonların evində keçirilən gecəyə dəvət etməyiblər. Həkim dedi ki, məndə qanın təzyiqi aşağıdır, nevrit və saçımda qovaq var. Hə, nə olsun? Belə bir halda səhər kontora gəlirəm, poçta baxıram və Nyu-Yorkdan olan bir miskin burnufırtıqlının öz kompaniyasının arzuları barədə çərənləməsinə rast gəlirəm. Bah! Əgər o, öz məktubunun necə təəssürat yaradacağını hiss edə bisəydi, reklam işini dərhal atardı və qoyun birəsinə qarşı vasitələrin istehsalı ilə məşğul olardı).

Bizim reklam agentliyimiz ümummilli miqyasda iş aparır və radioverilişlər şəbəkəsinin birinci dayağı hesab olunur. Verilişlərin vaxtının haqqının əlavə ödənilməsi ilə bağlı bizim praktikamız ildən-ilə birinciliyini saxlayır. (Siz qüdrətlisiniz və varlısınız, birincilik sizin haqqınızdır. Hə, nə olsun? Tüpürmək istəyərdim mən sizin qüdrətinizə; lap əgər siz "Ceneral motors", "Ceneral elektrik", yaxud ABŞ ordusunun Baş Qərargahı qədər qüdrətli olsanız da. Siz heç olmasa toyuq qədər beynin sahibi olsaydınız, ağlınız kəsərdi ki, məni sizin yox, özümün nə qədər qüdrətli olduğum maraqlandırır. Sizin ölçüyəgəlməz uğurlarınız barədə bütün bu ibarələriniz məni yalnız özümün balaca və əhəmiyyətsiz olduğumu bir daha hiss eləməyə məcbur edir).

Yuxarıda deyilənlərlə əlaqədar olaraq, bizim reklam materiallarımızı yalnız bazar günü verilişlərində deyil, həm də dinləyicilər üçün əlverişli olan digər vaxtlarda da istifadə etməklə, kompaniyamızı sizin ən çox üstünlük verdiyiniz informasiya verilişləri siyahısına daxil etmək təklifinizin verilməsini xahiş edirik. (Ən çox üstünlük verilənlərin siyahısı. Həyasızlığa bir bax! Əvvəl siz öz kompaniyanız haqqında tərifli hekayələrlə mənim cılızlığımı qeyd edirsiniz, ardınca isə heç bununla bağlı "lütfən" də demədən sizi ən çox üstünlük verdiyimiz müştərilər siyahısına daxil etməyi xahiş edirsiniz).

Məktubu aldığınız və gəldiyiniz qərar barədə bizi xəbərdar edən cavabınızın vaxt itirmədən göndərilməsi qarşılıqlı surətdə faydalı olardı. (Sarsaq! Siz mənə min nüsxədə surəti çıxarılmış – payız xəzəli kimi küləyin hər yana səpələdiyi məktubunuzu göndərirsiniz və həyasızlığınız da çatır ki, girov qoyulmuş evim, qızılgüllər və qan təzyiqim başımdan çıxmadığı halda, sizin cındır kağızınızı aldığımı təsdiq etmək üçün oturum və şəxsi məktub diktə edim, özü də bunu "vaxt itirmədən" etməliyəm? Siz bu "vaxt itirmədən" ifadəsiylə nə demək istəyirsiniz? Yoxsa siz bilmirsiniz ki, sizin kimi, mənim də işlərim başımdan aşır və bilmirsiniz ki, mən, nəhayət, cavab verməzdən əvvəl fikirləşməyi sevirəm. İndi ki bu mövzuda söhbət açılıb, mənə nə etməli olduğum barədə ağa kimi göstəriş vermək hüququnu sizə kim verib? Siz deyirsiniz ki, "qarşılıqlı surətdə faydalı" olacaq. Nəhayət ki, siz mənim faydam barədə də yada salmağa lütf etdiniz. Lakin bu faydanın nədən ibarət olacağı ilə bağlı siz bir kəlmə də deməmisiniz).

Səmimi-qəlbdən sizin Con Blenk, radio şöbəsinin müdiri.

P.S. Blenkvildə çıxan qəzetdən surəti çıxarılmış informasiya, ola bilsin ki, sizin üçün maraq kəsb edər və siz, ola bilsin ki, onu öz radiostansiyanızın verilişlərinə daxil etmək istəyərsiniz". (Yalnız lap axırda, postskriptumda siz heç olmasa problemlərimdən birinin həllində mənə kömək edə biləcək nəyi isə xatırladırsınız. Niyə də siz məhz elə bundan başlamayaydınız? İndi artıq bunun heç nəyə xeyri yoxdur. Belə bir sərsəmləməni düzüb- qoşmaq qabiliyyəti olan reklam işçisinin uzunsov beynində hər şey, yəqin ki, qaydasında deyil. "Bizə sizin qərarınızı bildirəcək" məktub qətiyyən gərək deyil. Sizə lazım olan nə varsa da – bu, sizin soyuqlamış mədəaltı vəziniz üçün bir damcı yoddur.)

Beləliklə, əgər öz həyatını reklam işinə həsr etmiş və insanları nəyisə almağa inandırmaq sənətində tanınmış mütəxəssis olan bir adam bu cür məktub yaza bilərdisə, onda qəssabdan, çörəkbişirəndən, yaxud divar mismarları hazırlayandan nə gözləmək olar?

Budur, başqa, dəmiryol qovşağının fraxt kontorunun müdiri tərəfindən bizim kursların dinləyicisi olan cənab Edvard Bermillenə göndərilmiş məktub. Məktub göndərildiyi adama necə təsir göstərmişdi?

Onu oxuyun, sonra bu haqda sizə danışaram.

"A.Zereqas Sons İnkorporeyted"

23 Frant Strit,Bruklin, Nyu-York

Cənab Edvard Bermillenin diqqətinə!

Bizim yükvurma-yükboşaltma stansiyamız yüklərin əksər hissəsinin günün

ikinci yarısında çatdırılmasıyla bağlı öz işində çətinlik çəkir. Bu, tıxacların

yaranmasını, əlavə iş saatları zərurətini, avtonəqliyyatın boş-boşuna

dayanmasını və bəzi hallarda yüklərin ləngiməsini şərtləndirir. Noyabrın 16-da

biz sizin kompaniyanızdan yük həyətinə saat 16:20 dəqiqədə çatdırılan 510 yerlik yük almışıq.

Biz yüklərin gec göndərilməsinə görə meydana çıxan çətinliklərin aradan qaldırılması üçün sizdən köməklik xahiş edirik. Biz sizdən xahiş edə bilərikmi ki, yüklərin vaxtlı-vaxtında yüklənməsi təyin olunan vaxtda göndərilməsi, ya da yükün bir hissəsinin günün birinci yarısında göndərilməsi üçün səy göstərəsiniz?

İş bu şəkildə qurularsa, sizin üçün üstünlükləriniz o olacaq ki, maşınlarınız daha sürətlə boşaldılacaq, yüklərinizin sizdən alınan gün göndərilməsinə zəmanət veriləcəkdir .

Sizə sadiq olan C.B., müdir...”

Minlərlə yorğun, başını itirmiş və məvacibi aşağı olan kommivoyajer bu gün küçələrdə ayaq döyür. Niyə? Ona görə ki onlar həmişə özlərinin nə istədikləri barədə düşünürlər və başa düşmürlər ki, nə siz, nə də mən heç nə almaq istəmirik, əgər bizdə belə bir istək meydana çıxsaydı, onların köməyi olmadan da alardıq. Biz daim öz problemlərimizin həll olunması ilə məşğuluq. Və əgər kommivoyajer öz xidmətlərinin və ya mallarının problemlərimizi həll etməyə necə kömək edə biləcəyini bizə göstərə bilsə, onda onun bizi inandırmağa ehtiyacı olmayacaqdır. Biz alacağıq. Alıcıya bunu dərk eləmək xoşdur ki, o, nəyisə reklamın təsiri altında yox, öz mülahizələrini rəhbər tutaraq almışdır.

O da həqiqətdir ki, ticarətlə məşğul olan adamların hamısı şeylərə alıcının baxış bucağı altında baxmağı bacarmayaraq, bir qayda olaraq, uduzur. Məsələn, mən Forest-Hilldə, nəhəng Nyu- Yorkun mərkəzindəki şəxsi evlərin kiçik bir oazisində yaşayıram. Bir dəfə tələsik metro stansiyasına gedəndə tanış, Lonq-Aylend rayonunda uzun illər daşınmaz əmlakın alış və satışı ilə məşğul olan maklerlə rastlaşdım.

O, Forest-Hilldi beş barmağı kimi tanıyırdı və mən ötəri olaraq ondan evimin hansı: metal torlu, yoxsa içiboş kərpicdən tikildiyini soruşdum. O, bunu bilmədiyini cavab verdi və onun köməyi olmadan da bildiyim və ya “Forest-Hill Qardens Assosieyşens”ə zəng etməklə öyrənə biləcəyim şeyi məsləhət gördü. Növbəti gün mən ondan məktub aldım. O, mənə almaq istədiyim informasiyanı verdimi? O, bunu telefonla altıca saniyə ərzində deyə bilərdi. Lakin o, bunu etmədi, əvəzində isə yenə xatırlatdı ki, mən bunu sığorta şirkətinə zəng etməklə öyrənə bilərəm; ardınca da mənə öz əmlakımın sığortasını ona həvalə etməyi təklif elədi.

O, mənə kömək eləməkdə maraqlı deyildi, onu yalnız öz işləri maraq-landırırdı.

Mən gərək ona yeniyetmələr üçün olan bir -iki gözəl balaca kitab verəydim: “Ən yaxşı hədiyyə” və “uğuru bölüşmək”.

Əgər o, bu kitabları oxumuş, onlarda qələmə alınan baxışları özü üçün aydınlaşdırmış olsaydı, bu, ona mənim əmlakımın sığortasına sifarişdən min qat artıq fayda gətirmiş olardı.

Peşəkarlara eyni bir səhv xasdır. Bir neçə il əvvəl mən Filadelfiyada bir tanınmış larinqoloqun geniş kontoruna girdim. Əvvəl boğazıma heç olmasa yalandan da baxmadan o, məndən nə ilə məşğul olduğumu soruşdu. Mənim boğazımın halı onu maraqlandırmırdı, onu maraqlandıran mənim pul kisəmin vəziyyəti idi. Onu qayğılandıran əsas məsələ mənə necə kömək etmək deyil,

məndən nə qədər ala biləcəyi idi. Nəticədə o, heç nə almadı. Mən klinikadan ona qarşı nifrət hissiylə çıxdım.

Dünyada nə qədər tamahkar və təmənnalı insan var! Və başqalarına faydalı olmağa can atan nadir adam çox böyük üstünlüyə malikdir. Onun konkurenti azdır.

Ouen D.Yanq deyib: "Özünü başqasının yerinə qoymağı bacaran, onun düşüncə tərzini başa düşmək qabiliyyəti olan adam özünü gözləyən gələcək barədə narahat olmaya bilər".

Əgər bu kitabı oxuyandan sonra siz ən çox lazım olanı – həmişə başqasının baxış nöqtəsində dayanmaq, şeylərə onun baxış bucağı altında baxmaq meylini əldə edərsinizsə, bu, sizin karyeranızda mühüm mərhələ ola bilər.

Bir çoxları kollecləri bitirir, Vergilini oxumaq bacarığına və saymağın sirlərinə yiyələnirlər, lakin özlərinin nə cür düşündükləri barədə azacıq da olsa təsəvvürləri olmur. Məsələn, bir dəfə mən Nyu- Cersi ştatının Nyu-Ark şəhərinin Nəqliyyat korporasiyasında işə götürülən kollec məzunları üçün natiqlik sənəti kurslarını aparırdım. Onlardan biri başqalarını basketbol oynamağa inandırmaq istəyirdi. O vaxt onun dedikləri bunlar idi: "Sizi əsl adam eləmək və basketbol oynamağı öyrətmək istəyirəm, ancaq axır vaxtlar idman zalında adam çatışmır ki, biz oynaya biləkBu günlərdə bizdən ikisi- üçü top uğrunda mübarizədə toqquşdu və gözlərinin altında əməlli-başlı qançır qazandılar. Çox istəyərdim ki, siz, uşaqlar sabah axşam gələsiniz".

O, sizin istəklərinizbarədə nə isə dedimi? Siz heç kimin getmədiyi idman zalına getmək istəyirsinizmi? Onun istəkləri sizi çox bərk narahat edirmi? Bəlkə gözünüzün altında qançır qazanmaq istəyirsiniz?

Bəs o, idman zalına getməyin cəlbedici tərəflərini sizə göstərə bilərdimi? Şübhəsiz. Enerjiniz artır. İştahanız yaxşılaşır. Fikir daha aydınlaşır. Şən əhvali-ruhiyyə. Oyunlar və sair və ilaxir.

Professor Overstritin müdrik məsləhətini təkrar edək: "Hər şeydən əvvəl, həmin kəsdə (başqa adamda) hansı isə bir güclü arzu oyadın. Kimin bunu etməyə qabiliyyəti varsa, o kəslə – bütün dünya birlikdədir. Kimin qabiliyyəti yoxdursa, o, təklikdə gedir".

Tələbələrdən biri mənimsədiyi bilikləri məişət həyatında autotreninq qaydasında tətbiq eləməyi qərara almışdı. Öz balaca oğlunun tərbiyəsi ilə bağlı bəzi problemlər ona rahatlıq vermirdi. Oğlan arıq-cılız uşaq idi və özü yeməkdən imtina edirdi. Valideynləri belə hallarda adi olan metodlara əl atırdılar. Onlar uşağı "təngə gətirir" və "beynini xarab edirdilər". "Anan istəyir ki, sən bax bunu və bir də bunu yeyəsən". "Atan istəyir ki, sən böyüyəsən və böyük kişi olasan".

Uşaq bu istəklərə heç azacıq da olsa diqqət yetirirdimi? Siz qumlu çimərlikdə gəzəndə qum dənəsinə nə qədər diqqət yetirirsinizsə, uşaq da düz o qədər diqqət yetirirdi.

Zərrəcə də olsa sağlam təfəkkürlü adam ümidlərini buna bağlamaz ki, üçyaşlı uşaq otuzyaşlı atasının nöqteyi- nəzərini diqqətə almış olsun. Bununla belə, bu məhz həmin hal idi ki, ata ümid eləməkdə davam edirdi. Bu, absurd idi. O, əvvəl-axır bunu gördü. Və onda o, özünə dedi: "Uşaqda yemək istəyinin əmələ gəlməsi üçün axı mən nə edim? Mən özümün istədiyimi onun istədiyi ilə axı necə bağlayım?"

O, azacıq düşünəndə bunun elə də müşkül iş olmadığı bəlli oldu. Onun oğlunun üçtəkərli velosipedi var idi və uşaq Bruklindəki evlərinin qabağında onu sürməyi xoşlayırdı. Həmin küçədən bir neçə ev aralıda, Hollivudda deyildiyi kimi, "təhlükə" yaşayırdı – həmin uşaqdan bir az böyük oğlan velosipedi ondan güclə alır və özü sürüdü.

Təbii ki, uşaq ağlaya-ağlaya anasının yanına qaçırdı; anası küçəyə çıxmalı, "təhlükəni" velosipeddən düşürməli və oğlunu yenidən velosipedə oturtmalı olurdu. Bu, demək olar, hər gün baş verirdi.

Balaca oğlan uşağı axı nə istəyirdi? Cavabı tapmaq üçün Şerlok Holms olmaq lazım deyil. Onun qüruru, onun kini, onun özünün əhəmiyyət kəsb etməsi hissi – bir sözlə, ən güclü emosiyalarının hamısı onu qisasa, "təhlükənin" burnunu sındırmağa can atmağa sövq edirdi. Atası ona dedi ki, o yalnız anası ona verdiyi hər şeyi yesə, həmin yekə "sırtığa" elə ilişdirə bilər ki, gözləri qaralar. Atası onu buna ümidləndirəndə dietik problemlər tezliklə yox oldu.

Bu uşaq ispanaq, turş kələm, duzlu balıq – bir sözlə, onu belə tez-tez alçaldan həyasızı çırpmaq üçün kifayət qədər böyük olmaq məqsədilə hər şey yeməyə başladı.

Bu problem həll olunandan sonra atası başqasından yapışdı – uşağın yuxuda yatağını islatmaq kimi axmaq bir vərdişi vardı. Uşaq öz nənəsi ilə yatırdı. Səhər yuxudan oyananda nənəsi, adətən, mələfəni yoxlayır və deyirdi: "Bir bax, Conni, gecə yenə nə eləmisən?" Uşaq isə, adətən, cavab verirdi: "Yox, bunu mən eləməmişəm. Bunu sən eləmisən".

Onu danlayır, şapalaqlayır, utandırır və hər dəfə yenə və yenə təkrar edirdilər ki, anan istəmir ki, sən bunu eləyəsən – ancaq bu tədbirlərin heç biri yatağın quru qalmasını təmin edə bilmirdi. Nəhayət, onun valideynləri özlərinə sual verdilər: "Biz necə edək ki, o, yatağı islatmaq istəməsin? O, ümumiyyətlə, nə istəyir?"

Birincisi, o yatanda əyninə nənəsi kimi gecə köynəyi yox, atası kimi pijama geyinmək istəyir. Nənəsi gecə vurnuxmalarından boğaza yığılmışdı. Razılaşdı ki, bəlkə pijama cütlüyü alınandan sonra uşağın düzəlmək niyyəti ola.

İkincisi, o, özünün şəxsi yatağının olmasını istəyirdi. Nənə etiraz eləmirdi. Anası uşağı universal mağazaya apardı, satıcı qıza göz vurdu və dedi: "Bax bu balaca centlmen bir-iki şey almaq istəyir".

Satıcı qız uşağa özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləməyə imkan verərək soruşdu: "Sizə nə göstərməyi əmr edərsiniz, cavan oğlan?"
Bu sözlərdən uşağın boyu iki düym uzandı və cavab verdi: "Mən özümə çarpayı almaq istəyirəm".

Satıcı qız ona anasının xoşuna gələn uşaq çarpayısını göstərəndə uşağı məhz bunu almaq lazım olduğuna inandırdılar.

Növbəti gün çarpayı evə çatdırıldı. Atası axşam evə qayıdanda uşaq onun qabağına qışqırıqla qaçdı: "Ata! Ata! Bura, yuxarıya gəl, gəl bir MƏNİM çarpayıma bax! ÖZÜM almışam!" Atası çarpayıya baxdı və Çarlz Şvabın tövsiyəsinə riayət edərək, "razı qaldığını ürəkdən bildirərək tərifdə səxavətli oldu". "Bu çarpayını sən daha islatmayacaqsan? Elə deyil?" – o soruşdu. "Ah, yox! Yox! Mən bu çarpayını islatmayacağam!" Uşaq öz vədinə əməl etdi. Burada onun qüruru ortaya qoyulmuşdu. Bu, onun çarpayısı idi. O və yalnız o özü onu alıb. Və indi o

artıq pijamada yatırdı. O özünü kişi kimi aparmaq istəyirdi. Və o özünü belə də aparırdı.

Elə həmin kursun tələbəsi, rabitə üzrə mühəndis olan başqa bir ata öz üçyaşlı qızını səhər yeməyi yeməyə məcbur edə bilmirdi. Adi tənbehetmə, xahiş-minnət və yalvarış metodları eyni cür müvəffəqiyyətsizliyə düçar olurdu. Onda onun valideynləri özlərindən soruşdular: "Onu necə məcbur eləmək olar ki, o, səhərlər yemək istəsin?"

Balaca qızcığaz hər şeyi anası kimi etməyi sevirdi, özünü böyüklər kimi aparmağı xoşlayırdı. Beləliklə, bir gün səhər valideynləri qızcığazı stulun üstünə oturtdular və səhər yeməyini özünün hazırlamasına izin verdilər. Psixoloji cəhətdən ən əlverişli məqamda – qızcığaz öz biş-düşünü qarışdıranda atası asta-asta mətbəxə girdi. Onu görcək qızcığaz dedi: "Ah, atacan, bir bax, mən səhər yeməyinə yarma sıyığı hazırlamışam!"

Beləcə, səhər yeməyində qız heç bir söz-söhbətsiz iki nimçə sıyıq yedi, çünki bunda onun marağı var idi. O, özünün əhəmiyyət kəsb etdiyi hissinə yiyələnmişdi – səhər yeməyinin hazırlanmasında qızcığaz özünüifadə üsulu tapmışdı. Uilyam

Vinter bir dəfə qeyd etmişdi ki, "özünüifadə – bu, insan təbiətinin ən təkidli tələbatıdır".

Psixologiya qanunları ilə bağlı biliklərimizi işgüzar həyatda biz niyə də istifadə etməyək. Başqasının bizim ideyamızı həftəbecər hesab etməyə məcbur eləmək əvəzinə, ona həmin ideyanı özünün eləməsinə imkan niyə də verməyək. Onda o, bu ideyaya öz şəxsi ideyası kimi baxacaq və ola bilsin ki, ona daim əməl edəcəkdir.

Yadda saxlayaq:

"Hər şeydən əvvəl, başqasında istək oyadın. Kimin bunu etməyə qabiliyyəti varsa – bütün dünya onunla birlikdədir. Kimin buna qabiliyyəti yoxdursa, təklikdə gedir".14

5 1933-cü ildə qanqster C.Dillinger rəsmi olaraq prezident Ruzvelt tərəfindən Amerika cəmiyyətinin bir nömrəli düşməni elan edilmişdi.

6 Buğalar və Sığınlar – 1912-ci ildə T.Ruzveltin başçılığı altında Respublikaçılar Partiyasından ayrılan Milli Proqressiv Partiyasının ləqəbi

7 Tipot Doum və Elk-Hill – Kaliforniya və Vayominq ştatlarında yüksəklik. 1921-ci ildə Follun rüşvət müqabilində neft sənayeçiləri Dogen və Sinklerə icarəyə verdiyi neft rayonları bu yüksəkliklərin adı ilə adlandırılıb.

8 Söz oyunu: "Tipot Doum" – qarınlı çaynik

9 Gəlir evi – mənzilləri kirayə verilmək məqsədilə tikilən bina

10 Potomak – Vaşinqton şəhərinin üzərində yerləşdiyi çay. Potomak ordusu – şimallıların ordusu. Li Robert Eduard (1807– 1870) – cənub ştatları konfederasiyasının ordusunun baş komandanı

adı 11 Ağa Xan – İsmaillilər sektası başçısının çox məhdud dairəyə məlum

olan 12 Vilson Vudro – ABŞ-ın prezidenti (1913–1921); Klemanso Jorj – Fransanın Baş naziri (1906–1909); Orlando Vittorio – İtaliyanın baş naziri (1917–1919)

13 Lloyd Corc Devid – Böyük Britaniyanın Baş naziri (1916–1922)

14 Matfeydən Yevangeliya, f. 25, səh. 40

II Hissə

ADAMLARI ÖZÜNÜZƏ YAXINLAŞDIRMAĞIN ALTI ÜSULU

Birinci fəsil

Belə hərəkət edin və siz hər yerdə qonaqpərvərliklə qarşılanacaqsınız

Dostları necə qazanmaq lazım olduğunu bilmək üçün niyə bu kitab oxunmalıdır? Dünyanın nə vaxtsa gördüyü ən çox dost qazananın texnikasını niyə də öyrənməyəsən? Kimdir o? Siz onunla sabah küçəyə çıxarkən rastlaşa bilərsiniz. Siz ondan on fut məsafədə olanda o, quyruğunu yellətməyə başlayacaq. Əgər siz dayanarsınızsa və onu sığallayarsınızsa, onda o, sizi necə sevdiyini sizə göstərmək üçün atılıb dərisindən çıxmağa hazır olacaq. Və siz bilirsiniz ki, onun tərəfindən bu hisslərin büruzə verilməsində heç bir gizli motiv yoxdur: onun sizə daşınmaz əmlak satmaq niyyəti yoxdur, yaxud sizinlə evlənməyə hazırlaşmır.

Siz nə vaxtsa bu fikrin üzərində düşünmüsünüzmü ki, it öz mövcudiyyəti üçün işləməyə məcbur olmayan yeganə heyvandır? Toyuq yumurtlamalıdır, inək – süd verməlidir, bülbül – cəh-cəh vurmalıdır. Bircə itdir ki, sevgisindən başqa heç nə verməyərək yaşayır.

Mənim beş yaşım olanda atam mənə sarıdərili bir it balası aldı. O, mənim uşaqlığımın nuru və sevinci idi. Hər axşam o, təqribən beşin yarısında bizim evimizin qabağında oturar, öz qırmızı gözlərini cığıra zilləyərdi. Və mənim səsimi eşitcək, əlimdə yemək qabını yellədiyimi kolların arasından görcək yerindən güllə kimi qopar, təngnəfəs halda təpənin üstünə qalxar, sevincdən hoppana-hoppana, bəxtəvərcəsinə hürə-hürə məni salamlayardı. Tippi beş il ərzində mənim daimi kompanyonum idi. Sonra isə dəhşətli gecələrin birində – mən həmin gecəni heç vaxt yaddan çıxarmayacağam – onu ildırım vurub öldürdü. Tippinin ölümü mənim yeniyetməlik dünyamın faciəsi idi.

Sən heç vaxt psixologiya üzrə kitablar oxumamışdın, Tippi. Sənin buna ehtiyacın yox idi, çünki sən hansısa ilahi hisslə bilirdin ki, insanlara qarşı qondarma olmayan maraq büruzə verməklə təkcə sən iki ay ərzində o qədər dost qazana bilərdin ki, ətrafındakı insanlarla maraqlanmasına var gücü ilə çalışan başqasına bunun üçün iki il vaxt lazım olardı. Bunu təkrar etmək istəyi gəlir.

İnsanlara münasibətdə səmimi maraq göstərməklə siz iki ay ərzində başqa adamlarda özünüzə qarşı maraq oyada, iki il təkidli cəhdlərdən sonra isə qazana biləcəyinizdən çox dost qazana bilərsiniz.

Lakin həm mən, həm də siz elə adamları tanıyırıq ki, həmin adamlar başqalarına him-cimlə onunla maraqlanmalı olduqlarını başa salmaqla bütün həyatları boyu kobud səhv edirlər.

Bu, əlbəttə, boş işdir. Adamlar nə mənimlə, nə də sizinlə maraqlanmırlar. Səhər, günorta və nahardan sonra onlar yalnız özləriylə məşğuldurlar.

Telefon kompaniyası ən çox istifadə olunan sözü müəyyən etmək üçün telefon danışıqlarını diqqətlə öyrənməyə girişdi.

Siz düzgün tapdınız: bu, "MƏN" şəxs əvəzliyidir. Bu söz 500 telefon danışığında 3990 dəfə istifadə olunmuşdu – "MƏN, "MƏN, "MƏN"...

Siz özünüzün də şəkliniz olan qrupun fotoşəklini görəndə hamıdan əvvəl kimin şəklinə baxırsınız?

Əgər siz adamların sizinlə çox maraqlandığını zənn edirsinizsə, onda, lütfən, bu suala cavab verin: "Əgər siz sabah ölərsinizsə, dəfninizə neçə adam gələcək?"

Bir də, siz özünüz adamlara qarşı maraq göstərməzdən əvvəl adamlar sizə niyə maraq göstərməlidirlər axı? Karandaş götürün və cavabı elə buradaca yazın.

Əgər siz adamlarda özünüz haqda təsəvvür yaratmağa və onları özünüzlə maraqlanmağa məcbur etməyə açıq-aşkar can atırsınızsa, siz heç vaxt sadiq, səmimi dostlara malik olmayacaqsınız. Dostlar, əsl dostlar bu yolla qazanılmırlar.

Napoleon bunu öz üzərində sınamışdı və Jozefina ilə axırıncı görüşündə demişdi: "Jozefina, tale məni indiyə qədər yer üzərində yaşamış heç bir insanı olmayan kimi cəzalandırıb. Bununla belə, bu saatda siz – mənim dünyada bel bağlaya biləcəyim yeganə adamsınız". Lakin Napoleonun ona bel bağlaya biləcəyinə tarixçilər şübhə edirdilər.

Məşhur vyanalı psixoloq, mərhum Alfred Adler "Həyat sizin üçün nə demək olmalıdır" adlı kitabında yazmışdır: "Məhz öz həmqardaşlarına – insanlara maraq büruzə verməyən individuum həyatda ən böyük çətinliklərə düçar olur və başqalarını ən böyük ədalətsizliklərə məruz qoyur. Bu cür şəxsiyyətlərin arasından uğursuzlar və müflislər doğulur".

Siz psixologiya üzrə alimlərin bir çox işlərini oxuya bilərsiniz, lakin bizimlə sizin üçün bundan vacib olan müddəaya heç yerdə rast gəlməyəcəksiniz. Mən təkrarı sevmirəm, ancaq Alfred Adlerin irəli sürdüyü müddəa öz əhəmiyyətinə görə o qədər möhtəşəmdir ki, onu təkrar etmək istəyirəm.

"Məhz öz həmqardaşlarına – insanlara maraq büruzə verməyən individuum həyatda ən böyük çətinliklərə düçar olur və başqalarını böyük ədalətsizliklərə məruz qoyur. Bu cür şəxsiyyətlərin arasından uğursuzlar və müflislər doğulur".

Bir dəfə mən Nyu- York Universitetində qısa hekayələri necə yazmaq haqqında mühazirələr kursunu dinləyirdim. Bütün kurs ərzində bizim qrupumuzla məşğələləri "Kolyers"in redaktoru aparırdı.[15] O, bizə deyirdi ki, hər gün onun stolunun üstünə gələn bütöv hekayələri çapa qəbul eləmək olardı, lakin bir neçə abzası oxuyandan sonra müəllifin adamları sevib-sevmədiyini özüm üçün aydınlaşdırırdım. "Müəllif adamları sevmirsə, – demişdi o, – onun hekayələri adamların xoşuna gəlməyəcəkdir".

Bu sarsılmaz, üzü üzlər görmüş olan redaktor ədəbi məharət haqqında öz mühazirəsinin gedişində iki dəfə dayanır və söhbətinin öyüd-nəsihət səciyyəli olduğuna görə üzrxahlıq edirdi. "Mən sizə, – deyirdi o, – elə sizin moizəçinizin dediyi eyni şeyi deyirəm. Lakin yadda saxlayın, əgər siz hekayə janrında uğur qazanmaq istəyirsinizsə, insanlara münasibətdə canlı maraq büruzə verməlisiniz".

Əgər bu, ədəbi əsərin yaradılmasına münasibətdə ədalətlidirsə, onda bu, bilavasitə canlı insanlara münasibətdə tətbiq edilərsə, üçqat ədalətlidir.

Mən bir axşamı Qovard Terstonun – sehrbazların tanınmış başçısı və fokusçuların kralının Brodveydə sonuncu çıxışları zamanı onun qrim otağında keçirmişəm. O, illüziyalar yaradaraq, mistifikasiya edərək, minlərlə insanı ağızlarını heyrətdən açmağa məcbur edə-edə, 40 il ərzində bütün dünyanın qarşısında çıxış edirdi. Onun tamaşalarında altmış milyondan çox adam olmuşdu və o, demək olar, iki milyon dollar gəlir əldə etmişdi.

Necə oldusa, bir dəfə mən cənab Terstondan öz sirləri haqqında mənə danışmağı xahiş etdim. Heç bir şübhə olmamalıdır ki, məktəbin bu işə dəxli yox idi. Çünki o, evdən hələ uşaq ikən qaçmışdı, sərgərdan həyat sürürdü, yük qatarlarında səyahət edir, saman tayasının üstündə yatır, həyət-həyət gəzib sədəqə diləyir və yük qatarlarında gedərkən dəmir yolu boyunca uzanan elanlara baxa-baxa oxumağı öyrənmişdi.

O, magiya sahəsində istisnasız biliklərə malik idimi? Xeyr, o, mənə dedi ki, fokusçu və illüzianist sənəti haqqında bir çox kitab mövcuddur və bu sahədə onun biliyi heç də çoxlarından az deyil. Lakin o, başqalarında olmayan iki xüsusiyyətin yiyəsi idi. Birincisi, o, görkəmini dəyişmək və başaldatmaya sövq eləmək qabiliyyətinə malik idi. O, insan təbiətini bilirdi. Onun səhnədəki hər bir hərəkəti, hər bir jesti, səsinin intonasiyası, qaşlarının hərəkəti öncədən məşq edilmiş və hər şey saniyəbəsaniyə hesablanmışdı. Lakin buna əlavə olaraq, Terston insanlara qarşı həyati marağa malik idi. O, mənə danışırdı ki, fokusçuların bir çoxu tamaşaçılara baxaraq, adətən, özlərinə deyirlər: "Çox gözəl! Bu, sadəlövhlərin və kənd uzunqulaqlarının yığnağıdır, indi mən onları bütün qaydalara uyğun dolayacağam".

Terstonun yanaşması tamamilə fərqli idi. O, hər dəfə səhnəyə çıxanda özünə deyirdi: "Mən bu adamlara minnətdaram ki, mənim sənətimə baxmağa gəliblər. Bunu mənim üçün əlçatan edən onlardır və mənim qabiliyyətlərimə bu qədər müvafiq olan yola məni onlar gətiriblər. İndi mən onlara bacardığım ən yaxşı tamaşaları göstərəcəyəm".

O etiraf edirdi ki, özünə bu sözləri yenidən və yenidən demədən heç vaxt səhnəyə çıxmayıb: "Mən öz tamaşaçılarımı sevirəm". Gülüncdür? Axmaqlıqdır? Sizin bu cür fikirləşməyə, xətriniz istəyən kimi ad qoymağa haqqınız var. Mən bizim zəmanəmizin ən məşhur illüzionistinin istifadə elədiyi vasitə qismində bunu heç bir şərhsiz, sadəcə olaraq, sizin diqqətinizə çatdırıram.

Xanım Şuman-Heynk mənə buna oxşar bir əhvalat danışmışdı. Onun düçar olduğu bütün məhrumiyyətlərə və onun yaşadığı ürək dramına baxmayaraq, onun həyatının hətta bir dəfə özünün və övladının həyatına qəsd etmək dərəcəsinə qədər faciəvi olduğuna baxmayaraq, zirvəyə doğru yoluna şükür edir – bu yola çatmaqla o, Vaqnerin əsərlərini ifa edərək dinləyiciləri riqqətə gətirən müğənnilərdən, ola da bilsin ki, ən görkəmlisi olmuşdu. O da mənə etiraf edirdi ki, onun uğurunun sirlərindən biri insanlara münasibətdə olan zəifləməyən marağıdır.

Bu, Teodor Ruzveltin də heyrətamiz populyarlıq qazanmasının sirlərindən

biri idi. Hətta nökərləri də onu sevirdilər. Onun rənglilərdən olan kamerdineri

Cey İ.Amos onun haqqında adını "Teodor Ruzvelt – öz nökərinin qəhrəmanı"

qoyduğu kitab yazmışdı. Bu kitabda Amos aşağıda göstərdiyim əlamətdar hadisə barədə danışır:

"Bir dəfə necə olmuşdusa, mənim həyat yoldaşım prezidentdən kəkliyin necə bir quş olduğunu soruşmuşdu. O, kəklik heç vaxt görməmişdi və prezident quşu ona ətraflı təsvir etdi. Üstündən müəyyən vaxt keçəndən sonra bizim kottecdə (Amos həyat yoldaşı ilə Ruzveltin malikanəsində, Oyster Beyin sahilində kiçik kottecdə yaşayırdı) telefon zəng çaldı. Dəstəyi həyat yoldaşım qaldırdı. Zəng edən cənab Ruzveltin özü idi. O, həyat yoldaşıma zəng eləmişdi ki, ona kəkliyin bizim pəncərəmizin altında gəzişdiyini və əgər pəncərədən boylanarsa, onu görə biləcəyini desin. Buna bənzər xırda məsələlər onun üçün çox xarakterik idi. Onlar hər dəfə bizim kottecin yaxınlığından keçəndə, hətta prezident bizi görməsə belə, biz, adətən, onun səsini eşidirdik: "Oo -oo-oo, Ceyms" və ya "Oo-oo-oo, Emmi!" Bu, onun bizim kottecin yaxınlığından keçəndə dostyana salamlaşması idi".

Xidmətçilər bu cür adamı axı necə sevməyə bilərdilər?

Franklin Delano Roosevelt

(1882.01.30 – 1945.04.12)

Axı onu necə sevməyə bilərdilər?

Bir dəfə Ruzvelt Ağ Evə prezident Taft və onun xanımı orada olmayanda gəlmişdi. Onun sadə insanlara nə cür səmimi münasibət bəsləməsi özünü bunda göstərirdi ki, o, köhnə, hələ onun vaxtında Ağ Evdə xidmət edən nökərlərin hamısını, hətta əgər bu, qabyuyan qız olsa belə, adlarını çəkməklə salamlayırdı.

"O, mətbəxdə işləyən Alisanı görəndə, – yazır Arçi Bett, – onun hələ də qarğıdalı çörəyi bişirib- bişirmədiyini soruşdu. Alisa ona cavab verdi ki, çox vaxt onu nökərlər üçün bişirir, yuxarıda onu yeyən yoxdur. "Onların, sadəcə olaraq, zövqləri yoxdur, – deyə Ruzvelt guruldadı, – mən prezidenti görəndə bunu ona deyəcəyəm". Alisa nimçədə onun üçün qarğıdalı çörəyindən bir parça gətirdi və o, çörəyi çeynəyə-çeynəyə, yolüstü bağbanlar və digər fəhlələrlə görüşə-görüşə prezidentin dəftərxanasına yollandı..."

O, hamı ilə keçmişdə necə münasibətdə idisə, eynilə o cür də qalırdı. Onlar isə bir-biriylə bununla bağlı pıçıldaşırdılar və Ayk Quver gözü yaşla dolu demişdi: "Bu, son iki ildə bizim üçün ən bəxtəvər günlərdən biri idi və bizlərdən heç birimiz bu günü yüz dollara da dəyişməzdik".

Başqa adamların problemlərinə göstərdiyi eynilə bu cür canlı maraq doktor Çarlz V.Eliotu nə vaxtsa universitetlərə rəhbərlik edən ən uğurlu rektorlardan biri etmişdi; sizə isə bunu nəzərə almaq lazımdır ki, o, Harvarda Vətəndaş müharibəsindən dörd il sonra başlayan və Dünya müharibəsi başlamazdan beş il əvvəl qurtaran mərhələdə 16 rəhbərlik etmişdi.

Bir dəfə Krendon adlı birinci kurs tələbəsi tələbə ssuda kassasından beş dollar götürmək üçün rektorun dəftərxanasına gəlmişdi. Ssuda almağa ona icazə verilmişdi. "Hissiyyata qapılıb, təşəkkür edərək mən getməyə hazırlaşanda – burada mən Krendonun özündən sitat gətirirəm – rektor Eliot dedi: "Əyləşin, sizdən rica edirəm". Və mənim heyrətimə rəğmən, o davam etdi: "Mən sizə özünüzün yemək hazırlamağınızı və öz otağınızda yeməyinizi məsləhət görürəm. Əgər siz vaxtlı- vaxtında və kifayət qədər yeyərsinizsə, onda sağlamlığınızı qoruyub saxlaya bilərsiniz. Siz suda bişirilmiş soyuq mal ətini nə vaxtsa dadmısınızmı? Bircə kifayət qədər yağlı tikə alsanız və onu suda yaxşıca

bişirsəniz, bu, özünüz üçün hazırlaya biləcəyiniz ən yaxşı yeməklərdən biridir. Çünki burada xüsusi əziyyət çəkmək tələb olunmur. Bu üsuldan mən daim istifadə edirdim". Sonra o, mənə dana ətini necə seçmək, onu tələsmədən – su düz o qədər buxarlanmalıdır ki, şorba sonradan jeleyə çevrilsin – suda necə bişirmək lazım olduğunu, sonra özümə soyuq dana əti ilə sendviç hazırlamaq üçün onu yaxşı- yaxşı doğramaq lazım olduğunu danışdı".

Öz şəxsi təcrübəmdən əmin olmuşam ki, hətta Amerikanın ən populyar adamlarını da əməkdaşlığa cəlb etmək, onların diqqətini və vaxtını qazanmaq mümkündür – bircə əgər onlarda qondarma olmayan maraq büruzə verilərsə. Mənə izin verin bunu izah edim.

Bir neçə il əvvəl mən Bruklin İncəsənət və Elm Universitetində ədəbi məharət kursunu keçirdim. Biz istəyirdik ki, Ketlin Noris, Fenni Horst, İda Terbeli, Albert Peyson Terhem və başqaları kimi tanınmış yazıçılar universitetə gəlsinlər və öz təcrübələrini bölüşdürsünlər. Biz onlara yazdıq ki, onların yaradıcılıqlarından qürur duyuruq və onlardan məsləhət almaqdan və onların uğurlarının sirrini bilməkdən fövqəladə dərəcədə şad olardıq. Bu məktublardan hər birinin altında təqribən yüz əlli tələbənin imzası dururdu. Biz yazdıq ki, onların çox məşğul olduqlarını və bizim üçün xüsusi mühazirə hazırlamağa vaxtlarının olmadığını başa düşürük və buna görə də məktuba özləri və iş metodları barədə cavablarını eşitmək bizim üçün arzuedilən olan sualların siyahısını əlavə edirik. Bu ideya onların xoşlarına gəldi. Bir də, bu, kimin xoşuna gəlməyə bilərdi ki?

Beləliklə, onlar öz işlərini bir kənara qoydular və bizə yardım əllərini uzatmaq üçün Bruklinə yollandılar.

Eyni üsulla mən T.Ruzveltin kabinetinin maliyyə naziri, eləcə də Taftın kabinetində ədliyyə naziri olmuş Lesli M.Şounu, Brayanı, Franklin D.Ruzvelti və bir çox başqa görkəmli insanları bizə təşrif buyurmağa və tələbələrə natiqlik sənəti barədə danışmağa razı sala bilmişdim.

Bizim hamımızın: qəssabın, çörəkçinin və ya taxt-taclı kralın o adamlar xoşuna gəlir ki, onlar bizə heyrandırlar. Məsələn, götürək alman kayzerini. Birinci Dünya müharibəsinin başa çatdığı vaxtda o, bu dünyada, çox güman, ən qatı və ümumun nifrətini doğuran adam idi. O canını qurtararaq Hollandiyaya qaçanda hətta öz milləti də ondan üz döndərmişdi. Ona qarşı nifrət o qədər güclü idi ki, milyonlarla adam onu parça -parça etməyə, yaxud sağ ikən tonqalda yandırmağa hazır idi. Və budur, bu nifrət alovunun ən qızğın çağında balaca bir oğlan uşağı kayzerə sadə və səmimi, sevgi və heyranlıqla nəfəs alan məktub yazır. Həmin balaca oğlan yazır ki, başqalarının nə fikirləşdiyinin ona dəxli yoxdur, o, kayzer Vilhelmi öz imperatoru kimi həmişə sevəcək. Kayzer bu məktubdan çox kövrəlmişdi və oğlanı onunla görüşmək üçün dəvət etdi. Oğlan gəldi, onunla birlikdə anası da təşrif buyurdu və kayzer sonralar bu qadınla evləndi. Bu oğlanın dostları necə qazanmaq haqqında kitabları oxumağa ehtiyacı yox idi. O, bunu necə etmək lazım olduğunu intuitiv olaraq bilirdi.

Əgər biz dostlarımızın olmasını istəyiriksə, gəlin bütün vaxt və enerjimizi,

təmənnasız hisslərimizi başqalarına münasibətdə daha diqqətli olmağa səfərbər

edək. Hersoq Vindzorski hələ Uels şahzadəsi olanda Cənubi Amerikaya səfər

eləməyi planlaşdırmışdı. Bu səyahətə yollanmazdan əvvəl o, ispan dilini

öyrənməyə bir ay vaxt sərf etdi ki, ictimaiyyət qarşısında çıxışlarında dinləyicilər üçün aydın olan dildə danışa bilsin. Və Cənubi Amerikanın sakinləri buna görə onu sevirdilər.

Uzun illərdir ki, mən öz dostlarımın doğum günlərini bilməyi özüm üçün qayda seçmişəm. Necə? Mən özüm münəccimliyə bir damcı da olsun inanmasam da, bununla belə, həmsöhbətimi onun doğum tarixinin xarakterə və həyati təsadüflərə təsir edib-etmədiyinə inanıb-inanmadığı barədə söhbətə çəkirəm. Sonra ondan doğulduğu ayı və günü mənə deməsini xahiş edirəm. Əgər o desə ki, məsələn, noyabrın 24-ü, mən təkrar etməyə başlayıram: "Noyabrın 24-ü, noyabrın 24- ü". O, üzünü çevirən kimi mən onun adını və doğulduğu tarixi yazıram, bir müddət sonra isə bu məlumatları tutduğum ad günləri kitabıma köçürürəm. Hər ilin əvvəlində mən həmin günləri öz təqvimimdə elə qeyd edirəm ki, onlar mənim gözümə dəysin, məktub və ya teleqram göndərirəm. Bu necə qarşılanır? Çox vaxt elə olur ki, mən ad günü olanı xatırlayan yeganə adam oluram.

Əgər biz dostlarımızın olmasını istəyiriksə, gəlin insanlarla xoş üzlə və ürəkdən görüşək. Kim isə sizə telefonla zəng edəndə bu psixoloji qaydadan istifadə edin: "Alo" sözünü sizə zəng olunduğuna görə sevinc ifadə edən səslə deyin. Telefon kompaniyası telefonçu qızları "Lütfən, nömrəni deyin" sözlərini xüsusi olaraq elə ifadə etməyi öyrədir ki, səsdə eşidilsin: "Sabahınız xeyir. Sizin üçün faydalı olmaq mənə xoşdur". Bunu sabah, telefon zənginə cavab verəndə xatırlayaq.

Biznes aləmində bu cür fəlsəfə təsir göstərə bilərmi?

Mən bunu bir çox nümunədə izah edə bilərdim, lakin biz yalnız ikisiylə məhdudlaşaq.

Nyu- Yorkun ən iri banklarından birinin əməkdaşı olan Çarlz R.Uorren bir korporasiya haqqında təcili olaraq konfidensial məruzə hazırlamaq tapşırığını almışdı. O yalnız bircə adam tanıyırdı ki, bu işdə özünə lazım olan material onun sərəncamında ola bilərdi və görüşmək üçün həmin adamın yanına yollandı. Uoltersi prezidentin kabinetinə yola salan katibə – cavan qadın qapıdan boylandı və prezidentə dedi ki, bu gün onun üçün markası yoxdur. "Mən on iki yaşlı oğlum üçün marka yığıram", – deyə prezident Uoltersə izah etdi.

Cənab Uolters gəlişinin səbəbini bildirdi və suallar verməyə başladı. Prezident çox həvəssiz, ümumi cümlələrlə və dumanlı ifadələrlə cavab verirdi. O danışmaq istəmirdi və görünürdü ki, Uolters onu söhbətə cəlb edə bilməyəcək. Müsahibə qısa və bəhrəsiz oldu.

"Açığını desəm, – deyə bu hadisəni bizim kursların tələbələrinə danışan cənab Uolters etiraf etdi, – mən nə etməli olduğumu bilmirdim, ancaq sonra onun katibəsinin dedikləri yadıma düşdü: markalar, on iki yaşlı oğlu". Və bunu da xatırladım ki, bizim bankın xariclə işləyən şöbəsi dörd okeanın suları ilə yuyulan kontinentlərin hamısından gələn məktubların üstündəki markaların kolleksiyasını yığır.

Növbəti gün günortadan sonra mən həmin centlmenə zəng etdim və yalnız

bunu dedim ki, məndə onun oğlu üçün bir neçə marka var. Mən bu dəfə

entuziazmla qarşılandımmı? Hə, əlbəttə, cənab. O, mənim əlimi hətta əgər mən

özümü konqresə seçkilərdə reklam etmiş olsaydım belə, bundan artıq ilhamla

silkələməzdi. O, qonaqpərvərlik və xoşniyyətlilik şüalandırırdı. “Bax bu, mənim Corcumun xoşuna gələcək, – deyə o, markaları yerbəyer edə-edə elə hey sevinclə bildirirdi. – Hələ siz bir buna baxın! Bu ki əsl xəzinədir!”

Biz yarım saata qədər markalar haqqında söhbətə və onun oğlunun foto-şəkillərinə baxmağa sərf etdik, sonra isə hətta mənim bu barədə heç bir xahişim olmadan o, öz vaxtının bir saatdan çoxunu mənim üçün zəruri olan informasiyanı mənə verməyə həsr etdi. O özü bildiyi hər şeyi mənə danışdı, sonra isə tabeçiliyində olanları çağırtdırdı və onları sorğu-sual elədi. O, öz həmkarlarından bəzilərinə zəng vurdu və məni faktlar, məlumatlar və korrespondensiyaların içində batırdı. Qəzetçilərin dili ilə desək, mən sensasiya doğurmuşdum”.

Bax başqa bir nümunə.

Filadelfiyadan olan Neyfl-oğul uzun illər səy göstərirdi ki, pərakəndə satış mağazalarının birliyi ilə kömür satışı barədə müqavilə bağlasın. Lakin həmin kompaniya kömürü şəhərdən kənardakı başqa tacirdən almaqda davam edirdi; özü də onu cənab Neyflin burnunun altından, düz onun kontorunun qabağından keçən yolla daşıyırdılar. Bir dəfə mənim siniflərimdən birində keçirilən məşğələdə Neyfl pərakəndə satış mağazaları birliyinə öz alovlu hiddətini püskürərək nitq söylədi, onları millətin əsl lənəti kimi damğaladı.

O heyrətlənirdi ki, niyə onlara heç nə sata bilmir. Mən ona başqa taktika seçməyi məsləhət gördüm. Hər şeydən əvvəl, baş verən hadisələrin mahiyyətini sıxılmış şəkildə bizim qarşımızda bildirməyi. Sonra biz kursun dinləyiciləri ilə “Pərakəndə satış ticarəti mağazaları birliyinin ölkəyə xeyirdən çox ziyan gətirdiyi barədə qərar” ilə bağlı söz güləşdirilməsinin səhnələşdirilmiş müzakirəsini təşkil etdik.

Neyfl mənim məsləhətimlə neqativ mövqe tutdu və mağazalar birliyini müdafiə etməyə razılaşdı. Bu məqsədlə nifrət elədiyi kompaniyanın işlər müdirinin yanına yollandı və dedi: “Mən bura sizi məndən kömür almaq üçün dilə tutmağa yox, bir iş barədə xahiş eləmək məqsədilə gəlmişəm”. Və baş tutacaq diskussiya ilə bağlı ona danışaraq nitqini bu sözlərlə bitirdi: “Mən sizin yanınıza kömək üçün gəlmişəm, çünki zənn edirəm ki, mənə lazım olan informasiyanı vermək üçün sizdən başqa heç kimdə kifayət qədər imkan yoxdur. Mən çox istə-yərdim ki, bu diskussiyada qalib gəlim və mənə göstərdiyiniz köməyə görə sizə minnətdar olardım”.

Bu əhvalatın sonunu sizə cənab Neyflin öz sözləriylə çatdırıram:

“Mən bu centlmendən mənə öz vaxtının yalnız bir dəqiqəsini ayırmağı xahiş edirdim. Bu da yalnız ona görə deyilmişdi ki, o, məni qəbul eləməyə razılıq versin. Mən gəlişimin səbəbini izah edəndə o, mənim üçün stul çəkdi və düz bir saat qırx yeddi dəqiqə çəkən söhbətə başladı. O, birtipli mağazaların birləşməsi haqqında vaxtilə kitab yazmış inzibatçılardan birini çağırtdırdı və məni maraqlandıran məsələ üzrə diskussiyanın stenoqramının mənim üçün surətini çıxartdırdı. O, əmin idi ki, birləşmiş mağazalar özü ilə bəşəriyyətə əsl xidmətin nümunəsini təcəssüm etdirir. O fəxr edirdi ki, onun fəaliyyəti yüzlərlə şəhər və kənddə bərqərar olub. O, bu haqda danışanda gözləri məmnunluqdan parlayırdı. Etiraf etməliyəm ki, o, mənim əvvəllər heç vaxt üzərində düşünmədiyim bir çox

məsələlərdə gözümü açdı. O, bu məsələlərlə bağlı mənim nöqteyi-nəzərimi tamamilə dəyişdi.

Mən gedəndə o, məni qapıya qədər yola saldı, əlini çiynimə qoydu və qarşıdakı debatlarda mənə uğur dilədi. O, məndən ona baş çəkməyi və görüşməyi, eləcə də öz qarşıma qoyduğum vəzifənin öhdəsindən necə gəldiyimi ona danışmağı xahiş elədi. Onun dediyi axırıncı sözlər bunlar idi: "Hər şey bir kənara, lütfən, yazda mənə baş çəkin. Mən istəyərdim ki, kömür gətirilməsi ilə bağlı sifarişi sizə edim".

Bu, mənə az qala möcüzə kimi göründü. O, mənim bu haqda xahişim belə olmadan kömür almaq istədiyini bildirdi. Ona və onun problemlərinə münasibətdə qondarma olmayan maraq büruzə verməklə iki saat ərzində mən onu öz kömürümlə maraqlandırmağa səy göstərdiyim on il ərzində olduğundan çox şeyə nail oldum".

Sizin kəşf etdiyiniz həqiqət, cənab Neyfl, təzə deyildir. Lap çoxdan, hələ İsa Məsih doğulandan yüz il əvvəl məşhur Roma şairi Publiy Sirus demişdi ki, "biz başqaları ilə o vaxt maraqlanırıq ki, onlar bizimlə maraqlanmış olsunlar".

Beləliklə, əgər siz adamları özünüzə yaxınlaşdırmaq istəyirsinizsə, qayda 1-də deyildiyi kimi edin:

İnsanlara münasibətdə səmimi maraq büruzə verin!

Əgər siz insanlarla münasibətdə daha xoş və məharətli adam olmaq üçün öz xarakterinizi kamilləşdirmək istəyirsinizsə, onda izin verin mən sizə doktor Henri Linkin "Dinə qayıdış"ını oxumağı məsləhət görüm. Ad qoy sizi qorxutmasın. Bu heç də şirin, riyakar kitabcığaz deyildir. Bu kitab psixologiyanı çox gözəl bilən və öz şəxsi xahişləri ilə bağlı ona müraciət edən üç min nəfərdən çox adamı şəxsən qəbul etmiş adam tərəfindən yazılmışdır. Doktor Link mənə deyirdi ki, o, öz kitabının adını asanlıqla "Öz şəxsiyyətinizi necə kamilləşdirməli" qoya bilərdi. Kitab məhz bu mövzuya həsr olunub. Mən əminəm ki, siz onun maraqlı və ibrətamiz olduğunu aşkar edəcəksiniz. Onu oxuyarsınızsa və onun məsləhətlərini həyata keçirərsinizsə, siz özünüzün insanlarla münasibət məharətinizi birmənalı olaraq kamilləşdirmiş olacaqsınız.

İkinci fəsil

Xoş təəssürat bağışlamağın

sadə üsulu

Bu yaxınlarda mən Nyu-Yorkda bir dəvətli məclisdə iştirak edirdim. Qonaqlardan biri, miras almış hansısa bir xanım var-gücü ilə hamıda özü haqda təəssürat yaratmağa çalışırdı.

Ona çatan çox da böyük olmayan mirası o, xəzlərə, brilyant və mirvariyə xərcləmişdi. Ancaq öz sifətinin ifadəsinə heç nə etməmişdi. Xanım turşməzə və özünəvurğun idi. O, hər bir kişiyə məlum olanı başa düşmürdü. Bu da o idi ki, qadının sifətinə "taxdığı" ifadə onun öz bədəninə geydiyi pal-paltardan daha çox təəssürat yaradırdı.

Çarlz Şvab mənə deyirdi ki, onun təbəssümü bir milyon dollara qiy -

mətləndirilmişdir. Və bu, çox güman, gerçəkliyə uyğun idi. Belə ki, Şvabın

şəxsiyyəti, məlahəti, insanları özünə yaxınlaşdırmaq qabiliyyəti onun istisnasız

uğuruna müvafiq idi. Onun şəxsiyyətinin ən nəzərəçarpan xüsusiyyətlərindən

biri isə məftunedici təbəssümü idi.

Bir dəfə mən Moris Şevalye ilə birgə axşam keçirirdim və düzünü desəm, məyus oldum. Qaşqabaqlı, susqun... görəcəyimi gözlədiyim Moris Şevalye. Amma bu, o gülümsəyənə qədər belə oldu. Belə təsir bağışladı ki, elə bil günəş bulud qatını dağıtdı. Onun təbəssümü olmasaydı, Moris Şevalye, çox güman, atasının və qardaşlarının peşələrinin ardınca gedərək Parisdə qırmızı ağac dülgəri olardı.

Əməllər sözlərdən çox "deyir". Təbəssümsə "deyir": "Siz mənim xoşuma gəlirsiniz. Siz məni bəxtəvər edirsiniz. Mən sizi görməyimə şadam".

Bax buna görə itlər bu qədər uğura malikdir. Onlar sizi görməyə o qədər şaddır ki, öz dərilərindən tullanıb çıxmağa belə hazırdır. Və təbii ki, biz də onları görməyə şadıq.

Qeyri-səmimi təbəssüm? Yox, o, heç vaxt aldada bilməz. Riyakarlığın mexanikası bizə bəllidir və o, bizi hiddətləndirir. Mən doğruçu təbəssümdən, insan hissləri birjasında yüksək qiymətləndirilən günəş mərhəmətli, qəlbin dərinliklərindən gələn təbəssümdən danışıram.

Nyu-Yorkun iri univermağının müdiri mənə deyirdi ki, duzsuz fizionomiyalı fəlsəfə doktorundansa, məktəbi qurtara bilməyən, lakin valehedici təbəssümü olan qızı işə daha həvəslə götürür.

Kauçuk istehsalı üzrə ABŞ-ın ən iri kompaniyalarından birinin direktorlar şurasının sədri danışmışdı ki, onun müşahidələrinə görə əgər adam iş yerində şən deyilsə, o, nadir hallarda uğur qazanır. Həmin sənayeçi rəhbər sizin bütün arzularınıza aparan qapını açan sehrli açarın yalnız ağır əmək olduğu ilə bağlı köhnə kəlamı yüksək qiymətləndirmirdi. "Mən elə adamlar tanıyıram ki, – deyirdi o, – onlar işləri ilə məşğul olur və yaxşı zarafata ürəkdən gülmək üçün vaxt tapdıqlarına görə uğur qazanırdılar. Mən belələrini də görmüşdüm ki, işə ağır əziyyət kimi başlayırdılar. Onlar darıxdırıcı, qaşqabaqlı olur, işdən hər cür məmnunluqlarını itirir və yekunda – işlərində uğursuzluğa düçar olurdular".

Əgər adamların sizinlə görüşəndə sevinmələrini istəyirsinizsə, onda özünüz onları sevinclə qarşılamalısınız.

Mən biznesmenlərin bir çoxuna (mənim kurslarımın dinləyiciləri sırasından) həftə ərzində hər saatda kiməsə gülümsəməyi sınaqdan çıxarmağı, sonra isə eksperimentinin nəticələri haqqında danışmağı məsləhət görürdüm. Bu, necə təsir edirdi? Gəlin baxaq.

Budur, Nyu-York fond birjasının üzvü Uilyam Steynqardın məktubu. Onun əhvalatı – bu, yeganə deyil. Bu, yüzlərlə başqa hal üçün tipikdir.

"Mən artıq 18 ildən çoxdur ki, evliyəm, – deyə cənab Steynqard yazır, – və bu müddət ərzində arvadımın üzünə nadir hallarda gülümsəmişəm. Yuxudan ayılan vaxtdan işə çıxıb gedən məqama qədər mən heç iki düjün də söz demirdim. Brodveydə nə vaxtsa gəzişən ən ikrahdoğurucu mısmırıqçı idim.

Siz məndən təbəssümlə bağlı eksperimentim haqqında məlumatla çıxış etməyi xahiş edəndə fikirləşdim ki, bir həftə ərzində çalışmaq lazımdır. Beləliklə, növbəti səhər saçımı darayanda mən güzgüdə qaşqabaqlı sir-sifətimə baxıb özümə dedim: "Bill, bu, sənə indicə kötəklənmiş pişiyin görkəmini verən qaşqabaqlı simanı dərhal siləcəksən və gülümsəməyə başlayacaqsan. Lap elə indicə başlayacaqsan, elə bu dəqiqə". Səhər yeməyinə oturaraq mən həyat yoldaşımı bu sözlərlə salamladım: "Sabahın xeyir, mənim əzizim!" və ona gülümsədim.

Siz məni xəbərdar etmişdiniz ki, həyat yoldaşım buna təəccüblənə bilər. Hə, deməli, siz onun reaksiyasını düzgün qiymətləndirmədiniz. O, tamamilə sarsılmışdı. Mən ona dedim ki, gələcəkdə o, buna mütəmadi təzahür kimi bel bağlaya bilər və artıq iki aydır hər səhər gülümsəməkdə davam edirəm.

Ona münasibətdə məndə baş verən həmin dəyişiklik bu iki ay ərzində bizim evimizə keçən bütün il ərzində olduğundan çox sevinc gətirmişdir.

İndi işə təbəssümlə yollanıram, liftin qapısındakı oğlanı və qapının ağzındakı şveysarı xeyirli səhər arzuları ilə salamlayıram. Bilet alanda kassirə gülümsəyirəm. Fond birjasının qübbəsi altında o adamlara gülümsəyirəm ki, onlar bu yaxınlara qədər mənim sifətimdə təbəssüm görməmişdilər. Tezliklə müşahidə etdim ki, hamı cavab olaraq mənə gülümsəməyə başlayıb. Mənim yanıma şikayət və iradlarla bağlı gələnlərə şən və həvəsləndirici münasibət göstərməyə başladım. Onları dinləyib gülümsəyirəm və görürəm ki, konfliktləri yoluna qoymaq qat-qat asanlaşıbdır. Mən bu qənaətə gəlmişəm ki, təbəssümlər mənə dollar gətirir, hər gün çoxlu dollar.

Mən kontoru başqa bir dəllalla birlikdə saxlayıram. Onun müştərilərindən biri – xoşsifətli cavan oğlandır. Əldə etdiyim uğurdan qanadlanaraq mən öz yeni fəlsəfəmi ona agah etdim. Onda o, mənə etiraf elədi ki, mən kontorda birinci dəfə görünəndə mənim dəhşətli mısmırıqçı olduğumu fikirləşib və mənim barəmdə rəyini yalnız bu yaxınlarda dəyişib. Həm də əlavə etdi ki, mən gülümsəyəndə sifətim çox insani ifadə alır.

Öz davranış sistemimdən mən həm də hər cür tənqidçiliyi ləğv etmişəm. Tənbeh etmək əvəzinə, indi məziyyətləri etiraf etmək və tərif üçün səbəb tapmağa can atıram. Mən öz arzularımla bağlı söhbətlərə son qoymuşam. İndi başqa adamın nöqteyi-nəzərini başa düşməyə çalışıram. Bütün bunlar mənim həyatımda, hərfi mənada, inqilab etmişdir. Mən tamamilə başqa bir adam olmuşam, bəxtəvər, varlı adam, dostluq və xoşbəxtliklə zəngin olan adam – son nəticədə dəyərə malik olan".

Yaddan çıxarmayın, bu məktub işdə bərkdən-boşdan çıxmış və Nyu-York fond birjasında aksiyaları öz hesabına almaq və satmaqla dolanan – bu, elə çətin işdir ki, onunla təmasda olan 100 nəfərdən 99-u uğursuzluğa düçar olur – ağıllı birja dəllalı tərəfindən yazılmışdır.

Siz gülümsəmək istəyi keçirməmisiniz? Bu halda axı sizə nə təklif eləmək olar? İki şeyi. Birincisi, özünüzü gülümsəməyə məcbur edin. Əgər siz təksinizsə, hansısa melodiyanı və ya mahnını fitləyin, ya da zümzümə edin.

Elə davranın ki, elə bil bəxtəvərsiniz və bu, sizi xoşbəxtliyə gətirəcəkdir. Harvard Universitetinin mərhum professoru Uilyam Ceyms bunu belə əsaslandırmışdı: "Belə təsəvvür olunur ki, əməl hissin ardınca gəlməlidir, lakin gerçəklikdə əməl və hiss yan-yana gedirlər; hisslə müqayisədə iradənin daha birbaşa nəzarəti altında olan əməlləri idarə etməklə biz dolayı yolla hissləri idarə etmək imkanı əldə etmiş oluruq".

Bu minvalla həyatsevərliliyə doğru ali şüurlu yol, əgər o, bizim tərəfimizdən

itirilmişdirsə – bu özünü ələ almaq və özünü elə danışmağa və hərəkət etməyə

məcbur etməkdir ki, həyatsevərlik elə bil artıq əldə olunmuşdur.

Bu dünyada hamı xoşbəxtlik axtarır və onu tapmağın yalnız bir üsulu, bir düzgün yolu vardır. Bu – öz düşüncələrinin üzərində nəzarətdir. Xoşbəxtlik xarici şəraitdən asılı deyil. Bu, daxili şəraitdən asılıdır.

Sizi xoşbəxt və ya bədbəxt edən sizin kim olduğunuz və yaxud harada olmağınız deyil. Sizi bu cür edən sizin bu haqda nə düşündüyünüzdür. Məsələn, iki nəfər eyni bir yerdə ola bilər, eyni bir işlə məşğul ola bilər, hər ikisi bərabər kapitala, cəmiyyətdə bərabər çəkiyə malik ola bilər – bununla belə, onlardan biri xoşbəxtdir, o biri isə yox. Niyə? Nöqteyi-nəzərlərin fərqli olması səbəbindən. Öz ölkələrində günün altında külə dönən, Pari-Avenyuda günəmuzd yeddi sentə qan-tər içində işləyən çinli kulilər arasında mən eyni cür xoşbəxt çox sifət görmüşəm.

"Yoxdur yaxşı və pis olan heç nə, – demişdi Şekspir, – onu bu cür edən şüurdur lakin".

Eyb Linkoln bir dəfə qeyd etmişdi ki, "adamların əksəriyyəti nə dərəcədə xoşbəxt olmağı qət ediblərsə, o qədər də xoşbəxtdirlər". O, haqlı idi. Bu yaxınlarda mən Nyu-Yorkda Lonq-Aylend metro stansiyasının pilləkəniylə qalxarkən bu həqiqətin canlı illüstrasiyasını görmüşdüm. Düz mənim qabağımda pilləkənlə otuz-qırx əlil oğlan uşağı əsa və çəliklə yuxarıya dırmaşırdı. Oğlanlardan birini aparırdılar. Onların gülüşdükləri və şənləndikləri, özlərinə heyrətli görünənləri onları müşayiət edən kişilərdən biri ilə bölüşdükləri məni heyran qoydu. Mənim heyrətli baxışıma cavab olaraq həmin kişi dedi: "Uşaq ömürlük şikəst qaldığını başa düşəndə əvvəl o, bundan sarsılır, lakin, bir qayda olaraq, öz taleyi ilə barışır və onda xoşbəxt olur, hətta adi uşaqlardan da xoşbəxt".

Məndə bu oğlan uşaqlarının qabağında baş əymək istəyi meydana çıxdı. Onlar mənə heç vaxt yaddan çıxarmayacağım dərs verdilər.

Necə oldusa, bir dəfə mənə Meri Pikfordla axşamı keçirmək nəsib oldu. Həmin vaxtlarda o, Duqlas Ferbenkslə boşanmağa hazırlaşırdı. Cəmiyyətdə, çox güman, onun dərin bədbəxtliyə düçar olduğunu və dərddən ağlını itirdiyini zənn edirdilər. Lakin mən qarşımda nə vaxtsa gördüklərim arasında ən tələtümsüz və işləri qaydasında olan xanımlardan birini görürdüm. O, xoşbəxtlik və məmnunluq şüalandırırdı. Onun sirri nədədir? O, bunu 35 səhifəlik balaca bir kitabçada açır ki, o, sizə, əgər onu oxusanız, ləzzət verə bilər.

Sent Luis Kardinal beysbol komandasının keçmiş üçüncü oyunçusu, hazırda isə Amerikanın ən uğurlu işbazlarından biri olan Franklin Better mənə danışmışdı ki, çöhrəsində təbəssüm olan adam, onun müşahidələrinə görə, həmişə yaxşı qarşılanır. Buna görə də o, həmişə işgüzar adamın kabinetinə girməzdən əvvəl bir anlıq ayaq saxlayır, sifətində xoşniyyətli təbəssüm doğurmaq üçün qəlbini nəcib hisslərlə dolduran hadisələri xatırlayır və sonra sifətində sanki əriyən təbəssümlə içəriyə daxil olur.

Onun inamına görə, bu adi fənd sığorta polislərinin bağlanmasında qazandığı fenomenal uğurlara çox kömək edir.

Elbert Habbardın müdrik məsləhətini diqqətlə oxuyun, yadda saxlayın –

diqqətlə oxumaq; bundan sonra onu tətbiq etmədən sizə heç nə fayda

gətirməyəcəkdir:

“Siz hər dəfə evdən çıxanda qamətinizi dikəldin, başınızı elə yüksək tutun ki, elə bil ona tac qoyulub; sinədolu nəfəs alın, “günəşin işığını için”, dostlarınızı təbəssümlə salamlayın və görüşəndə hər bir əli ürəkdən sıxın. Yanlış başa düşülməkdən qorxmayın və öz bədxahlarınız barədə heç bir an belə düşünməyin. Öz fikirlərinizi nə etmək istədiyinizin üzərində cəmləyin və onda siz düz istiqaməti dəyişmədən çatmaq istədiyiniz məqsədə doğru irəliləyəcəksiniz. Üstündən vaxt keçəndən sonra aşkar edəcəksiniz ki, mərcan polipləri17 qabarmanın gələn dalğalarından öz həyatı üçün zəruri olan hər şeyi tutduqları kimi, siz də öz arzularınızın yerinə yetirilməsi üçün zəruri olan imkanları qeyri-şüuri surətdə tutmağa başlayırsınız. Öz təxəyyülünüzdə olmaq istədiyiniz həmin istedadlı, layiqli və faydalı adamın obrazını çəkin və düşüncənizin dəstəklədiyi obraz saatbasaat və dəqiqəbədəqiqə sizi məhz həmin şəxsiyyətə dəyişəcəkdir...

Fikir – hər şeydən əvvəldir. Mərdliyin, səmimiliyin və həyatsevərliyin düzgün psixoloji mövqeyini tutun. Düzgün fikirləşmək – bu yaratmaq deməkdir artıq. Bütün hər şey arzular vasitəsilə gəlir və səmimi fikirləşən hər bir kəs müsbət cavab alır. Biz, qəlbimizin düşüncələri nəyin üzərində cəmləşibsə, ona bənzər oluruq. Mərd olun və başınızı yüksək tutun, elə bilin o, tac gəzdirir. Biz – tanrıyıq, hələ baramanın içərisində olan və qanadlanmayan tanrı”.

Qoca çinlilərdə ənginliklər qədər müdriklik vardır – bu, bütün dünyaya məlumdur. Onlarda bir məsəl var ki, biz onu bir kağız zolağına yazmalı və papağımızın iç üzünə yapışdırıb özümüzlə gəzdirməliyik. Həmin məsəldə deyilir: “Çöhrəsində təbəssüm olmayan adam dükan açmamalıdır”.

İndi ki söz dükandan düşdü, Frenk İ.Flatçer Oppenger Kollin ənd Kompani şirkətinin sifarişiylə hazırladığı öz reklam şedevrlərindən birində bizə Çin fəlsəfəsinin aşağıdakı möhtəşəm nümunəsini təqdim etmişdir:

Yeni ildə təbəssümün bahası.

Onun qiyməti heç nədir, ancaq çox şey yaradır.

O, onu alanları zəngin edir, onu verənləri yoxsul eləmir.

O, bircə an davam edir, onun haqqında xatirə isə bəzən həmişəlik qalır. Onsuz yaşaya biləcək dövlətli çox deyil və elə yoxsul da çox deyil ki, onun mərhəmətiylə varlanmamış olsun. O, evdə bəxtəvərlik, işlərdə xoşniyyətlilik ab-havası yaradır və dostlar üçün parol kimi xidmət göstərir.

O, yorğun adam üçün ilham, naümid olan üçün ümid nuru, başını itirmiş adam üçün günəş parıltısı və dərdə qarşı ən yaxşı təbii vasitədir.

Bununla belə, onu nə pulla, nə xahiş- minnətlə, nə borca almaq, nə də oğurlamaq mümkündür. Çünki o özündə ilə elə bir dəyər təcəssüm etdirir ki, saf ürəklə verilməsə, heç kəsə azacıq da olsa fayda gətirməyəcək.

Əgər ötüb-keçməkdə olan ilin son dəqiqələrində, iş elə gətirsə ki, satıcılarımızdan nəsə alarkən onların yorğun olduqlarını, sizə təbəssüm bəxş etməyə belə heyləri olmadığını görsəniz, öz təbəssümlərinizdən birini onlar üçün qoyub getməyinizi xahiş etmək olarmı?

Bəxş etməyə artıq heç nəyi olmayan adamın təbəssümə ehtiyacı daha çoxdur.

Beləliklə, əgər adamları özünüzə yaxınlaşdırmaq istəyirsinizsə, qayda 2-də

deyildiyi kimi:

G Ü L Ü M S Ə Y İ N !

Üçüncü fəsil

Əgər siz bunu etmirsinizsə,

xoşagəlməz hallar uzaqda deyil

1898 -ci ilin sonlarında Nyu-York ştatının Oklend dairəsində faciəvi hadisə baş vermişdi. Bir ailədə uşaq ölmüşdü, dəfn elə həmin gün baş tutmalı idi və qonşular dəfndə iştirak etmək üçün hazırlaşmağa başladılar. Cim Farli tövləyə getdi ki, atı arabaya qoşsun. Torpaq qarla örtülmüşdü, şaxtalı hava dərini dişləyirdi. Onun cavan atı bir neçə gün idi ki, arabaya qoşulmurdu. Farli onu tövlədən həyətə su içirməyə çıxaranda at oynaqlayaraq atılıb-düşməyə başladı və gözlənilmədən dal ayaqları ilə şıllaq ataraq öz yiyəsini öldürdü. Beləliklə, Stouin Point adlı balaca kənddə bir dəfnin əvəzinə ikisi baş tutdu. Cim Farli özündən sonra üç azyaşlı oğlanla dul qadın, həm də bir neçə yüz dollar məbləğində sığorta qoymuşdu.

O vaxt yaşda hamıdan böyük olan Cimin 10 yaşı vardı. O, kərpic zavoduna işləməyə getdi – əl arabasında qum daşımaq, onu qəliblərə tökmək, kərpiclərin günün altında quruması üçün onları bir böyrü üstündən o biri böyrü üstünə çevirmək kimi işləri gördü. Uşağın yaxşı təhsil almaq üçün heç bir şansı yox idi; lakin o, irlandlıya xas olan hissiyyatla insanları özünə isinişdirməyi bacarırdı. Bir müddət sonra isə ictimai fəaliyyət yoluna qədəm qoyaraq özündə insan adlarını yadda saxlamaqla bağlı, hərfi mənada, fövqəltəbii qabiliyyət inkişaf etdirdi.

O, ali təhsil müəssisəsinin kandarını adlayıb heç vaxt içəri keçməmişdi. Bununla belə, 45 yaşı üçün dörd kollec onu alimlik dərəcələrinə layiq gördü. O, Demokratlar Partiyasının Milli Komitəsinin sədri və ABŞ- ın poçt naziri oldu.

Mən bir dəfə Cim Farlidən müsahibə almışdım və ondan uğurunun sirri haqqında soruşdum. O cavab verdi: “İnadkar əmək”. Buna mən belə cavab verdim: “Siz zarafat edirsiniz!”

Onda o, öz uğuru ilə bağlı mənim nə fikirləşdiyimlə maraqlandı. Mən dedim: “Ona görə ki siz on min adama, zənn edirəm, onların hər birinin adını çəkməklə müraciət edə bilərsiniz”.

“Yox, siz səhv edirsiniz, – deyə o etiraz etdi, – mən adı ilə əlli min adamı çağıra bilərəm”.

Bununla bağlı yanlışlığa dalmayın. Cənab Farlinin məhz bu qabiliyyəti Franklin D.Ruzveltə Ağ Evə daxil olmağa kömək etdi.

Gips istehsalı üzrə konsernin sədri qismində səyahət etdiyi üç il ərzində və şəhər idarəsində işlədiyi illərdə Cim Farli adların yadda saxlanması sistemini fikirləşib tapmışdı. Başlanğıcda sistem çox sadə idi. Yeni tanışlıq başlamaq lazım gələndə o, həmin adamın tam adı, onun ailəsinin sayı, məşğuliyyət növü və siyasi baxışlarının xarakteri haqqında xəbər tuturdu. O, bütün bu faktlardan öz şüurunda bütöv bir mənzərə yaradırdı və həmin adamla növbəti dəfə, hətta bir ildən sonra da rastlaşanda asanca onun çiynini şappıldada, onun həyat yoldaşı və uşaqlarının sağlamlığı ilə maraqlana və evinin arxasındakı bağçada qızılgül kolunun özünü necə hiss elədiyi ilə bağlı sorğu-suala tuta bilərdi. Onun sonralar öz işlərində belə uğurlu olması təəccüblü deyil.

1932-ci il prezident seçkilərində Ruzveltin seçkiqabağı kampaniyasından

bir neçə ay əvvəl Cim Farli qərb və şimal -qərb ştatlarının hamısında yaşayan

adamlara hər gün bir neçə yüz məktub yazırdı. Sonra o, on iki gün ərzində arabalarda, qatarlarda, avtomobillərdə və qayıqlarda səyahət etməklə 12 min mil məsafə qət etmişdi, iyirmi ştatda olmuşdu. O, şəhərlərə və qəsəbələrə baş çəkir, adamlarla səhər yeməyi və lenç arxasında, çay süfrələri, yaxud nahar arxasında görüşür, onlarla ürək söhbətləri edirdi. O, bir dəqiqə də itirmədən səyahətinin növbəti məntəqəsinə doğru şütüyürdü.

O, şərqə qayıdan kimi ziyarət etdiyi hər şəhərdə bir nəfərə məktub yazaraq orada olan və söhbətdə iştirak edən adamların hamısının adlarının siyahısını göndərməyi xahiş edirdi. Yekun siyahıda minlərlə ad var idi və hər bir adam Cim Farlinin özündən şəxsi məktub aldı. Həmin məktublar dostcasına müraciətlə başlayırdı: "Əziz Bill", yaxud "Əziz Co" və həmişə də mütləq "Cim" imzası ilə tamamlanırdı.

Cim Farli çox erkən yaşlarında başa düşdü ki, orta təbəqəli adam dünyadakı adların hamısına birlikdə olduğundan çox, öz şəxsi adına bağlıdır. Bircə bu adı yadda saxlayın və ona müraciət edərkən sərbəst tələffüz edin və bununla da siz ona xoş və yaxşı təəssürat yaradan kompliment etmiş olursunuz.

Lakin onu yaddan çıxarın, yaxud tələffüz edəndə səhvə yol verin və siz yalnız bununla özünüzü əlverişsiz vəziyyətə qoymuş olacaqsınız. Mən bir dəfə Parisdə ictimaiyyət qarşısında çıxışlar kursunu təşkil edərkən şəhərdə yaşayan amerikalıların hamısına tipoqrafiya üsulu ilə surəti çıxarılmış məktub göndərdim. Fransız şrift yığıcısı adları yığarkən, təbii ki, onları təhrif etmişdi. Məktub ünvanlananlardan biri, iri Amerika bankının Paris filialının işlər müdiri cavab məktubunda məni öz adının yazılmasında yol verilmiş orfoqrafik səhvlərə görə o ki var tənbeh etdi.

Endrü Karneginin uğurunun səbəbi nə idi?

Onu polad kralı adlandırırdılar, ancaq o özü polad işində az şeydən baş çıxarırdı. Ona işləyən yüzlərlə adam polad haqqında ondan müqayisəolunmaz qədər çox bilirdilər. Amma Karnegi onların onu necə varlı edə biləcəklərini bilirdi. O, təşkilatçılıq hissini və anadangəlmə rəhbərlik vergisini çox erkən yaşlarında büruzə verdi. O, insanların öz adlarının onların həyatında necə istisnasız mühüm yer tutduğunu özü üçün hələ on yaşı olanda açmışdı. Və o, bu kəşfini əməkdaşlar qazanmaq üçün istifadə etdi. Bu bax belə baş vermişdi.

Həmin vaxtlar hələ balaca olanda və Şotlandiyada yaşayanda o, haradansa özünə bir ev dovşanı, daha dəqiq desək, dişi dovşan tapmışdı. Çox qısa müddətdən sonra o, bütöv bir doğum dovşan balasının yiyəsi oldu; amma onları yedizdirməyə heç nəyi yox idi. Əvəzində onun parlaq bir ideyası var idi. O, qonşu uşaqlara söz verdi ki, onlar dovşanlar üçün yonca və zəncirotu yığsalar, uşaqların şərəfinə dovşan balalarına onların adını qoyacaqdır.

Fikirləşdiyi elə bil sehr edilibmiş kimi alındı və Karnegi bunu həmişəlik yadında saxladı. O, üstündən uzun illər keçəndən sonra insan psixologiyasının bu xüsusiyyətini biznesdə istifadə edərək milyonlar qazandı. Məsələn, o, Pensilvaniya dəmir yollarına polad relslər satmaq istəyirdi. Pensilvaniya Reylroudun o vaxt prezidenti C.Edqar Tomson idi. Endrü Karnegi Pitsburqda nəhəng polad-prokat zavodu tikdirdi və onu Edqar Tomson Stil Vorks adlandırdı.

İndi isə baxaq görək siz tapmacanın cavabını tapa biləcəksinizmi. Pen-

silvaniyanın dəmir yoluna relslər lazım olanda, necə fikirləşirsiniz, o, bunu

kimdən alırdı? Smersdən? Ribekdən? Heç də yox. Siz cavabı tapmadınız. Bir dəfə də cəhd edin.

Polad vaqonların istehsalında birincilik uğrunda Corc Pullmenlə öz mübarizəsinin gedişində polad kralı öz dovşan dərsini yenə də xatırladı.

Karneginin nəzarəti altında olan Mərkəzi Nəqliyyat Kompaniyası Pullmenə məxsus olan kompaniya ilə müharibə aparırdı. Hər ikisi Yunion Pasifik Reylroud kompaniyasını polad vaqonlarla təchiz etmək kontraktını ələ keçirmək üçün bütün səylərini ortaya qoymuşdu. Özü də bu vaxt qiymətləri aşağı salaraq və bununla da qazanc götürməyə hər cür şansı məhv edərək bir-birini şallaqla mükafatlandırırdılar. Rəqiblərin hər ikisi Yunion Pasifikin idarə heyəti ilə görüşmək üçün Nyu-Yorka gəldi. Bir dəfə axşam Pullmenlə "Sent-Nikls" hotelində rastlaşan Karnegi dedi: "Axşamınız xeyir, cənab Pullmen! Biz sizinlə özümüzü axmaq yerinə hələ çox qoyacağıq?"

"Siz nəyi nəzərdə tutursunuz?" – soruşdu Pullmen.

Karnegi izah etdi ki, o, sahibkar kimi onların maraqlarının birləşdirilməsini nəzərdə tutur. O, bunun hazırda öz aralarında apardıqları rəqabətin qarşısında üstünlüyünü parıltılı ifadələrlə izah etdi. Pullmen çox diqqətlə qulaq asırdı, lakin Karneginin gətirdiyi dəlillərin doğruluğuna yalnız bir qədər sonra, ondan bunu soruşduqda tam əmin oldu: "Siz, Karnegi, həmin zavodun adını nə qoymaq istəyərdiniz?" Karneginin cavabı qətiyyən ləngimədi: "Əlbəttə ki, "Lyuks" səviyyəli yataq vaqonlarının istehsalı üzrə Pullmen Kompaniyası, bəs başqa necə ola bilər?"

Pullmenin sifəti çiçək açdı. "Gedək mənim nömrəmə, – dedi o, – hər şeyi ətraflı müzakirə edək". Və həmin müzakirə Amerika sənayesinin tarixində yeni səhifə açdı.

Məhz bu, öz dostlarının və kompanyonlarının adlarının yadda saxlanması və onlara ehtiram edilməsi siyasəti idi Endrü Karneginin adamlara rəhbərlik etməsinin sirlərindən biri. O, öz fəhlələrinə adları ilə müraciət edə bildiyi və işləri şəxsən özünün idarə etdiyi zaman ərzində bir tətilin də onun poladəritmə zavodlarında sobalarda alovu söndürmədiyi ilə fəxr edirdi.

Padorovski 18 isə əksinə, "Pullmen ad. Zavod"da hazırlanmış vaqonda işləyən zənci aşpaza "cənab Koners" deyə müraciət etməklə onun əhəmiyyət kəsb etdiyini aşpaza həmişə hiss etdirirdi. Padorovski özünün ağlasığmaz ifası ilə Atlantik okeanından tutmuş Sakit okeana qədər bütün ərazidə musiqi ictimaiyyətinin marağını və heyranlığını doğuraraq müxtəlif illərdə Amerikaya on beş dəfə səfər etmişdi. O, hər dəfə ayrıca bir vaqon-lyuksda, həmişə də mütləq eyni, onun konsertdən qayıdacağı vaxt üçün ən çox sevdiyi xörəyi hazırlayan aşpazla səyahət edirdi. Padorovski bu illər ərzində bir dəfə də olsun onu Amerikada qəbul edildiyi kimi, sadəcə olaraq, Corc çağırmamışdı. Padorovski özünün köhnə dəbli nəzakətliliyi ilə onu həmişə "cənab Koners" deyə ucaldırdı. Və bu, cənab Konersə xoş idi.

Adamlar öz adları ilə o qədər fəxr edirlər ki, onları istənilən qiymət bahasına

əbədiləşdirməyə can atırlar. Hətta qaraqışqırıqçı və tez özündən çıxan qoca

P.T.Barnum da onun adını davam etdirə biləcək oğlunun olmamasından çox

dərin kədərlənərək öz nəvəsi Silli K.Q.-yə, əgər o, Barnum familiyasını qəbul

etmiş olarsa, iyirmi beş min dollar təklif etmişdi.

İki yüz il əvvəl insanlar yazıçıların öz kitablarını onlara həsr etdiklərinə görə haqq ödəyirdi.

Kitabxanalar və muzeylər öz zəngin kolleksiyalarına görə adlarının gələcək nəsillərin yaddaşından silinə biləcəyi fikrini heç ağıllarına belə gətirməyən adamlara minnətdardır. Nyu-Yorkun ictimai kitabxanasında Astor və Leynoksun topladığı kitablar saxlanılır. Metropoliten Muzey Bencamin Altmanın və C.P.Morqanın adlarını əbədiləşdirir. Və demək olar, hər bir kilsə bu məbədin tikintisinə ianə verənlərin adları yerləşdirilmiş pəncərə vitrajları ilə bəzədilmişdir.

Adamların əksəriyyəti adları bu sadə səbəbə görə yadda saxlamır ki, onlar diqqətlərini cəmləmək, təkrar etmək və həmin adları yaddaşlarında silinməz şəkildə həkk etmək üçün kifayət edə biləcək zəruri vaxt və enerji ayırmırlar. Onlar özləri üçün üzrxahlıq tapırlar ki, həddən artıq məşğuldurlar. Lakin onlar, çox güman ki, Franklin D.Ruzveltdən çox məşğul deyillər. O isə adları yadında saxlamaq və kontakta girməli olduğu ustalara hətta adları ilə müraciət etməyə vaxt tapır.

Misal üçün, "Kraysler" firması Ruzvelt üçün xüsusi avtomobil hazırlamışdı. V.B.Çemberlen mexaniklərdən biri ilə həmin maşında Ağ Evə gəlmişdi. Cənab Çemberlenin bu ziyarətiylə bağlı yazdığı məktub mənim qarşımdadır. "Mən prezident Ruzveltə bir çox qeyri- adi avadanlığı olan avtomobillə davranmağı öyrətdim, o isə mənə insanlarla davranmağın incə sənətini öyrətdi.

Mən Ağ Evə gəlib çıxanda prezident bizi çox mehribanlıqla qarşıladı və əla əhvali-ruhiyyədə idi. O elə ilk baxışdan mənə adımla müraciət edərək, özümü azad, sərbəst hiss etməyimə imkan verdi və ona göstərməli, yaxud izah etməli olacağım hər şeyə çox canlı maraq göstərməsi məndə xüsusilə güclü təəssürat yaratdı. Avtomobil elə konstruksiyalaşdırılmışdı ki, onu istisnasız olaraq yalnız əllərlə idarə etmək mümkün idi. Yığışan çoxsaylı adam qeyri-adi maşını gözdən keçirirdi. Prezident dedi: "Görürəm ki, bu, sadəcə olaraq, möhtəşəmdir. Sizə ancaq düyməni basmaq qalır və siz artıq onu sürürsünüz. Siz maşını xüsusi güc vermədən sürə bilərsiniz. Bu, əzəmətlidir! Buna bənzər heç nə görməmişdim! İşdə özünü necə göstərdiyinə baxmaq üçün ondan tez baş açmaq istəyərdim".

Maşına heyran qalan Ruzvelt əməkdaşlarının və dostlarının yanında mənə dedi: "Cənab Çemberlen, bu avtomobilin işlənib hazırlanmasına sərf etdiyiniz vaxta və səylərə görə sizə fövqəladə dərəcədə minnətdaram. Bu, böyük və çox gözəl yerinə yetirilmiş işdir". O, radiatora, arxa görüntü üçün xüsusi güzgülərə, saata, projektora və salonun daxili tərtibatına, sürücünün oturacağının rahatlığına və baqaj yerində hər birində onun monoqramı olan xüsusi çamadanlara heyran qalmışdı. O, mənim xüsusi olaraq onun üçün konstruksiyaya daxil etdiyim hər bir xırdalığa diqqət yetirdi. O, bunlara xanım Ruzveltin, xanım Perkinsin, əmək nazirinin, öz katibinin diqqətini cəlb etdi və hətta qoca yükdaşıyan zəncini də unutmayaraq ona dedi: "Corc, ələlxüsus da bu çamadanlara, lütfən, xüsusi qayğı göstərin".

Sürücülük dərsi başa çatanda prezident mənə bu sözlərlə müraciət etdi:

"Hə, cənab Çemberlen, Federal Ehtiyat Sistemi artıq otuz dəqiqədir məni

gözləyir. Zənn edirəm ki, mənə işə qayıtmaq lazımdır".

Özümlə ora apardığım mexaniki Ruzveltə biz ora gəlib çatanda təqdim etmişdilər. O, söhbətdə bir dəfə də olsun iştirak etməmişdi və prezident onun adını yalnız bir dəfə eşitmişdi. Bu, utancaq, həmişə arxada dayanan bir cavan oğlan idi. Amma prezident bizi buraxmazdan əvvəl adı ilə çağıraraq ona müraciət elədi, əlini sıxdı və Vaşinqtona gəldiyinə görə təşəkkür etdi. Bu təşəkkürdə formal heç nə yox idi. O, həqiqətən də, nəyi hiss edirdisə, onu da deyirdi. Və mən bunu duydum. Nyu-Yorka qayıdandan bir neçə gün sonra mən prezident Ruzveltdən öz avtoqrafı ilə onun fotoşəklini və kiçik minnətdarlıq məktubunu aldım ki, burada o, əməkdaşlığa görə mənə bir daha öz minnətdarlığını bildirirdi. Onun bütün bunlara necə vaxt tapdığı mənim üçün sirr qalır".

Franklin D.Ruzvelt bilirdi ki, insanları öz tərəfinə çəkməyin ən adi, eyni zamanda da ən vacib yolu adların yadda saxlanması və adama özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss etdirməkdir. Bəs biz hamımız bu yoldan istifadə edirikmi? Hətta bir-birimizə yalnız qarşılıqlı surətdə təqdim olunduğumuz və bir neçə dəqiqə çəkən laqqırtıdan ibarət olan qısa görüşlərdən sonra vidalaşanda da siz yeni tanışın adını yadınıza salmaq iqtidarında olmursunuz.

Siyasi savadın ilk dərslərindən biri budur: "Seçicinin adını yadınızda saxlayın – bu, dövləti idarə etmək məharətidir. Unutmaq – bu, yaddan çıxarılmaq deməkdir".

İşgüzar həyatda və xüsusi kontaktlarda lazım olan adı yada salmaq bacarığı, demək olar, siyasətdə olduğu qədər vacibdir.

Fransanın imperatoru və qüdrətli Napoleonun qardaşı oğlu III Napoleon bununla fəxr edirdi ki, monarx kimi onu əhatə edən qayğılara baxmayaraq, hətta bir dəfə də rastlaşdığı istənilən adamın adını yadına salmağa qabildir. O, buna necə müvəffəq olurdu? Çox sadə. Əgər o, kifayət edəcək qədər aydın tələffüz olunmayan ad eşidirdisə, onda deyirdi: "Üzr istəyirəm, mən sizin adınızı yaxşı eşitmədim". Adın qeyri-adi olduğu hallarda o soruşurdu: "Adınız necə yazılır?" Söhbət əsnasında o, indicə eşitdiyi adı bir neçə dəfə təkrar etməyə, beynində isə onu yeni tanışın hansısa səciyyəvi xüsusiyyəti, sifətinin ifadəsi və ya adamın ümumi görkəmiylə əlaqələndirməyə çalışırdı. Əgər yeni adam əhəmiyyətli şəxs olardısa, Napoleon onun adını yadda saxlamaq üçün əlavə səylər göstərirdi. İmperator əlahəzrətləri tək qalan kimi bu adı kağız vərəqinə yazır, sonra diqqətini cəmləşdirərək onun cizgilərinə zillənir, onu öz yaddaşına həkk edir və kağızı cırıb atırdı. Bu üsulla o, buna nail olurdu ki, görmə və eşitmə duyğuları lazım olan adı yaxşı qoruyub saxlayırdı.

"Bütün bunlar çox vaxt aparır, lakin "yaxşı maneraladır", – demişdi Emerson, – xırda qurbanlar tələb edir".

Beləliklə, əgər siz adamları özünüzə yaxınlaşdırmaq istəyirsinizsə, 3-cü qaydaya əməl edin:

Yadda saxlayın ki, adam üçün öz adının səsi insan nitqində ən şirin və ən vacib səsdir.

Dördüncü fəsil

Yaxşı həmsöhbət olmağın

ən asan üsulu

Bu yaxınlarda məni bric oyununa dəvət etmişdilər. Mən bric oynamıram.

Və dəvət olunanlar arasında bir sarışın xanım var idi ki, o da mənim kimi bric

oynamırdı. Mənim nə vaxtsa Louell Tomasın yanında işlər müdiri olduğumu, onun o vaxt nəşr etdirdiyi illüstrasiyalı səyahət əhvalatlarının hazırlanmasında ona kömək edərək Avropada çox səyahət etdiyimi biləndə xanım dedi: "Cənab Karnegi, vəsf etdiyiniz o möcüzəli yerlərin hamısı, orada gördüyünüz abidələr haqqında, lütfən, mənə danışın".

Biz divanda əyləşdik və xanım bildirdi ki, bu yaxınlarda əri ilə Afrikaya səyahətdən qayıdıb. "Afrika! – deyə mən heyrətləndim. – Necə də maraqlıdır! Afrikanı görməyi mən həmişə arzulamışam; lakin Əlcəzairdə 24 dəfə yolüstü dayanmağımı hesaba almasaq, orada bir dəfə də olmamışam. Deyin, bəs iri heyvanların olduğu yerlərə getmək sizə nəsib oldumu? Hə! Bəxtəvərliyə bir bax! Mən sizə qibtə edirəm. Mənə Afrika haqqında danışın da".

Bu, düz 45 dəqiqə davam elədi. Xanım haralarda olduğum və nələri gördüyüm haqqında bir daha məndən heç nə soruşmadı. O artıq məndən səyahətlərim barədə söhbət eşitmək istəyi ilə alovlanmırdı. Ona lazım olan nə vardısa – ona maraqla qulaq asacaq, qarşısında lovğalana və olduğu yerlər haqqında danışa biləcəyi dinləyici idi.

Bu cür davranış üslubu qeyri-adidirmi? Əsla yox. Bir çox adamlar özlərini elə bu cür aparır. Məsələn, nyu-yorklu kitab naşiri Qrinberqin bu yaxınlarda verdiyi naharda mən bir məşhur botaniklə tanış oldum. Buna qədər mənə botaniklə söhbət etmək heç vaxt nəsib olmamışdı və mən onun maraqlı adam olduğunu gördüm.

Mən stulun lap ucunda oturmuşdum və o, həşiş və Lyüter Berbank haqqında, ev oranjereyaları barədə danışarkən mən, hərfi mənada, ağzıaçıq halda ona qulaq asırdım. O hətta adi kartofla bağlı da heyrətamiz fakt danışdı. Mənim özümün kiçik ev oranjereyam var idi və botanik o qədər lütfkar idi ki, güllərə qulluqla bağlı meydana çıxan çətinlikləri necə həll etmək lazım olduğunu da mənə izah etdi.Biz başqa on iki personanın da iştirak etdiyi dəvətli naharda idik. Lakin mən çox kobud şəkildə kübar davranışın bütün qaydalarını pozaraq heç kimə diqqət yetirmirdim və botaniklə bütöv bir saat söhbət elədim. İştirak edənlərin hamısı ilə görüşüb məclisi tərk edəndə artıq gecəyarı idi. Mən gedəndən sonra botanik evin yiyəsinə müraciət etmişdi və mənim ünvanıma bir neçə kompliment demişdi. Demə, mən – çox güclü qıcıqlandırıcıyam, mən – bu cür və o cürəm və əvvəl-axır bəlli olur ki, bütün bunlarla yanaşı, mən – çox maraqlı həmsöhbətəm.

Çox maraqlı həmsöhbət? Mən! Nə cür? Mən, ümumiyyətlə, heç nə deməmişdim. Hətta istəsəydim belə, ağıllı-başlı nəsə deyə bilməzdim, çünki botanikadan pinqvinlərin anatomiyasından olduğundan çox baş çıxara bilmirəm. Mənim etdiyim yeganə bir şey – bu, zəifləməyən diqqətlə qulaq asmaq idi. Qulaq asırdım, çünki doğrudan- doğruya maraqlı idi. Və botanik bunu hiss edirdi. Bu, təbii ki, ona xoş gəlirdi. Belə qulaq asmaq – bu, bizim nə vaxtsa edə biləcəyimiz ən böyük komplimentdir. "İnsan varlıqlarının çox azı, – deyə Cek Vudvord öz əsərlərinin birində yazırdı, – heyran qalan diqqətin məddahlığı qarşısında duruş gətirməyə qabildir". (Cek Vudvord, "Sevgidə təcrübəsiz olanlar")

Mən isə hətta "heyran qalan diqqətdən" də çox etmişdim. Mən vidalaşanda

onunla söhbətin mənim üçün fövqəladə dərəcədə maraqlı və faydalı olduğunu

deməklə öz razı qalmağımda səmimi və təriflərimdə səxavətli idim. Və bu,

həqiqətən də, belə idi. Mən ona dedim ki, onun erudisiyasına malik olmağı arzulayardım. Və həqiqətən də, arzulayırdım.
Bunu da dedim ki, onunla çəmənlikdə və zəmilərdə gəzmək istəyərdim. Və mən bunu, həqiqətən də, istəyirdim. Nəhayət, botanikə dedim ki, onunla mütləq bir dəfə də görüşməliyəm. Və bu da səmimi idi.

Nəticədə o, məni yaxşı həmsöhbət kimi qəbul etdi, hərçənd gerçəklikdə mən yalnız yaxşı dinləyici idim və öz diqqətimlə onun söhbətini ilhamlandırırdım.

Bəs uğurlu işgüzar danışıqların sirri nədə gizlənir? Çarlz U.Eliot kimi dahi alimin rəyinə görə, "işgüzar kontaktlarda uğur gətirən heç bir sirr yoxdur... Sizinlə söhbət edənə istisnasız diqqət – vacib və lazım olan bax budur. Bunun kimi xoşa gələn başqa heç nə yoxdur".

Bu, öz-özlüyündə aydın olan həqiqətdir, elə deyilmi? Onu başa düşmək üçün dörd il Harvardda elmləri öyrənməyə dəyməz. Və bununla belə, həm mən, həm də siz elə mağaza mülkiyyətçilərini tanıyırıq ki, onlar bu qaydanı saya almırlar. Onlar çox böyük tikililəri icarəyə götürürlər, əla mallar alırlar, vitrinləri cazibədar qururlar, reklama yüzlərlə dollar xərcləyirlər, bütün bunların ardınca isə alıcını diqqətlə dinləmək üçün ağlı çatışmayan, alıcı ilə mübahisə edən, onu öz sözləriylə əsəbiləşdirən, alıcını mağazadan rədd olub getməyə məcbur eləmək üçün əllərindən gələn hər şeyi edən satıcıları işə götürürlər.
Məsələn, götürək bizim kursların dinləyicisi cənab C.Vuttonun üzləşdiyi hadisəni.

Bir dəfə o, Nyu-Cersi ştatının Nyu -Ark şəhərində, dəniz yaxınlığındakı ticarət mərkəzində yerləşən universal mağazadan kostyum almışdı. Amma aldığı onu tezliklə məyus etdi: pencəyin rəngi gedirdi və köynəyinin boynunu bulayırdı. O, kostyumu götürərək mağazaya, onu aldığı satıcının yanına yollandı və məsələnin nə yerdə olduğunu danışdı. Mən deyirəm "danışdı". Bağışlayın, bu, əslində, olanı açıq-aşkar şişirtməkdir. O danışmağa yalnız cəhd edirdi. Amma danışa bilmirdi. Onun sözünü kəsdilər. "Biz minlərlə belə kostyum satırıq, – deyə satıcı bildirdi, – və bütün bu müddət ərzində bu, birinci iraddır". Bu, satıcının yalnız sözləri idi. Onun səsinin tonu qat-qat çox şey deyirdi. Onun çılğın səsində aşkar eşidilirdi: "Sən hər şeyi yalan deyirsən. Fikirləşirsən ki, bizdən nə isə qoparacaqsan? Ay-hay! Mən sənə qapının yerini göstərərəm".

Mübahisənin ən qızğın vaxtında ikinci satıcı yaxınlaşdı. "Tünd kostyumların hamısı başlanğıcda bir qədər rəng verir, – dedi o, – buna heç nə ilə kömək eləmək olmaz. Məsələ nə kostyumda, nə də onun qiymətindədir. Sadəcə olaraq, rəng belədir".

"Bu vaxt mən artıq qaynamaq dərəcəsinə qədər qızmışdım, – deyə cənab Vutton danışırdı, – birinci satıcı məni, mənim ləyaqət hissimi təhqir etdi. İkinci satıcı civildədi ki, ikinci növ mal almışam. Mən tamamilə özümdən çıxdım və kostyumu onların üstünə vızıldadıb cəhənnəm olmalarını bildirməyə hazır idim ki, gözlənilmədən şöbənin müdiri yaxınlaşdı. O, öz işini bilirdi. O, mənim ovqatımı tamamilə dəyişərək əsəbiləşmiş adamı qane edilmiş alıcıya çevirdi. O, bunu necə etdi? Üç əməli ilə:

Birincisi: o, mənim əhvalatımı əvvəldən axıra qədər dinlədi, bu vaxt ərzində bircə kəlmə belə sözümü kəsmədi.

İkincisi, mən sözümü qurtaranda və satıcılar mənim haqlı olmadığımı yenidən

sübut eləməyə başlayanda o, onlara etiraz edərək mənim nöqteyi-nəzər

mövqeyimdə dayandı. O təkcə kostyumun köynəyin yaxalığını batırdığı ilə bağlı dediklərimin ədalətli olduğunu sübut etmədi, həm də onların mağazasında nə vaxtsa aşağı keyfiyyətli mal satıldığı ilə bağlı faktı da açıqlandı.

Üçuncüsü, o etiraf etdi ki, meydana çıxan problemin səbəbini bilmir və mənə, sadəcə olaraq, təklif etdi: "Lütfən, deyin, mən sizin kostyumunuzla bağlı nə etməliyəm? Mən məhz o cür də hərəkət edəcəyəm".

Bundan bir neçə dəqiqə əvvəl mən bu lənətə gəlmiş kostyumu qaytarmağa hazır idim. Lakin indi cavab verdim ki, bircə onun fikrini bilmək istəyirəm – bu, həqiqətənmi müvəqqəti haldır və bunun öhdəsindən necə gəlmək lazımdır?

O, kostyumu bir həftə də geyinməyimi məsləhət gördü. "Əgər bulamaqda davam edərsə, gətirərsiniz və biz onu dəyişdirərik, – deyə o vəd etdi, – sizi bu qədər narahatlığa məruz qoyduğumuza görə son dərəcə təəssüflənirəm".

Mən mağazadan qane olunmuş halda çıxdım. Kostyum həftənin axırına yaxın tam qaydasına düşdü və mənim həmin mağazaya inamım bərpa olundu".

Bu adamın şöbəyə rəhbərlik etməsi heç də qəribə deyil, onun tabeçiliyində olanlara gəlincə isə, onlar... az qala deyəcəkdim ki, bütün ömürləri boyu elə sıravi satıcı qalacaqlar. Xeyr, qalmayacaqlar. Çox güman, onları qablaşdırma şöbəsinə keçirəcəklər ki, burada onlara heç vaxt alıcı ilə kontakta girmək lazım gəlməyəcək.

Tək bircə səbirli və onların halına yanan, əsəbi tənqidçi kral gürzəsi kimi üflənib şişənə və öz öldürücü arqumentlər zəhərini töküb qurtarana qədər dinməyən dinləyicinin olması ilə hətta əbədi şikayətçi və ən hiddətli tənqidçi də yüz dəfə sakitləşib yumşalacaqdır.

Misal üçün: Nyu-York telefon kompaniyasına bir neçə il əvvəl bəlli oldu ki, o, bu dünyada "telefonçu qızları" nə vaxtsa lənətləyən müştəri arasında ən kinlisinə xidmət göstərmək şərəfinə malikdir. O, həqiqətən də, lənətləyirdi. O, lənətə gəlmiş telefonu kökündən qoparıb tullamaqla hədələyirdi. O, bəzi hesabların saxta olduğunu bildirərək, onları ödəməkdən imtina edirdi. O, qəzetlərə məktublar yazırdı. O, İctimai Xidmət Komissiyasını saysız-hesabsız şikayətlərlə basdırmışdı və telefon kompaniyasına qarşı bir neçə məhkəmə işi başlamışdı.

Nəhayət, kompaniyanın ən məharətli "insident zərərsizləşdiricilərindən" biri həmin dəlisov sərsəmlə söhbətə göndərildi. "İnsidentlərin zərərsizləşdiricisi" qoca deyingənə ürəyini boşaltmağa imkan verərək onun hiddətli iradlarını səbirlə dinlədi. O qulaq asır, "hə" deyir və onun bəlalarına şərik çıxaraq halına yanırdı.

"O, ildırımtək çaxır və şimşək kimi guruldayırdı, mən isə onu üç saata yaxın dinlədim, – deyə o, bu hadisə ilə bağlı özü sonralar mənim siniflərimin birində danışırdı. – Mən onunla dörd dəfə söhbət elədim. Artıq üçüncü söhbətimizdə mən onun əsasını qoyduğu təşkilatın təsisçi- üzvü oldum. O, təşkilatın adını Telefon Abonentlərinin Müdafiəsi Assosiasiyası qoymuşdu. Həmin təşkilata daxil olandan sonra bildim ki, əsası qoyan hesaba alınmasa, bütün dünyada onun yeganə üzvü mənəm.

Mən bu adamı dinləyir və görüşlərin gedişində onun irəli sürdüyü ittiham-

ların hamısının bütün müddəaları üzrə halına yandığımı və dərdinə şərik

olduğumu ifadə edirdim. Telefon kompaniyasının heç bir nümayəndəsi heç vaxt

onunla bu ruhda söhbət etməmişdi və əvvəl-axır o, mənə, demək olar, dostcasına münasibət göstərməyə başladı.

Məni onun yanına gətirən əsas məsələ ilk görüşdə heç yada da salınmadı. İkinci və üçüncü görüşdə, əvəzində isə dördüncü görüşümüzdə mən sualı birdəfəlik və bütövlükdə həll etməyə müvəffəq oldum. Hesabların hamısı ödəndi və o, kompaniya ilə münaqişələrinin bütün müddəti ərzində ilk dəfə öz şikayətlərini geri götürdü".

Şübhəsiz ki, bu centlmen özünü ictimai hüquqların vicdansız istismardan müdafiəsinin yükünü üzərinə götürmüş bir cəngavər kimi görürdü. O, mahiyyət etibarilə özünün əhəmiyyət kəsb etdiyi hissini əldə etməyə can atırdı. O, bunu öz hiddətini və protestini bildirməklə alırdı.

Lakin kompaniyanın nümayəndəsi ona özünün vacibliyini və əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləməyə imkan verən kimi onun özünü qürurlu göstərməsi tüstü kimi uçub dağıldı.

Bir neçə il əvvəl hiddətlənmiş müştəri səhər vaxtlarında dünyanın ən iri təchizatçısı olan Detmer yun kompaniyasının əsasını qoyan Culian F.Detmerin kontorunda dəlisovluq edirdi.

"Bu adam bizə on beş dollar borclu idi, – deyə cənab Detmer mənə danışırdı. – Müştəri bunu təkzib edirdi, ancaq biz bilirdik ki, o səhv edir. Bizim kredit şöbəmizdən çox sayda məktub alandan sonra o, Çikaqoya gəldi və təkcə həmin hesabı ödəməyəcəyini deyil, həm də bundan sonra Detmer yun kompaniyasından heç bir dollarlıq da mal sifariş etməyəcəyini mənə bildirmək üçün kabinetimə soxuldu.

Onun demək istədiklərinin hamısını səbirlə dinlədim, hərçənd onun sözünü kəsmək istəyi məni bərk qıcıqlandırırdı, ancaq mən bunu etmədim, çünki başa düşürdüm ki, bununla konflikti yalnız dərinləşdirə bilərəm və ona ürəyindəkilərin hamısını deməyə imkan verdim. O, nəhayət, soyuyanda və nə isə anlamaq qabiliyyətində olanda sakitcə dedim: "Çikaqoya gəldiyinizə və bütün bunları mənə danışdığınıza görə sizə təşəkkür etmək istəyirəm. Siz mənə çox böyük xidmət göstərmiş oldunuz, çünki əgər bizim kredit şöbəmiz sizə xoşagəlməz hallar yaşatmışdırsa, şöbə bunu bizim başqa yaxşı sifarişçilərimizin də başına gətirə bilər. Bu isə elə sizinlə bağlı olduğu qədər də kədərli olardı. İnanın ki, bütün bunları mənə danışmaq sizə nə qədər vacib idisə, bu haqda sizdən eşitmək – mənə ondan da vacib idi".

O sanki məndən məhz bu cür sözləri eşidəcəyini gözləyirdi. Düşünürəm ki, işin bu cür istiqamət almasından o hətta bir az dilxor da olmuşdu, çünki o, Çikaqoya mənə bir-iki ağır söz deməyə gəlmişdi. Mən isə onunla qurşaq tutmaq əvəzinə, ona çox sağ ol deyirəm. Mən bu lənətə gəlmiş on beş dolları mühasibat kitablarından mütləq siləcəyimizə və o barədə unudacağımıza onu əmin etdim; çünki biz gözəl başa düşürük ki, bu səhvə, çox güman, onun kimi qənaətcil, ələl - xüsus da təkcə bir hesaba nəzarət edən adam tərəfindən yox, bizim minlərlə hesabı izləyən klerklərimiz tərəfindən yol verilib. Həm də dedim ki, onun halını başa düşürəm və əgər onun yerində olsaydım, çox güman, özümü eynilə bu cür hiss edərdim. Onun bundan sonra bizim xidmətlərimizdən istifadə etməyəcəyi ilə bağlı sözünə cavab olaraq ona sifarişçiləri yun parça ilə təchiz edən bir neçə başqa şirkətlə işləməyi də məsləhət gördüm.

Onun əvvəllər Çikaqoya gəldiyi vaxtlarda biz, adətən, birlikdə səhər yeməyi yeyirdik, buna görə mən bu dəfə də onu özümlə lençə dəvət elədim. O, dəvəti bir qədər sıxıntılı halda qəbul etdi, lakin biz kontora qayıdanda o, bizə indiyə qədər etdiklərindən də çox sifariş verdi. O, evinə yüngülləşmiş ürəklə və bizimlə münasibətlərdə eyni cür düzgün olmaq istəyi ilə qayıdaraq öz hesablarını yenidən gözdən keçirdi, it-bat olmuş 15 dollarlıq qəbzi tapıb, bizə həmin məbləğdə çeklə birlikdə öz üzrxahlıqlarını da göndərdi.

Sonralar, həyat yoldaşı ona oğul bəxş edəndə o, oğlunun ikinci adını Detmer qoydu və iyirmi iki il sonra öldüyü günə qədər bizim şirkətin dostu və müştərisi olaraq qaldı".

Çox illər bundan əvvəl alman emiqrantlarının bir yoxsul ailəsində məktəbdən sonra həftədə on beş sent müqabilində çörəkçinin dükanında pəncərələri yumalı olan oğlan yaşayırdı.

Bu adamlar o qədər yoxsul idilər ki, oğlan axşamlar zənbillə yanacaq anbarlarına aparan yola getmək, kömür daşıyan vaqonlardan tökülən kömür qırıntılarını yığmaq məcburiyyətində qalırdı. Edvard Bok adlı bu oğlanın məktəbdə altı sinifdən çox oxumaq imkanı olmadı. Lakin o, öz səyləri nəticəsində Amerika jurnalistikası tarixində ən uğurlu naşirlərdən birinə çevrildi. O, buna necə nail oldu? Bu, uzun əhvalatdır, lakin onun nədən başladığını qısaca nəql etmək olar. O, müdafiəsinə kitabda təsvir olunan prinsiplərin istifadə edilməsindən başladı.

O, on üç yaşında məktəbi bitirdi və Vestern- Yunion kontorunda altı dollar beş sent maaşla sifarişləri paylayan işlədi. Lakin o, təhsil haqqında fikirlərini bir an belə kənara qoymurdu. Əksinə, o, qəti şəkildə özünütəhsildən yapışdı. Gediş haqqı və yeməkdə qənaət edərək Amerika bioqrafik ensiklopediyasını almaq üçün pul yığa bildi. Kitabı aldıqdan sonra indiyə qədər eşidilməyən iş gördü. O, Amerikada ən məşhur adamların həyatını oxuyaraq, həmin adamlara öz uşaqlıq həyatı haqqında əlavə məlumat vermək xahişiylə məktub yazmağa özündə cəsarət tapdı. O, "yaxşı dinləyici" idi. O, öz sualları ilə çox məşhur olan adamları özləri haqqında danışmağa sövq edə bildi. O, həmin vaxt prezidentliyə namizəd olan general Ceyms A.Qarfildə məktub yazdı və doğrudanmı, onun bir vaxtlar kanalda barjaları dartdığını soruşdu, Qarfild ona cavab verdi. O, bir döyüşün tarixçəsi ilə bağlı suallarla general Qranta yazdı və Qrant döyüşün xəritəsini öz əliylə çəkib ona göndərdi və on dörd yaşlı oğlanı özü ilə nahara dəvət etdi, onunla bütün axşamı söhbət elədi.

O, Emersona yazdı və onda uşağa özü haqqında danışmaq istəyini oyatdı. Beləliklə, Vestern -Yuniondan sifariş paylayan oğlan tezliklə millətin ən şöhrətli adamlarının çoxu ilə dostlaşdı. Emerson, Filipp Bruks, Oliver Uendel Holms, Lonqfello və başqaları onun korrespondetləri oldu.

O, bu məşhur insanlarla yalnız məktublaşmadı, həm də məzuniyyətə çıxdığı vaxtda onların çoxunun yanına getdi və onların evində səmimi qonaqpərvərliklə qarşılandı.

Bu iş onda öz qüvvəsinə inam hissini artırdı və bu, öz-özlüyündə öl-

çüyəgəlməz nailiyyət idi. Həmin insanlarla tanışlıq isə onda bütün həyatını qəti

şəkildə dəyişən cizgilər və şöhrətpərəst niyyətlər meydana çıxartdı. Və bütün

bunlar, izin verin bunu bir daha təkrar edim, bizim bu səhifələrdə müzakirə etdiyimiz prinsiplərin tətbiq olunması sayəsində mümkün oldu.

Məşhurlardan alınan müsahibələrin sayına görə, çox güman, dünya çempionu olan Ayzek F.Markosson bir dəfə demişdi ki, bir çox adamlar özləri haqqında yalnız buna görə əlverişli təəssürat yarada bilmirlər ki, diqqətlə qulaq asmağı bacarmırlar. "Onların başı özlərinin nə deyəcəklərinə hazırlaşmağa o qədər qarışır ki, kar olurlar... Görkəmli adamlar mənə deyirdilər ki, yaxşı dinləyiciyə yaxşı danışandan çox üstünlük verirlər. Ancaq dinləmək qabiliyyəti, görünür, insan təbiətinin başqa dəyərli keyfiyyəti ilə müqayisədə daha nadir rast gəlinəndir".

Yaxşı dinləyici yalnız görkəmli adamlara yox, adilərə də lazımdır. "Rider Daycest"də bir dəfə deyildiyi kimi: "Həkimi bir çox adamlar çağırır, halbuki onlara lazım olan bir şey varsa, o da diqqətdir".

Vətəndaş müharibəsinin ən qorxulu günlərində Linkoln Sprinqfilddə (İllinoys ştatı) yaşayan bir köhnə dostuna məktub yazaraq ondan Vaşinqtona, onun yanına gəlməsini xahiş etmişdi. Linkoln yazırdı ki, onunla bəzi problemləri müzakirə etmək istəyir. Köhnə dost Ağ Evə gəldi və Linkoln quldarlığın ləğv edilməsi haqqında dekretin verilməsinin məqsədəmüvafiqliyi ilə bağlı onun qarşısında bir neçə saat mülahizə yürütdü. O, belə bir addımın lehinə və əleyhinə olan arqumentləri götür -qoy edirdi, sonra dostuna məktubları və qəzet məqalələrini oxudu – bunların bir qismində onu qulları azad etmədiyi üçün, digərlərində isə – onları azad etməyə hazırlaşdığına görə mühakimə edirdilər. Bu ruhda bir neçə saat mülahizə yürüdərək, Linkoln köhnə dostunun əlini ürəkdən sıxdı, ona xoş arzular dilədi və heç bu barədə nə fikirləşdiyini belə soruşmadan onu geri, İllinoysa yola saldı. "Belə görünürdü ki, söhbətini qurtarandan sonra o, nə isə bir yüngüllük hiss elədi", – deyə onun dostu xatırlayır. Linkoln heç kimin məsləhətinə möhtac deyildi. Ona, sadəcə olaraq, onun vəziyyətini başa düşə bilə-cək, dostcasına köklənmiş dinləyici lazım idi ki, onun qarşısında biz çətin vəziyyətə düşəndə möhtac olduğumuz kimi ürəyini boşalda bilsin. Hara baxırsan bax, başını hara çevirirsən çevir, hər yerdə – əsəbiləşmiş alıcıya, narazı işçiyə və ya incimiş dosta lazım olan budur.

Əgər adamların sizinlə ünsiyyətdən qaçmasına, sizin arxanızda gülüşməklərinə və hətta sizə nifrət etmələrinə necə nail olmağı bilmək istəyirsinizsə, budur sizin üçün əla resept: heç vaxt heç kəsi çox dinləməyin. Həmişə yalnız özünüz haqqında danışın. Başqa adamın danışdığı vaxt sizin başınıza hansısa bir fikir gəldisə, onun sözünü tamamlamasını gözləməyin. Axı o, kara gələ biləcək nə deyə bilər? Onun boş-boş çərənlədiklərini dinləmək sizin nəyinizə gərəkdir axı?! Onu yerinə oturdun – sözünü yarımçıq kəsin.

Bu növ adamlar sizə tanışdırmı? Mənə, əfsus ki, hə. Ən qəribəsi isə budur ki, onlardan bəzilərini adı Sosial Registrdə[19] çəkilir.

Onların hamısı istisnasız olaraq fövqəladə dərəcədə bezikdirici adamlardır. Onların özlərindən başı açılmayan sərxoşluğu, özlərinin istisnasız əhəmiyyət kəsb etmələri fikri dəhşətli dərəcədə təngə gətirir.

Yalnız özü haqqında danışan adam yalnız özü haqqında da düşünür. "Özü

haqqında danışan adam isə, – deyə Kolumbiya Universitetinin professoru Nikolas

Merrey Batler bildirir, – əlacsız cahildir. O, aldığı savadın nə qədər əhəmiyyətli olmasından asılı olmayaraq, cahildir".

Beləliklə, əgər siz yaxşı həmsöhbət olmağa can atırsınızsa, hər şeydən əvvəl, yaxşı dinləyici olun. Xanım Çarlz Northem Li ifadə etdiyi kimi: "Maraqlı olmaq üçün, maraqlanan olun". Elə suallar verin ki, həmsöhbət onlara məmnunluqla cavab versin. Onu özü haqqında, öz nailiyyətləri barədə söhbətə çəkin.

Yadda saxlayın, sizinlə danışan adam özü, öz arzuları və problemləri ilə sizin və sizin işlərinizlə bağlı olduğundan yüz dəfə çox maraqlanır. Onun üçün öz dişinin ağrısı Çində milyonlarla insanın həyatını aparan aclıqdan çox əhəmiyyət kəsb edir.

Boynunda çıxan çiban onu Afrikada baş verən qırx zəlzələdən daha çox maraqlandırır. Söhbəti başlamazdan əvvəl bu haqda düşünün.

Beləliklə, əgər siz adamları özünüzə yaxınlaşdırmaq istəyirsinizsə, 4-cü qaydaya əməl edin:

Yaxşı dinləyici olun. Başqalarını özləri haqda danışmağa şirnikləndirin.

Beşinci fəsil

İnsanları necə maraqlandırmalı

Oyster- Beydə Ruzveltlə görüşmək şərəfinə nail olanlar onun biliklərinin ge-niş dairəsi və müxtəlifliyinə heyran qalırdılar. "Gələn adam – kovboy və ya mustanqları ram edən, Nyu- Yorkdan olan ictimai xadim və ya diplomat, kim olursa olsun, – yazırdı Qamaliel Bredford, – Ruzvelt onların hər biriylə nə haqda danışmaq lazım olduğunu həmişə bilirdi". O, buna necə müvəffəq olurdu? Çox sadə. Qonağın ona baş çəkəcəyi gün ərəfəsində, axşamdan keçəndən sonra Ruzvelt, öz qənaətinə görə, qonaq üçün xüsusilə maraqlı ola biləcək məsələ üzrə ədəbiyyatın mütaliəsinə girişirdi. Çünki Ruzvelt rəhbərlərin hamısı kimi bilirdi ki, insanın ürəyinə aparan birbaşa yol – bu, onun ürəyinə ən yaxın olan şeylər haqqında söhbətdir.

Yel Universitetinin ekstraordinar ədəbiyyat professoru, çox mərhəmətli Uilyam Layon Felps həyatın bu dərsini çox erkən mənimsəmişdi. "Mənim səkkiz yaşım olanda uik-endi xalam Libbi Linsdeyin Stradforddakı evində keçirirdim, – deyə Uilyam L.Felps özünün "İnsan təbiəti" essesində yazır. – Bir gün axşam ona ortayaşlı bir cənab baş çəkdi. Xalamla bir-birinə lütfkarcasına dil tökmək yarışından sonra o, mənə də diqqət yetirdi. Belə alınmışdı ki, həmin dövrdə mən qayıqlara bərk aludə olmuşdum və bizim qonaq söhbəti mənim üçün bu qədər maraqlı olan mövzuya istiqamətləndirdi. O gedəndən sonra mən onun haqqında xalama heyranlıqla o necə də gözəl insandır deyirdim! Və o, qayıqlardan nə yaxşı baş çıxarır, lakin xalam mənə bildirdi ki, o, Nyu -Yorkda yaşayan hüquqşünasdır və heç vaxt qayıqlarla əlaqəli bir işi olmayıb və heç vaxt da onlara azacıq da olsa maraq göstərməyib. "Bəs onda o, niyə bütün axşamı qayıqlar barədə danışırdı?!"

– Ona görə ki o, centlmendir. O gördü ki, sən qayıqlara aludə olmusan və bunun sənin üçün maraqlı və xoş olduğunu bildiyindən, sənin xoşuna gəlməyə çalışaraq səninlə bu mövzuda söhbət etdi.

– Mən xalamın bu sözlərini heç vaxt unutmurdum, – deyə U.L.Felps yekunlaşdırır.

Mən bu fəsli yazdığım vaxt qarşımda Edvard L.Çelifin, boy-skautlar

hərəkatının fəalının məktubu vardır.

“Bir dəfə mənim kimin isə xoşniyyətli dəstəyinə ehtiyacım meydana çıxmışdı, – yazır cənab Çelif. – Avropada boy-skautların beynəlxalq toplantısı keçirilməli idi və mən Amerikanın iri kompaniyalarından birinin prezidentindən mənim oğlanlarımdan birinin ora getmək xərcini çəkməyi xahiş eləmək qərarına gəldim.

Xoşbəxtlikdən, elə həmin centlmenin yanına getməzdən əvvəl mənə bunu eşitmək nəsib oldu ki, o, bir dəfə milyon dollar məbləğində çek imzalayıb və həmin çek ödəndikdən sonra onu çərçivəyə saldıraraq öz kabinetində asıb.

Və onun kabinetinə girəndə etdiyim ilk xahiş – həmin unikal çekə baxmağa ondan izin istəməyim oldu. Bir milyon dollar məbləğində çek! O, çeki mənə aşkar məmnunluqla göstərdi. Mən heyran qaldığımı ifadə etdim və həmin çekin imzalanması ilə bağlı əhvalatın necə baş verdiyini mənə təfsilatıyla danışmasını xahiş elədim.

Siz diqqət yetirdiniz ki, cənab Çelif söhbətini boy- skaut hərəkatı və onların Avropada baş tutmalı olan toplantısı – yəni onun özünə lazım olan haqqında danışmaqla başlamadı. O, söhbəti öz həmsöhbətinin maraq dairəsinə aid olan mövzu ilə başladı. Və nəticələr özünü çox gözlətmədi: bir müddət keçəndən sonra həmsöhbətim qeyd etdi: “Hə, yeri gəlmişkən, siz mənimlə nə haqda danışmaq istəyirdiniz?””

Mən məsələni ona izah etdim.

Bu, mənim üçün böyük sürpriz idi ki, – deyə cənab Çelif davam edir, – o yalnız xahiş etdiyimə deyil, ondan da çoxa razılıq verdi. Mən ondan Avropaya yalnız bir nəfəri göndərməyi xahiş edirdim, o isə beş nəfəri və məni də onlarla birlikdə göndərərək, mənə min dollar məbləğində kredit məktubu verdi ki, biz Avropada yeddi həftə ərzində qonaq olaq. O, mənə həm də öz firmasının Avropada nümayəndəliyinə təqdim etməyim üçün bizi qarşılamaları və xidmət göstərməli olduqlarını tapşıran zəmanət məktubu da verdi. O, Parisdə özü bizi qarşıladı və şəhəri gəzdirdi. Sonralar o, həmin oğlanlardan bir neçəsinə, valideynləri sıxıntılı vəziyyətdə olanlara iş verdi və indiyə qədər də bizim qrupun aktivindədir.

Amma onun ürəyinə belə yaxın olan və ani olaraq onda ilıq hisslər doğura bilən mövzu barədə eşitmiş olmasaydım, zənn edirəm ki, ona yaxınlıq tapmaq mənə on dəfə çətin olardı”.

İnsan ünsiyyətinin bu çox qiymətli texnikası biznesdə öz yerini tapa bilərmi? Gəlin baxaq. Götürək Henri C.Düvernuanın nümunəsini. Düvernua və oğlanları – bu, Nyu-Yorkda yüksək səviyyəli çörək istehsalçılarından biridir.

Cənab Düvernua Nyu-Yorkun hotellərindən birini çörəklə təchiz etmək sifarişini almağa çalışırdı. O, dörd il ərzində hər həftə hotelin direktorunun qəbulunda olurdu. O, direktorun iştirak etdiyi ictimai tədbirlərdə olmağa çalışırdı. O hətta həmin hoteldə otaq da kirayə götürmüşdü və öz işlərini qaydaya salmaq ümidiylə orada yaşayırdı. Amma heç nəyin xeyri yox idi.

“İnsan münasibətləri kursunu öyrənəndən sonra, – deyə cənab Düvernua

nəql edirdi, – mən başa düşdüm ki, taktikanı dəyişmək lazımdır. Bu adamı nəyin

maraqlandırdığını, onun hər şeydən bərk nəyə aludə olduğunu öyrənməyi qərara

aldım. Tezliklə mənə bəlli oldu ki, o, hotel mülkiyyətçilərinin “Amerika

qonaqpərvərliyi” adlandırılan cəmiyyətinə daxildir. Həm də o yalnız bu

cəmiyyətə daxil deyil, həm də özünün qaynayıb -daşan entuziazmı sayəsində onun prezidenti, həmçinin də Hotel Mülkiyyətçilərinin Beynəlxalq Cəmiyyətinin prezidenti olmuşdu. Bu cəmiyyətlərin qurultaylarının harada keçirilməsindən asılı olmayaraq, o, əgər bunun üçün ona dağları aşmaq və dəniz və səhralardan keçmək lazım gələrdisə də, mütləq onlarda iştirak edirdi. Beləliklə, mən onu növbəti dəfə görəndə həmin cəmiyyətin fəaliyyəti barədə söhbətə başladım. Necə gur cavab reaksiyası doğurdu! Necə bir cavab! O, məftunluqdan, demək olar, titrəyən səslə öz cəmiyyəti haqqında yarım saat danışdı. Həmin gün onun təşkilatını tərk etməzdən əvvəl mən əyani surətdə əmin olmaq imkanı əldə etdim ki, cəmiyyət onun hobbisi, onun həyatının əsas şövqü idi. Onu da deyim ki, bu dəfə mən çörək barədə bir söz belə danışmadım. Amma üstündən bir neçə gün keçəndən sonra onun hotelinin qulluqçusu zəng vurdu və məhsulun nümunələri və qiymət siyahıları ilə gəlməyimi xahiş elədi.

"Bilmirəm, siz qocanın başına nə iş açmısınız, – dedi o, – lakin o, sizdən başqa heç kəs barədə eşitmək belə istəmir".

Buna yaxşı-yaxşı diqqət verin! Mən bu adamın qulağını dörd il ərzində ondan sifariş almaq istəyim barədə söhbətlərlə doldururdum və bir o qədər də dolduracaqdım, əgər zəhmət çəkib onun nə ilə maraqlandığı və nə barədə söhbət etməyi xoşladığını öyrənməsəydim".

Beləliklə, əgər siz adamları özünüzə yaxınlaşdırmaq istəyirsinizsə, 5-ci qaydaya əməl edin:

Həmsöhbətinizin maraqları dairəsinə daxil olanla bağlı söhbət aparın! Altıncı fəsil

İnsanları özünüzə dərhal necə yaxınlaşdırmalı

Mən Nyu-Yorkda Üçüncü küçə ilə Səkkizinci avenyunun tinindəki poçtamtda, sifarişli məktubu göndərmək üçün növbədə dayanmışdım. Diqqət yetirdim ki, məktubların qeydiyyata alınması yerində oturan klerki öz işi bezdirib – zərflərin çəkisini ölçmək, marka satmaq, qalığı qaytarmaq, qəbz yazıb vermək – ildən-ilə eyni bir monoton darıxdırıcı iş. Özlüyümdə fikirləşdim: "Bu oğlanın mənə yaxşı münasibət göstərməsinə çalışmalıyam. Bunun üçün ona xoşagələn nə isə deməliyəm, öz barəmdə yox, onun haqqında. Beləliklə, özümdən soruşdum, – onda nə var ki, buna səmimi heyran qalmaq olardı?"

Bu cür suallara bəzən cavab tapmaq çox da asan deyil, ələlxüsus da kifayət edəcək qədər təcrübəyə malik olmayanda. Lakin haqqında danışdığım halda bu heç bir çətinlik törətmirdi, çünki dərhal gözümə məndə hədsiz heyranlıq hissi meydana çıxaran bir şey dəydi.

"Necə də istəyərdim ki, mənim də sizdəki kimi gözəl saçlarım olsun!" – deyə o, mənim zərfimi tərəzidə çəkəndə dilləndim.

O, yüngülcə səksənib mənə baxdı, sifəti təbəssümlə nurlandı. "Siz nə danışırsınız, – dedi, – indi onlar əvvəllər olduğu kimi yaxşı deyillər". Mən onu inandırdım ki, saçları keçmiş gözəlliyinin bir hissəsini itirmiş olsa da, bununla belə, onlar hələ çox gözəldir. O, fövqəladə dərəcədə məmnun olmuşdu. Biz bir az da söhbət etdik və onun mənə dediyi son sözlər bunlar oldu: "Mənim saçlarım çoxlarının xoşuna gəlir".

Mərc kəsirəm ki, bu oğlan həmin gün lençə sanki havada addımlayırmış kimi gedirdi. Mərc kəsirəm ki, axşam evə qayıdanda o, həyat yoldaşına bunu danışmışdı. Mərc kəsirəm ki, o, güzgüdə özünə baxmışdı və demişdi: "Mənim, həqiqətən də, gözəl saçlarım var".

Bir dəfə mən bu əhvalatı tədbirdə danışdım və iştirak edənlərdən biri məndən soruşdu: "Bəs sizə ondan nə lazım idi?"

Ondan mənə nə lazım idi!!! Mən ondan nə almağa çalışırdım!!!

Əgər biz yalnız özümüz üçün nə isə bir fayda əldə etmək lazım gələndə mərhəmət və minnətdarlıq şüalandıra bilən qədər eqoistiksə, əgər bizim qəlblərimiz bürüşmüş turş alma kimidirsə, onda bizi mütləq bizim tamamilə layiq olduğumuz müflislik gözləyir.

Ah, əlbəttə, həmin oğlandan mən mütləq nəsə almaq istəyirdim. Lakin bu nə isə qiyməti olmayan şey idi və mən onu aldım – bu hissi aldım ki, həmin oğlana əvəzində onun mənə heç nə verə bilməyəcəyini verdim. Bu cür hiss onu həyata gətirən hadisə keçəndən sonra hələ uzun müddət işıq saçır və mahnı oxuyur.

İnsan davranışının ən vacib bir qanunu var. Əgər ona əməl edəriksə, onda biz heç vaxt xoşagəlməz vəziyyətə düşmərik. Çünki o, sizə saysız- hesabsız dost və daimi firavanlıq təmin edəcəkdir. Lakin onu pozmağımıza bəndik ki, biz dərhal sonsuz xoşagəlməz hadisələr zolağına düşürük. Həmin qanun deyir: həmişə elə hərəkət et ki, başqasında özünün əhəmiyyət kəsb etdiyi ilə bağlı təəssürat yaransın. Professor Con Dyüi demişdir: "Öz əhəmiyyətinin etiraf olunduğu ilə bağlı ehtiraslı hiss insan təbiətinin ən dərin prinsipidir". Mən artıq göstərmişəm ki, məhz bu niyyət bizi heyvanlardan fərqləndirir, ona cavab olaraq meydana çıxan sivilizasiyaya həyatı o verib.

Filosoflar insanlar arasında qarşılıqlı münasibətlərin qanunları üzərində min illərlə düşünüblər və bütün bu dəllallıqlardan ortaya yalnız bir vacib prinsip çıxarılıb. O, təzə deyildir. O, tarixin özü kimi qədimdir. İranda Zərdüşt ona əməl etməyi öyrədirdi. Hələ 24 yüzillik əvvəl onu Çində Konfutsi bərqərar edirdi, laoizmin banisi Lao-Tzı Xanya dərəsində öz şagirdlərinə bunu öyrədirdi. Budda onu Məsihdən beş əsr əvvəl müqəddəs Qanqın sahillərində yayırdı. İnduizmin müqəddəs kitabları insanlar arasında qarşılıqlı münasibətlərin qanunlarını İsa Məsih bunu İudeyanın daşlı təpələrində yayandan min il əvvəl öyrədirdi.

İsa Məsih bunu dünyada ən vacib fikirdə cəmləşdirdi: "Adamların sizinlə necə rəftar etməyini istəyərdinizsə, onlarla o cür də rəftar edin".

Siz ünsiyyətdə olduğunuz adamlardan razılıq almaq istəyirsiniz? Siz istəyirsiniz ki, olduğunuz kimi qiymətləndiriləsiniz? Siz özünüzün kiçik dairənizdə əhəmiyyət kəsb edən adam olmaq istəyirsiniz? Siz ucuz, yalançı, qulaq üçün xoş mədhiyyə eşitmək istəmirsiniz, bunun yerinə əhəmiyyət kəsb etmənizin səmimi etirafının həsrətindəsiniz? Siz istəyirsiniz ki, dostlarınız və işçiləriniz Çarlz Şvab kimi "öz razılıqlarında səmimi və tərifləndə səxavətli" olsunlar? Biz hamımız bunu istəyirik.

Beləliklə, Qızıl qaydaya tabe olaq və insanlara özümüz üçün əldə etmək istədiyimizi verək.

Necə? Nə vaxt? Harada? Cavab birdir! Həmişə və hər yerdə. Məsələn, mən radiomərkəzdə bir işçidən Henri Sauvenin kabinetinin nömrəsini soruşdum. Cavansayağı dəblə geyinmiş klerk özünün arayış vermək

manerası ilə, görünür, fəxr edirdi. O, dəqiq və aydın tərzdə bildirdi: “Henri Sauven (pauza), 18-ci mərtəbə (pauza), 1816-cı otaq”. Mən liftə tərəf yönəlmişdim, lakin sonra qayıtdım və dedim: “Sizi mənim sualıma verdiyiniz cavabın möhtəşəm üslubu ilə təbrik etmək istəyirəm. Cavab aydın və dəqiqdir və siz bunu, sadəcə olaraq, artistliklə edirsiniz. Beləsi çox rast gəlmir”.

O, məmnunluqdan işıqlanaraq pauzaları nə üçün etdiyini və hər bir ifadəni nə üçün başqa cür yox, məhz belə səsləndirdiyini mənə izah elədi. Mənim bir neçə sözüm onu başını bir qədər də dikəltməyə məcbur etdi. Mən isə on səkkizinci mərtəbəyə qalxa-qalxa belə hiss keçirirdim ki, insan sevincinin ümumi cəminə bu gün kiçicik bir zərrə əlavə etdim.

İnsanın əhəmiyyət kəsb etməsini etiraf etmək fəlsəfəsini həyata keçirməyə başlamaq üçün nə vaxtsa Fransaya səfir təyin ediləcəyinizi, yaxud “Elk-klub”da dəniz sahilində qonaqlıqlar keçirilməsi komitəsinin sədri seçiləcəyinizi gözləməyə lüzum yoxdur. Siz onun köməyi ilə hər gün möcüzələr yarada bilərsiniz.

Məsələn, əgər ofisiant sizə sifariş etdiyiniz fransızca qızardılmış kartof əvəzinə kartof püresi gətirirsə, gəlin deyək: “Narahat etdiyim üçün bağışlayın”... “Siz mərhəmət göstərib”... “Siz zəhmət çəkib”... və s. – bu kiçik lütfkarlıqlar gündəlik həyatın monoton işləyən mexanizmini yağ kimi yağlayır və hər şeydən başqa, yaxşı tərbiyənin əlamətidir.

Gəlin başqa bir illüstrasiyanı götürək. Siz nə vaxtsa Holl Keynin “Xristian”, “Hakim”, “Men adasından olan adam” kitablarını oxumusunuz? Onun romanlarını milyonlarla adam oxuyur, milyonlarla. O, dəmirçi oğlu idi. Onun məktəb təhsili səkkiz siniflə məhdudlaşmışdı, ancaq ölümü məqamında o, dünyanın nə vaxtsa tanıdığı ən varlı ədib idi.

Onun tarixçəsi belədir: Holl Keyn sonetləri və balladaları sevirdi, o, Dante Q.Rossettinin əsərlərinin hamısını, hərfi mənada, udmuşdu. O hətta onun qələmi altından çıxan şedevrlərə tərif oxuduğu kiçik bir əsər də yazdı və onun surətini Rossettinin özünə göndərdi. Rossetti heyran qalmışdı. “Mənim qabiliyyətlərimlə bağlı bu qədər yüksək rəyi olan cavan oğlan, – deyə Rossetti, çox güman, fikirləşmişdi, – özü gərək əsl ləl -cəvahir ola”. Beləliklə, Rossetti həmin dəmirçi oğlunu yanına, Londona dəvət elədi və onu öz katibi etdi. Bu, Holl Keynin həyatında dönüş nöqtəsi oldu, çünki öz yeni yerində o, tanınmış yazıçılarla hər gün görüşməyə başladı. Onların məsləhətini, öyüd-nəsihətini alan və onların dəstəyindən ilhamlanan Holl Keyn öz adını göyün yeddinci qatına qaldıran yazıçı karyerasına başladı.

Onun Men adasının Qrib Kestldəki evi Yer kürəsinin hər yerindən gələn turistlər üçün əsl Məkkə oldu və o, özündən sonra iki milyon beş yüz min dollar həcmində varidat qoydu. Ancaq, kim bilir, o, heç kimin tanımadığı dilənçi kimi də ölə bilərdi, əgər məşhur bir insanın qarşısında öz heyranlığını ifadə etdiyi esseni yazmasaydı.

İnsanın səmimi-qəlbdən etiraf etməsinin heyrətamiz gücü bax
bu cürdür.

Rossetti özünü əhəmiyyət kəsb edən adam hesab edirdi. Bu, qəribə də

deyil. Demək olar, hər kəs özünün əhəmiyyətli və özü də çox əhəmiyyətli

olduğunu hesab edir.

Bu, istənilən xalqda eynilə belədir.

Siz özünüzün yaponlar qarşısında üstünlüyünüzü hiss edirsinizmi? Ancaq eynilə bu qədər də şübhə yoxdur ki, yapon sizin qarşınızda, sözsüz, üstün olduğuna əmindir. Köhnə nəsildən olan yapon ağ adamla yapon xanımının rəqs etdiyini görsə, cin atına minər.

Siz zənn edirsiniz ki, indusdan yüksəkdə durursunuz? Bu, sizin hüqu-qunuzdur. Ancaq azı bir milyon indus sizin üzərinizdə elə bir həddi olmayan üstünlük hiss edir ki, üstünə sizin kafir kölgənizin düşməsiylə murdarlanan yeməyə heç əlini də vurmaz.

Siz özünüzün eskimoslar qarşısında üstünlüyünüzü hiss edirsiniz? Yenə də bu, sizin ayrılmaz hüququnuzdur. Ancaq eskimosların sizin haqqınızda nə düşündüklərini bilmək sizə, çətin ki, xoş gələcək. Eskimosların arasında anadangəlmə avara, heç nəyə gərək olmayan avaralar, ümumiyyətlə, işləmək istəməyənlər nadir hal deyil. Eskimoslar onları "ağ adamlar", yəni onları son dərəcə nifrət ifadə edən sözlərlə adlandırırlar.

Hər bir xalq başqa xalqlar qarşısında özünün üstün olduğuna əmindir. Patriotik hisslər və müharibələr öz başlanğıcını bu əminlikdən götürür.

Mübahisəolunmaz həqiqət budur ki, rastlaşdığınız hər bir kəs nədəsə sizin qarşınızda öz üstünlüyünü hiss edir. Və onun qəlbinə ən düzgün yol – ona incə şəkildə anlatmaqdır ki, siz onun öz kiçik dünyasında əhəmiyyət kəsb etdiyini etiraf edirsiniz və bu etiraf tamamilə səmimidir.

Emersonun sözlərini xatırlayın: "Rast gəldiyim hər bir adam hansısa bir sahədə məni üstələyir və mən ondan öyrənməyə hazıram".

Lakin bu təzahürün qəmli tərəfi bundan ibarətdir ki, hansısa bir insana münasibətdə üstün olduğuna hamıdan az haqqı olan adi adamlar öz içində özündən aşağıda olduqlarını hesab etdikləri kəslərə qarşı uyuşmazlıq hissini hər vəchlə qızışdırmağa çalışır; özündən aşağıda olanlarla ünsiyyət faktının onları alçaltdığını, bundan az qala ürəklərinin bulandığını büruzə verərək, bunu hamının eşidəcəyi şəkildə xitablar və hisslərinin gur təzahürü ilə nümayiş etdirirlər.

Şekspirin bunun haqqında dediyi kimi: "Məğrur insan, hətta xırda müvəqqəti hakimiyyət verilmiş insan Tanrının göyləri qarşısında elə bir ağlasığmaz tamaşa oynayır ki, mələkləri göz yaşları tökməyə məcbur edir".

İşgüzar adamların – mənim kurslarımın dinləyicilərinin – mənimsədikləri prinsipləri praktikada tətbiq etmələri və çox gözəl nəticələrə nail olduqları ilə bağlı sizə üç əhvalat danışmaq istəyirəm. Gəlin birinci olaraq Konnektikutdan olan vəkilin başına gələn hadisəni götürək. O, qohumlarına görə adının çəkilməməsinə üstünlük verib.

Kurslara qəbul ediləndən bir qədər sonra cənab R. həyat yoldaşı ilə onun qo-humlarına baş çəkmək üçün öz avtomobilində Lonq- Aylendə yollanmışdı. Ərini öz qoca xalası ilə söhbət etməyə qoyub, qadın özünün nisbətən cavan qohumlarıgilə gedir. Cənab R. isə qərara alır ki, məhz qoca xanım ilə söhbət bundan bir qədər əvvəl kurslarda haqqında söhbət gedən etiraf etmək prinsipini tətbiq eləmək üçün pis olmazdı. O, nəyi səmimi olaraq tərifləyə, nəyə heyran qala biləcəyi barədə fikirləşə-fikirləşə ətrafa göz gəzdirdi.

“Bu ev təqribən 1890-cı illərdə tikilib, elə deyilmi?” – deyə o soruşur. “Hə, – qadın cavab verir, – tamamilə doğrudur. Bu ev məhz həmin il tikilib”. “O, mənə doğulduğum evi xatırladır, – dedi cənab R. – Ev çox gözəl tikilib. Bu qədər geniş, işıqlı. İndi bilirsinizmi, belə evlər tikmirlər. Müasir adamlara lazım olan nə varsa – bu, balaca mənzil və soyuducudur ki, yatmaq və yemək olsun, vaxtlarını isə evdən kənarda, öz avtomobillərində veyllənməklə keçirirlər”. “Bu ev – arzuların evidir,
– dedi evin sahibəsi, onu bürüyən zərif xatirələrdən titrəyən səslə. – Onu sevgi tikmişdir. Bunu tikmək imkanı əldə edənə qədər biz ərimlə onu uzun illər arzulamışıq. Bizim memarımız olmayıb. Hər şeyi biz özümüz layihələşdirmişdik”.

Sonra qadın qonağı evə baxmağa aparır və qonaq xarici səyahətlər zamanı alınmış, məhəbbətlə qorunub saxlanmış gözəl əşyalara səmimi olaraq heyran qalır. Burada Hindistan şalları və qədim ingilis çay qarnituru, Vedkvud farforu və Fransadan gətirilmiş yataq qarnituru, italiyalı rəssamların fırçasına məxsus olan rəsmlər və bir vaxtlar fransız qəsrində asılan ipək draprilər var idi.

“Bütün evi mənə göstərdikdən sonra, – deyə m-r R. davam edirdi,
– qadın məni qaraja apardı. Orada, kötüklərin üstünə qaldırılmış, demək olar, təzə “Pakkard” dayanmışdı”. “Bunu ərim məndən həmişəlik uzaqlaşmazdan bir qədər əvvəl almışdı. O vaxtdan mən onu bir dəfə də olsun sürməmişəm. Siz əsl şeyləri qiymətləndirə bilirsiniz və mən bu avtomobili sizə bağışlamağı qərara almışam”.

“Siz nə danışırsınız, xalacan, – dedim mən, – siz öz səxavətinizlə məni tamamilə sarsıdırsınız. Mən, aydın məsələdir ki, sizə artıq dərəcədə minnətdaram, lakin bu hədiyyəni qəbul edə bilmərəm. Axı ciddi deyilərsə, mən heç sizə qohum da deyiləm. Bundan başqa, mənim təptəzə avtomobilim var, sizin isə, yəqin ki, bu “Pakkard”ı almaqdan xoşbəxt olacaq qat-qat yaxın qohumlarınız çoxdur”.

“Qohumlar! – deyə o səsləndi. – Bu avtomobili ələ keçirmək üçün bircə mənim ölməyimi gözləyən qohumlar. Ancaq onlar bunu görməyəcəklər”.

“Əgər siz onu onlara vermək istəmirsinizsə, bu maşını işlənmiş şeylər tacirinə asanlıqla sata bilərsiniz”.

“Satmaq! – dedi o. – Siz düşünürsünüz ki, mən ərimin məni gəzdirmək üçün aldığı avtomobili yadların sürməsinə imkan verə bilərəm? Satmaq barədə heç fikirləşmərəm də. Mən onu sizə bağışlayıram. Siz gözəl şeyləri dəyərləndirməyi bacarırsız!”

O, hədiyyədən səmimi - qəlbdən imtina etməyə çalışırdı, lakin qadının hisslərini təhqir etməmək üçün bunu edə bilməzdi.

Böyük evdə öz şlyapaları, qədim qarniturlar və öz xatirələri ilə yanaşı tamamilə tənha qalan həmin qoca xanım heç olmasa azacıq diqqətə möhtac idi. O, bir vaxtlar cavan və gözəl idi, hər yerdə istənilən idi, bu rahatlıq gətirən evi sevə-sevə tikmişdi, onu bəzəmək üçün bütün Avropadan xoşuna gələn nə varsa gətirmişdi. İndi, özünün qoca tənhalığında ürəkdən gələn heç olmasa bir damcı etirafı ehtirasla arzulayırdı, lakin bunu ona heç kəs vermirdi.

O gözlənilmədən, səhrada qəfildən oazis tapıldığı kimi bunu tapanda isə

onun minnətdarlığı o qədər böyük oldu ki, o, bunu hədiyyə etdiyi avtomobildən

kiçik heç nəylə ifadə edə bilmədi.

Gəlin başqa bir nümunəni götürək. Onu mənə doktor Donald M.Mak-Maqon, Nyu-Yorkda parkların və bağçaların layihələşdirilməsi ilə məşğul olan Leva ənd Valonten firmasının müdiri danışmışdı:

"Mən "Dostları qazanmaq və insanlara təsir göstərmək necə olar?" mühazirəsini dinləyəndən az müddət sonra bir məşhur vəkilin mülkündə bağçanın salınmasını layihələşdirirdim. Mülkün sahibi rododendron və azaliya kollarının harada əkilməsinin istəyiylə bağlı mənə bir neçə göstəriş vermək üçün yanıma həyətə çıxdı.

Mən dedim: "Ser, sizin çox gözəl hobbiniz var. Mən sizin əla itlərinizə heyran qalmışam. Əminəm ki, Medison Skver Qardendə keçirilən böyük it sərgilərində siz hər il mavi lentlər udacaqsınız".

Bu kiçicik qeydin effekti tamamilə sarsıdıcı oldu. "Siz haqlısınız, – deyə o bildirdi, – itlərim mənə çox sevinc verir. Mənim itxanama baxmaq istəməzdinizmi?"

O, demək olar, bir saat mənə öz itlərini və onların aldıqları mükafatları göstərdi. O hətta mənə onların şəcərəsini də gətirdi, onların öz ağılları və gözəllikləri ilə hansı geneoloji zəncirlərə minnətdar olduqlarını izah elədi.

Nəhayət, mənə tərəf dönərək soruşdu: "Sizin balaca oğlunuz varmı?" "Bəli", – deyə mən cavab verdim. "Siz necə fikirləşirsiniz, itin balasını almaq ona xoş gələrdimi?" "Ah, bəli, sevincdən onun ağlı başından çıxardı". "Əla, mən sizə birini bağışlayacağam".

O, mənə küçüyü necə yemləmək lazım olduğunu izah eləməyə başladı və qəfildən izahı yarımçıq kəsdi: "Yox, bu cür siz hər şeyi yaddan çıxaracaqsınız. Yaxşı olar ki, mən sizin üçün yazım". O, evə getdi və mənim üçün küçüyün şəcərəsini və onu yemləmək üzrə təlimatı yazdı.

Beləliklə, o, mənə qiyməti yüzlərlə dollar olan küçük bağışladı; mənimlə söhbətə bir saat vaxt sərf etdi, ona görə ki mən onun hobbisi və bunda əldə etdiyi nailiyyətlərlə bağlı səmimi heyranlığımı bildirdim.

"Kodak" firmasını məşhur etmiş Corc İstmen kadrların hərəkətini mümkün edən şəffaf plyonka ixtira etmişdi və buna görə Yer kürəsində ən məşhur sənayeçilərdən birinə çevrilərək yüz milyon dollarlıq varidat toplamışdı. Ancaq bu böyük uğurlara baxmayaraq, o da bizim sizinlə olduğumuz kimi etiraf olunmasını və qiymətləndirilməsini arzulayırdı.

Məsələn, bir neçə il əvvəl İstmen Roçesterdə anasının xatirəsinə inşa etdirdiyi musiqi məktəbinin tikintisinə girişmişdi. Nyu-Yorkun Syuperner Sitinq Kompani firmasının prezidenti Ceyms Adamson İstmenin inşa etdirdiyi binaların mebel tərtibatı üçün stul və kresloların təchizatı sifarişini almaq istəyirdi. Cənab Adamson tikintini aparan memara zəng edərək, ondan cənab İstmenlə Roçesterdə görüş təşkil etməsini xahiş elədi.

Adamson Roçesterə gələndə memar ona dedi: "Mən bilirəm ki, siz bu sifarişi almaq istəyirsiniz, lakin sizə tamamilə dəqiq deyə bilərəm ki, cənab İstmenin beş dəqiqədən çox vaxtını alsanız, sizin uğura azacıq da olsa şansınız olmayacaqdır. O çox məşğul adamdır və son dərəcə pedantikdir. Odur ki, öz təklifinizi tezcə bildirin və bacardıqca tez çıxıb gedin".

Adamson bu göstərişə uyğun hərəkət etməyə hazırlaşırdı. Onu kabinetə

salanda Adamson cənab İstmeni stolun arxasında oturub bir qalaq kağız

üzərində bükülmüş vəziyyətdə görür. Bir neçə dəqiqə keçəndən sonra İstmen başını qaldırıb, eynəyini çıxarır və stolun arxasından qalxaraq onları salamlayır: “Sabahınız xeyir, centlmenlər! Nə ilə qulluq edə bilərəm?”

Memar cənab Adamsonu təqdim edərək, onun gəlişinin məqsədini iki kəlmə ilə ifadə edir. Bu vaxt cənab Adamson deyir: “Siz kağızlarla məşğul olduğunuz vaxt, cənab İstmen, mən kabinetinizi gözdən keçirdim. Bilirsinizmi, mənim ixtisasım – binanın daxildən ağac üzlüklərlə üzlənməsidir. Həyatım ərzində gördüyüm interyer az olmayıb, lakin belə gözəl kabinet mən heç vaxt görməmişəm”.

“Siz mənim yadıma, demək olar, artıq unutduğum şeyi saldınız, – deyə cənab İstmen cavab verdi. – Siz hesab edirsiniz ki, bu, gözəldir? Bu kabinet ilk vaxtlar mənim də çox xoşuma gəlirdi, amma indi beynimi dolduran uçurum qədər işlərin arxasından mən bu gözəlliyi görməməyə başlamışam. Bəzən onu, ümumiyyətlə, bütöv həftələr ərzində görmürəm”.

Adamson divara yaxınlaşır və əlini panelin üstündə gəzdirir: “Bu, ingilis palıdıdır, elə deyilmi? O, teksturasına görə italyan palıdından bir az fərqlənir”.

“Bəli, – deyə İstmen cavab verdi, – bu, ixrac olunmuş ingilis palıdıdır. Onu mənə dostum, qiymətli ağac növləri üzrə böyük mütəxəssis seçib”. Sonra İstmen proporsiyalara, rənglərin çalarlarına, taxta üzərində əl işlərinə və onun göstərişiylə yerinə yetirilən digər effektli detallara diqqəti cəlb edə-edə kabineti ona göstərməyə başlayır.

Kabinetə Adamsonu tamamilə valeh edən baxış qurtarandan sonra onlar pəncərənin qabağında dayandılar və İstmen özünə xas olan təvazökar və yumşaq tərzdə nitqlə ona uzaqda görünən, onun tərəfindən inşa edilmiş və şəhərə yeganə məqsədlə – əziyyət çəkən adamlara kömək etmək üçün bəxş edilmiş binalar haqqında danışmağa başladı. Bunlar Roçester Universitetinin, Ümumşəhər xəstəxanasının, Homeopatik xəstəxananın, Uşaq xəstəxanasının və Dostlar Cəmiyyəti Evinin binaları idi. Cənab Adamson onu, insan əzablarını yüngülləşdirmək naminə özünün nəhəng varidatını istifadə etmək ideyasını rəhbər tutan cənab İstmeni xeyirxah idealizmi ilə bağlı ürəkdən təbrik etdi. Sonra Corc İstmen şüşə vitrini açdı və oradan öz birinci övladını – bir ingilisin ixtira etdiyi və İstmenin ondan aldığı fotokameranı götürdü.

Adamson ondan öz işini başlamaq üçün adlamalı olduğu ilk çətinliklər barədə ətraflı danışmağı xahiş etdi. Və cənab İstmen hissə bərk qapılaraq uşaqlıq dövrünün keçdiyi yoxsulluq haqqında, onun çox tez dul qalmış anasının pansion saxlamaq məcburiyyətində qalması, özünün isə həmin vaxt günü əlli sentə sığorta kontorunda klerk işlədiyi haqqında danışdı. Yoxsulluq dəhşəti onu gecə və gündüz təqib edirdi və o qəti olaraq qərara almışdı ki, anasının ölən gününə qədər öz sakinlərinə qulluq etmək məcburiyyətində qalmaması üçün kifayət qədər pul qazanacaq. Cənab Adamson yeni suallarla onu söhbətini davam etdirməyə şirnikləndirirdi və cənab İstmen quru fotoplastinlərlə bağlı eksperimentləri barədə əhvalatı danışdığı vaxt çox diqqətlə qulaq asırdı. O, bütün günü kontorda çalışır, sonra isə evdə bəzən bütün gecəni eksperimentlərin üzərində işləyir və yalnız onun kimyəvi qarışıqlarının işlədiyi vaxt ərzində yatırdı. Belə də olurdu ki, o, üç gün dalbadal işləyir və paltarını soyunmadan yatırdı.

Ceyms Adamsonu İstmenin kabinetinə saat on birə on beş dəqiqə işləmiş salmışdılar və xəbərdar etmişdilər ki, orada beş dəqiqədən çox ləngiməsin. Lakin bir saat keçdi, iki saat keçdi, onlar isə söhbət etməkdə hələ də davam edirdilər.

Nəhayət, İstmen Adamsona müraciət edərək dedi: "Bu yaxınlarda mən Yaponiyada olmuşdum, oradan bir neçə stul almışdım və onları evdə günəş düşən verandada qoymuşdum. Lakin vaxt keçdikcə günəşin şüalarının təsirindən stulların boyası tökülməyə başladı. Bunu görəndə növbəti gün şəhərə yollandım, boya aldım və özüm onları rənglədim. İşin öhdəsindən necə gəldiyimə baxmaq istəyirsinizmi? Gedək mənim evimə lençə və mən sizə onları göstərim". Lençdən sonra cənab İstmen Yaponiyadan aldığı stulları ona göstərdi. Onların ən vurhavur qiyməti biri üçün bir dollar yarım olardı, lakin yüz milyon dollar həcmində varidat toplamış Corc İstmen onlarla fəxr edirdi, çünki onları özü rəngləmişdi.

Stullara sifarişin qiyməti 90 000 dollar idi. Siz necə zənn edirsiniz, sifarişi kim aldı: cənab Adamson, yoxsa onun sənədləri?

O vaxtdan cənab İstmenin öldüyü günə qədər onları böyük dostluq telləri bağlayırdı.

Etiraf olunmanın sehrli daşının qüvvəsini biz sizinlə harada sınaqdan keçirməliyik? Niyə də düz elə öz evimizdən başlamayaq? Başqa elə bir yer tanımıram ki, buna oradan çox ehtiyac olsun və orada buna hər yerdən çox saymazyana yanaşılmasın. Sizin həyat yoldaşınız əvvəl- axır nə isə bir cəlbedici keyfiyyətə malik olmalıdır axı. Hər halda, bir vaxtlar siz onda bu cəhətləri görürdünüz, əks-təqdirdə, onunla ailə həyatı qurmazdınız.
Bəs deməzdinizmi ki, ona heyran olduğunuzu sonuncu dəfə həyat yoldaşınıza nə vaxt bildirmisiniz. Necə, çoxdan? Deməli, çoxdan!

Bir neçə il əvvəl mən Nyu-Brensvikdə Mirimaçi qəbiləsinin mənzil-qərargahında balıq tuturdum. Mən Kanada meşələrinin dərinliklərində tam tənhalıqda idim. Oxumaq üçün məndə olan yeganə nə vardısa – bu, yerli qəzetin bir nüsxəsi idi. Mən qəzetdə olan hər şeyi oxudum, o cümlədən də reklamları, elanları və Doroti Diksin məqaləsini. O yazırdı ki, gəlinlər üçün sonsuz mühazirələr oxumaqdan təngə gəlib. O bildirirdi ki, adaxlılara da öz tərəflərindən bəzi şeyləri eşitmək və mənimsəmək mane olmazdı. Və Doroti onlara kiçik, lakin müdrik məsləhət verir.

Heç vaxt Sığal Daşını öpməzdən qabaq evlənməyin. Evlənənə qədər qadını tərifləmək və ya tərifləməmək – bu, sizin fərdi arzunuzun işidir. Lakin onu evlənəndən sonra tərifləmək – bu artıq zərurətdir və hətta istəyirsinizsə, şəxsi firavanlıq məsələsidir. Ailə həyatı birmənalılığın yeri deyil. Bu, diplomatiya meydanıdır.

Əgər hər gün dəbdəbəli stolun arxasında əyləşmək istəyirsinizsə, ev təssərrüfatının aparılması işində nöqsanlarına görə xanımınızı danlamayın və öz ananızla onun arasında qəlbini qıran müqayisələr aparmayın. Əksinə, onun zövqünü və ev rahatlığı yaratmaq bacarığını həmişə tərifləyin, açıq-açığına özünüzü təbrik edin ki, Veneranın, Minervanın və Meri Eynin məziyyətlərini özündə birləşdirmiş yeganə qadınla evlənmisiniz. Hətta çörək bir balaca yanmış olanda, bifşteks isə gönü xatırladanda belə öz narazılığınızı üzə vurmayın. Sadəcə olaraq, nəzərə çarpdırın ki, yemək bu gün həmişə olduğu kimi nəfis

hazırlanmayıb və həyat yoldaşınız qat- qat yaxşı biş-düş edəcək və təki sizin onun haqqında ideal təsəvvürlərinizə uyğun olsun deyə mətbəx plitəsində özü özünü qızartmağa hazır olacaqdır.

Öz ailə həyatınıza bu dəyişiklikləri qəfildən daxil etməyin – bu, onda şübhə oyada bilər. Lakin bu gün, ya da sabah evə qayıdanda gül və yaxud bir qutu şirniyyat alın. Ancaq məbada özünüzə deyəsiniz: "Hə, hə, bunu eləmək lazım gələcək". Bunu edin. Və ona güllərlə birlikdə öz mehriban təbəssümünüzü və bir neçə isti sözünüzü gətirin.

Əgər daha çox ər və həyat yoldaşı bu cür davranmış olsaydı, onda mən əminəm ki, indi olduğu kimi hər altıncı ailə ittifaqının Reno qayalarına çırpılıb dağıldığı vəziyyət olmazdı.

Qadını sizə vurulmağa necə məcbur etməyi bilmək istəyərdinizmi? Əla, budur, sirr ovucun içində olduğu kimidir: özünüzü mərifətli aparmağa çalışın.

Bu, mənim ideyam deyil. Mən onu Doroti Diksdən əlborcu götürmüşəm. Bir dəfə o bir məşhur, iyirmi üç qadının ürəyini və bank hesabını fəth etmiş çoxarvadlıdan müsahibə alırdı (demək lazımdır ki, o, müsahibəni, öz aramızdır, artıq həbsxanada olanda verirdi). Dorotinin onun qadınları özünə vurulmağa necə məcbur etdiyi ilə bağlı sualına çoxarvadlı cavab vermişdi ki, bunun üçün heç bir xüsusi fənd tələb olunmur: sizin etdiyiniz nə varsa – bu, qadınla söhbət edərkən onun haqqında danışmaqdır.

Bu fənd kişilərə də əla təsir göstərir. "Adama onun özü haqqında deyin, – demişdi Britaniya imperiyasının ən prinsipial nümayəndəsi Dizraeli, – və onlar sizi saatlarla dinləyəcəklər".

Beləliklə, əgər siz adamları özünüzə yaxınlaşdırmaq istəyirsinizsə, qayda 6-da deyildiyi kimi:

Belə edin ki, adamlar özlərinin əhəmiyyət kəsb etdiklərini hiss eləsinlər və bunu səmimi-qəlbdən edin.

Siz bu kitabı artıq kifayət qədər oxumusunuz. Onu indi örtün, qəlyanınızdan tütünün külünü çırpıb boşaldın və etiraf etmək fəlsəfəsini dərhal öz yaxın adamınızın üzərində tətbiq etməyə başlayın.

Ardınca isə sizi magik səhnələr gözləyir.

Xülasə

Adamları özünə yaxınlaşdırmağın altı üsulu:

Qayda 1: Başqa adamlara münasibətdə səmimi maraq büruzə verin.

Qayda 2: Gülümsəyin!

Qayda 3: Yadda saxlayın ki, adama öz adının səsi insan nitqində ən şirin və ən vacib səsdir.

Qayda 4: Yaxşı dinləyici olun. Başqalarını özləri haqqında danışmağa şirnikləndirin.

Qayda 5: Həmsöhbətinizin maraq dairəsinə daxil olan mövzular ətrafında söhbət aparın.

Qayda 6: Adamların özlərinin əhəmiyyət kəsb etdiklərini hiss etməsinə çalışın – və bunu səmimiyyətlə edin.

15 "Kolyers" – ABŞ-da ən populyar illüstrasiyalı jurnal

16 ABŞ-da Vətəndaş müharibəsi (1861–1865). Birinci Dünya

müharibəsi (1914–1918)

17 Polip – bağırsağı-boşluqlular sinfinə aid olan dəniz heyvanı

18 Padorovski İqnatsi (1860–1941) – polşalı pianoçu, bəstəkar və burjua Polşasının görkəmli siyasi xadimi

19 Sosial Registr: isteblişmentə – Amerika cəmiyyətinin ən çox nüfuzu və təsir dairəsi olan hissəsinə aid adamların siyahısı

III Hissə

ADAMLARI ÖZ NÖQTEYİ-NƏZƏRİNİZƏ ÇƏKMƏYİN İYİRMİ ÜSULU

Birinci fəsil

Mübahisə etməklə siz qalib ola bilməzsiniz

Müharibə qurtarandan (Birinci Dünya müharibəsi nəzərdə tutulur) dərhal sonra mən günlərin birində Londonda elə bir dərs aldım ki, onun qiyməti belə yoxdur.

Bir jurnalist kimi mənim diqqətimi o vaxtlar cənab Ross Smitin şəxsiyyəti məşğul edirdi. Avstraliyalı ass-təyyarəçi cənab Ross müharibə dövründə Fələstində döyüşürdü, sülh bağlanandan sonra isə o, bütün dünyanı heyran edərək, otuz gün ərzində Yer kürəsinin düz yarısını təyyarə ilə dövr elədi. Belə bir qəhrəmanlığa o vaxt heç kim cəhd edə bilmirdi. Həmin uçuş o vaxt çox böyük sensasiya doğurmuşdu.

Avstraliyanın hökuməti onu əlli min dollarla mükafatlandırdı, İngiltərənin kralı ona cəngavər adı verdi. Bir müddət Yunion Cekin[20] altında yaşayan bu şəxs haqqında o vaxt çox danışılırdı.

O, Britaniya imperiyası üçün Lindberq oldu.

Həmin axşamı mən ser Rossun şərəfinə verilən banketə dəvət olunmuşdum. Nahar vaxtı mənim böyrümdə əyləşmiş cənab bir məzəli əhvalat danışdı ki, onun məğzi bu sitata əsaslanırdı: “Bizim niyyətlərimizə forma verən, onları bizim arzularımıza müvafiq olaraq yonub düzəldən bir Tanrı mövcuddur”. Danışan xatırlatdı ki, sitat İncildən götürülmüşdür. O səhv edirdi. Mən bunu tamamilə dəqiq bilirdim. Bunda heç bir şübhə ola bilməzdi. Və budur, özümün əhəmiyyət kəsb etdiyimi hiss və öz üstünlüyümü nümayiş etdirmək üçün mən üzərimə çağırılmayan arzuolunmaz senzor rolunu götürdüm və ona düzəliş etdim. O, inadkarlıq göstərməyə başladı. Nə? Şekspir?

Bu ola bilməz! Absurddur! Bu, İncildən sitatdır. Və o, bunu bilir.

Əhvalatı danışan məndən sağda, sol tərəfimdə isə köhnə dostum əyləşmişdi. Vaxtilə o, Şekspiri öyrənməyə bir neçə il sərf eləmişdi. Biz ona mübahisəmizə aydınlıq gətirməyi təklif etdik. Cənab Gemond bizi dinlədi, ardınca stolun altında mənim ayağımı tapdaladı və dedi: “Deyl, sən səhv edirsən. Centlmen tamamilə doğru buyurur. Bu, İncildəndir”.

Həmin axşam onunla evə qayıdanda mən dedim: “Frenk, sən axı bilirsən ki, bu sitat Şekspirdəndir”. “Aydın məsələdir ki, bilirəm, – deyə o cavab verdi. – “Hamlet”, 5-ci akt, 2-ci səhnə. Lakin biz səninlə təmtəraqlı səbəbə görə keçirilən banketdə qonaq idik, mənim əzizim Deyl. Adama nəyə görə sübut etməlisən ki, o, haqlı deyil. Bu minvalla sən onu özünə yaxınlaşdıra bilərsənmi? Ona öz simasını xilas etməyə niyə də imkan verməyəsən? Axı o, sənin fikrini soruşmamışdı. O, sənin fikrini bilmək də istəmirdi. Nəyə görə onunla mübahisə edəsən? Mənim məsləhətimə qulaq as – iti künclərdən həmişə qaç”.

Bu sözləri deyən adam indi artıq sağ deyil, lakin onun mənə verdiyi dərs öz bəhrəsini gətirməkdə davam edir.

Bu dərs mənə son dərəcə zəruri idi, çünki mən qatı mübahisəçi idim. Cavanlığımda qardaşımla Kəhkəşanın altında mövcud olan, hərfi mənada, hər şeylə bağlı mübahisə edirdim. Mən kollecə daxil olanda məntiqi və arqumentləşdirmənin üsullarını öyrənməyə və mübahisədə kim kimə qalib gələr yarışlarında iştirak etməyə başladım. Deyirlər ki, Missuridə doğulan sözlərə inanmır. Belə ki, mən orada doğulmuşam və nəyisə yoxlamaq üçün mənə aşkar sübutlar tələb olunurdu. Sonralar mən Nyu-Yorkda polemika nəzəriyyəsini öyrənmişdim və özümə utanc gətirsəm də, etiraf etməliyəm ki, bu məsələ ilə bağlı hətta kitab yazmaq niyyətində idim.

O vaxtdan etibarən dinləyici oldum, o vaxta qədər isə minlərlə mübahisədə iştirak etmişdim və onların nəticələrini qiymətləndirmək imkanım var idi. Bu əsasda qənaətə gəldim ki, dünyada mübahisədə ən yaxşı nəticə əldə etməyin yalnız bircə üsulu vardır – bu, mübahisədən qaçmaqdır.

Zəhərli ilanlardan və zəlzələlərdən necə qaçırsınızsa, mübahisələrdən də o cür qaçın. Mübahisə qurtarandan sonra onun iştirakçılarının hər biri on haldan doqquzunda əvvəllər olduğu kimi özünün haqlı olduğuna daha möhkəm inanmış olur.Siz mübahisəni uda bilməzsiniz. Bilməlisiniz ki, qalib gələndə də udu-zursunuz. Nəyə görə? Ehtimal edək ki, siz öz opponentiniz üzərində zəfər çaldınız və onun bu məsələdə heç bir qiymət kəsb etmədiyini sübuta yetirərək öz arqumentlərinizlə onu yıxıb sürüdünüz. Bəs o? Siz onu özünün alçaldıldığını hiss eləməyə məcbur etdiniz. Siz onun qürurunu yaraladınız. Və sizin triumfunuz onda yalnız qisas yanğısını doğuracaq. Bax belə: “Öz iradəsi əleyhinə inandırılan kəs öz fikrində qalmış olur”.

Sığorta şirkəti öz agentləri üçün mütləq qayda müəyyən etmişdir: “Mübahisə etməyin!”

Əsl tacirlik, satmaq bacarığı – bu heç də mübahisədə udmaq bacarığı deyildir. Bu işin mübahisə ilə heç uzaqdan-uzağa da ümumi heç nəyi yoxdur. Bu üsulla insanın baxışlarını dəyişə bilməzsən.

Budur, sizin üçün parlaq bir nümunə. Bir neçə il əvvəl mənim kurslarıma çox döyüşkən xarakteri olan Patrik C.O.Heyr adlı bir irland gəldi. Onun təhsili o qədər də çox deyildi, lakin mübahisə etməyi çox sevirdi. Əvvəllər o, sürücü olmuşdu, mənim yanıma isə ona görə gəlmişdi ki, yük avtomobillərinin satışı ilə – yeri gəlmişkən, heç bir uğur qazanmadan – məşğul olmağa başlamışdı. Mürəkkəb olmayan sorğu -sual yolu ilə aydınlaşdı ki, o, daim mübahisə edir və öz yük maşın-larını sırımaq istədiyi adamları özünə qarşı kökləyir.

Pet xidmət etdiyi Uayt Motor Kompani firmasının yük maşınları barədə ehtimal olunan alıcının xoşagəlməz nə isə deməsinə bənd idi və onun boğazını gəmirməyə artıq hazırlaşırdı. Həmin günlərdə Pet mübahisələrdə sayı-hesabı olmayan qələbə qazanırdı. Bütün bunlardan sonra o, mənə danışırdı: "Çox vaxt belə olurdu ki, mən işgüzar adamın kabinetindən özlüyümdə bu sözləri deyə-deyə çıxırdım: "Mən bu quşu ağzını yummağa, hər halda, məcbur elədim". Mən onu susmağa, əlbəttə, məcbur edirdim, çünki onun deməyə sözü yox idi, ancaq məndən nə isə almağa onu məcbur edə bilmirdim".

Mənim birinci və təxirəsalınmaz vəzifəm Petə söhbəti necə aparmağı öyrətməkdən yox, ona söz- söhbətlərdən özünü saxlamağı və söz güləşdirməkdən qaçmağı öyrətməkdən ibarət idi.

Cənab Heyr hal-hazırda Nyu-Yorkda Uayt Motor Kompani firmasının mallarının satışı üzrə agentlər arasında ulduzlardan biridir. O, buna necə nail oldu?

"Mən alıcının kabinetinə daxil oluram və o, mənə deyir: "Nə? Uaytın yük maşınları? Əşi, bu ki zibildir. Siz onları mənə havayı vermiş olsanız, birini də götürmərəm. Mən yük maşınlarını Huzeytdən almağa hazırlaşıram". Bu halda mən deyirəm: "Mübahisə etmirəm, Huzeytin yük maşınları, həqiqətən də, əla maşınlardır. Huzeytdən almaqla siz heç vaxt səhv etməzsiniz. Onun firması əladır və adamlar da vicdanla işləyirlər".

Belədə mənim alıcım səsini kəsir. Mübahisə üçün onun bəhanəsi yoxdur. O deyəndə ki, Huzeyt daha yaxşıdır və mən bununla razılaşıramsa, o susmağa məcburdur. Əgər mən onunla elə belə də razılaşıramsa, ola bilməz axı o, bütün günü eyni şeyi donquldasın. Onda biz Huzeyti rahat buraxırıq və mən Uaytın yük maşınlarının yaxşı cəhətləri haqqında danışmağa başlayıram.

Vaxt var idi ki, buna bənzər çırtmadan mən ani olaraq portağal kimi qızarırdım və Huzeytin yük maşınlarını dünyada olan hər cür söyüşlə bəzə-yirdim. Mən onları nə qədər çox tənqid edirdimsə, mənim mümkün alıcım onları bir o qədər inadkarlıqla müdafiə edir və mənim rəqibimin malının mənim təklif etdiyimdən üstün olduğuna bir o qədər çox əmin olurdu.

İndi isə geri boylanaraq heyrətə gəlirəm ki, mən nə isə satmağı, ümu-miyyətlə, necə bacarırmışam. Mən həyatımın bir çox illərini mübahisələrdə itir-mişəm. Bax indi isə dilimi dinc saxlayıram.

Bu, qat-qat faydalıdır".

Müdrik qoca Bencamin Franklinin dediyi kimi: "Əgər siz mübahisə edirsinizsə, hərdən qələbə əldə edə bilərsiniz, ancaq bu, faydasız qələbə olacaqdır, çünki siz hərblə öz opponentinizin xoş iradəsini heç vaxt ələ ala bilməyəcəksiniz".

Beləliklə, sizin üçün nəyin daha üstün olduğunu yaxşı-yaxşı ölçüb-biçin: sırf zahiri, akademik qələbə, yoxsa adamın xoş iradəsi. Eyni vaxtda həm buna, həm də o birisinə çox nadir hallarda nail olmaq mümkündür.

"Boston kopiyası"[21] bir dəfə belə – formaca yöndəmsiz, lakin məzmunca əhəmiyyətli elan şeirini dərc etmişdi:

Burada Uilyam Ceyin cismi uyuyur,
Küçəni keçmək hüququnu müdafiə edərək ölmüşdü o.

Məqsədinə doğru tələsəndə o, haqlı idi, tamamilə haqlı,

Heyhat, haqlı olmasaydı öldüyü kimi, indi də öldüyü o.

Siz öz mübahisənizdə qələbəyə doğru müvəffəqiyyətlə hərəkət edə-edə haqlı, tamamilə haqlı ola bilərsiniz, lakin bunun sizə elə sizin haqlı olmayacağınız halda olduğu kimi heç bir xeyri olmayacaqdır.

Vudro Vilsonun kabinetində maliyyə naziri olan Uilyam Mak-Edu deyirdi ki, çoxillik siyasi fəaliyyət təcrübəsi ona cahil adamla mübahisədə qalib gəlməyin qeyri-mümkün olduğunu öyrədib.

Cahil adama? Siz məsələni həddən çox daraldırsınız, cənab Mak- Edu. Mənim təcrübəm öyrədir ki, söz bəhsəbəhsi nəticəsində heç bir adamı onun intellektual səviyyəsindən asılı olmayaraq, şeylərə öz baxışını dəyişməyə məcbur etmək mümkün deyil.

Məsələn, vergi həcmlərinin müəyyən olunması üzrə konsultant olan Frederik S.Parsons bir dəfə bir saat ərzində diskussiya etmiş və hökumət vergi müfəttişiylə çənələşmişdi. Məsələnin ortaya qoyulan bahası on min dollar idi. Cənab Parsons bildirirdi ki, bu məbləği ümidsiz borc hesab etmək və onu gəlirlərin ümumi məbləğinə əlavə eləmək lazımdır. Bu, vergiyə cəlb oluna bilməz. “Ümidsiz borc! Boş cəfəngiyatdır, – deyə müfəttiş bu həmlələri dəf edirdi, – mən məbləğdən və məhz bu məbləğdən vergi almalıyam”.

“Müfəttiş soyuq, təkəbbürlü və tərs idi, – deyə cənab Parson bu əhvalatı sonralar sinifdə danışırdı. – Onu inandırmaq artıq idi, faktlar özü hər şeyi deyirdi. Lakin biz nə qədər çox mübahisə edirdiksə, müfəttiş sözünün üstündə bir o qədər bərk dururdu. Onda mən mübahisəni qurtarmağı, söhbətin mövzusunu dəyişməyi və onun üstün olduğunu etiraf etdiyimi ona hiss etdirməyi qərara aldım.

Mən dedim: “Başa düşürəm ki, bu, sizin vacib və çətin qərarlar qəbul etməli olduğunuz məsələlərlə müqayisədə çox əhəmiyyətsiz işdir. Məsələ bundadır ki, mən vergi işini müstəqil surətdə öyrənmişəm və mənim biliklərimin hamısı kitablardan götürülmüşdür. Siz isə öz biliklərinizi, necə deyərlər, atəş xəttindən, böyük şəxsi təcrübədən almısınız. Mən hərdən çox istəyirəm ki, sizin işiniz kimi bir işim olsun”. Mən hər bir sözü çox dəqiq ifadə edirdim.

Nəticədə nə baş verdi? Mənim müfəttişimin sifəti açıldı, stulun söykənəcəyinə yayıldı və öz işləriylə bağlı uzun -uzadı danışmağa girişdi. Vidalaşanda bildirdi ki, mənim işimi bir dəfə də ciddi surətdə nəzərdən keçirmək niyyətindədir və bir neçə gündən sonra qəbul edəcəyi qərar barədə mənə xəbər verəcək.

Üç gündən sonra o, mənə zəng etdi və xəbər verdi ki, həmin doqquz min dolları vergiyə cəlb eləməmək, gəlir vergisinin ilkin olaraq qeydə alınmış məbləğini olduğu kimi saxlamaq qərarına gəlib”.

Həmin vergi müfəttişi insan dəyişkənliyinin ən çox yayılmış nümunəsini nümayiş etdirmişdi. O, özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləmək istəyirdi və cənab Parsons nə qədər ki onunla mübahisə edirdi, o, özünün hakimiyyətinin bir o qədər böyük olduğunu nümayişkaranə surətdə göstərirdi. Lakin mübahisə kəsilən kimi o ən mehriban və xoşniyyətli adama çevrildi.

Napoleonun həyat yoldaşı Jozefina ərinin kamerdineri ilə bilyard oynamaqla

çox əylənirdi. Özünün “Napoleonun şəxsi həyatı haqqında xatirələr”inin birinci

cildinin 73-cü səhifəsində keçmiş nökər yazır: “Mən oyunda kifayət qədər mahir

olsam da, həmişə ona udmaq imkanı verirdim və bu, ona fövqəladə məmnunluq gətirirdi".

Gəlin Konstantdan bu unudulmaz dərsi götürək.

Gəlin öz müştərilərimizə, öz sevgililərimizə, öz həyat yoldaşlarımıza və öz ərlərimizə bəzən meydana çıxan xırda diskussiyalarda bizə qalib gəlməyə imkan verək.

Budda deyib:

"Nifrətin kökü heç vaxt nifrətlə kəsilməyəcək, yalnız sevgi ilə kəsiləcək".

Anlaşılmazlıq mübahisənin köməyi ilə heç vaxt məhv olmayacaq, yalnız ədəb-ərkanın, diplomatiyanın, barışığın və başqasının nöqteyi-nəzərini başa düşməyə can atmağın köməyi ilə məhv olacaqdır.

Linkoln bir dəfə cavan zabitə onun öz həmkarları ilə həddən artıq alovlu mübahisə etdiyinə görə töhmət vermişdi.

"Öz imkanlarını ən yaxşı surətdə istifadə etməyi qərara alan adam, – demişdi Linkoln, – vaxtı şəxsi mübahisələrə israf etmək halında olmamalıdır. Xarakterlərin pisləşməsinin və özünənəzarətin itirilməsinin də daxil olduğu fəsadlara yol vermək halından çəkinməlidir. Öz şanslarınızın bərabər olduğunu gördüyünüz məsələlərdə daha çox və əksinə, öz üstünlüyünüzü aydın dərk etdiyiniz məsələlərdə daha az keçin. Yolu birinci keçmək hüququ uğrunda it ilə mübahisəyə girib dişlənməkdənsə, küçədə itə yol vermək daha yaxşıdır. Hətta onu öldürməklə belə siz aldığınız yaranı sağalda bilməyəcəksiniz".

"Hissələr və deyimlər" məqaləsində söhbət ("Economic Press") fikir ayrılıqlarının böyüyüb mübahisəyə çevrilməsinin qarşısını necə almaqdan gedir:

Fikir ayrılıqlarından qorxmayın. Bu kəlamı yadda saxlayın: "İki tərəf-müqabil həmişə bir- biri ilə razılaşırsa, onda onlardan biri artıqdır". Əgər siz problemin hansısa bir aspektini gözdən qaçırmısınızsa, sizin diqqətinizi buna cəlb edən adama minnətdar olun. Bu fikir ayrılığının meydana çıxması sizə öz səhvinizi, ola bilsin ki, onu real olaraq edənə qədər düzəltmək şansı vermiş olsun.

Özünüzün birinci intuitiv təəssüratınıza tənqidi yanaşın. Fikir ayrılığına bizim birinci təbii reaksiyamız – bu, müdafiədir. Ehtiyatlı olun. Təmkininizi saxlayın və birinci reaksiyanın təhrikinə uymayın. O, sizə pis xidmət göstərə bilər Əhvali- ruhiyyənizi nəzarət altında saxlayın. Yadda saxlayın ki, şəxsiyyətin miqyası haqqında onu özündən nə qədər tez çıxarmaq mümkün olduğu ilə mühakimə yürüdürlər.

Əvvəl dinləyin. Öz opponentinizə imkan verin ki, o demək istədiklərinin hamısını danışsın. Onun sözünü kəsməyin. Müqavimət göstərməyin, müdafiə olunmayın, diskussiyaya girişməyin. Bütün bunlar yalnız maneələr yaradır. Qarşılıqlı anlaşma üçün yolları tutmağa çalışın. Bir -birinizin mövqelərinin tam başa düşülməməsi ilə problemi daha da qəlizləşdirməyin.

Maraqlarınızın kəsişdiyi nöqtələri axtarın. Öz opponentinizi dinlədikdən sonra qarşılıqlı maraqlar dairəsini, barəsində bir-birinizlə razılaşdığınız məsələləri tapın.

Təmizürəkli olun. Öz səhvlərinizi etiraf edə biləcəyiniz sahələri tapın və

bunun haqda təmiz ürəklə danışın. Öz səhvlərinizə görə üzr istəyin. Bu,

opponentinizi tərk-silah etməyə və onun müdafiə səviyyəsini aşağı salmağa kömək edəcəkdir.

Opponentinizin ideyaları üzərində düşünəcəyinizə və onları öyrənəcəyinizə söz verin. Və verdiyiniz sözə əməl edin. Opponentləriniz haqlı ola bilərlər. Bu mərhələdə onların dəlilləri üzərində düşünəcəyinizə söz vermək mübahisəni davam etdirərək belə vəziyyətə düşməkdən asandır ki, opponentləriniz deyə bilsinlər: "Biz bunu sizə deməyə cəhd edirdik, amma siz qulaq asmırdınız".

Məsələnin müzakirə olunmasına maraq göstərdiyinə görə opponentinizə səmimi olaraq təşəkkür edin. Sizinlə razı olmadığını bildirmək üçün vaxtını sərf etməyə razılıq verən istənilən adam haqqında söhbət gedən problemin həllində sizdən az maraqlı deyildir.

Hərəkət etməzdən əvvəl tərəflərə problem üzərində düşünüb-daşınmağa vaxt verin. Görüşü elə həmin gün bir qədər sonraya keçirməyi və ya növbəti günə təxirə salmağı təklif edin ki, faktların hamısını əhatə etmək mümkün olsun.

Görüşə hazırlaşarkən öz qarşınızda bir neçə şərti sual qoyun:

Opponentinizin haqlı ola biləcəyi mümkündürmü? Qismən haqlı? Onun mövqeyində və ya arqumentlərində ağlabatan nəsə varmı, onlar özlərində hansısa müsbət məqamlar ehtiva edirlərmi? Mənim reaksiyam problemin kəskinliyini azalda bilərmi? Mənim narazı olmağım problemin kəskinliyini aşağı salırmı? Mənim reaksiyam opponenti yaxınlaşdırır, yoxsa uzaqlaşdırır? Reaksiyam ətrafdakıların gözündə mənim barəmdə rəyi yüksəldəcəkmi? Mən qələbə çalacağam, yoxsa məğlub olacağam? Qələbəmin bahasında mənə nə qiymət ödəmək lazım gələcəkdir? Mənim hərəkətsizliyim halında bu ziddiyyət öz həllini tapacaqmı? Bu çətin vəziyyət mənə şans verirmi?

Opera tenoru öz həyat yoldaşı ilə nikahda, demək olar, əlli il yaşamış Yen Pirs bir dəfə demişdi: "Çox illər bundan əvvəl biz razılıq əldə etmişdik ki, bir-birimizə hirslənməyimizin, qəzəblənməyimizin dərəcəsindən asılı olmayaraq, bunlara riayət etməliyik: biri qışqıranda o biri susmalıdır, çünki əgər iki nəfər qışqırırsa, nəticədə biz ünsiyyət yox, səs-küy və ziyanlı vibrasiyalar əldə edirik".

Necə ki, 1- ci qaydada deyilir:

Mübahisədə qalib gəlməyin yalnız bir üsulu mövcuddur – bu, mübahisədən yayınmaqdır.

İkinci fəsil

Düşmən qazanmağın sınanmış üsulu

və bundan necə qaçmalı

Teodor Ruzvelt Ağ Evdə olanda bir dəfə bildirmişdi ki, əgər yüz mübahisəli vəziyyətdən 75-də birinci olmağı bacarsaydı, ümid edilə biləcək ən böyük nailiyyət hesab olunardı.

Əgər bu, XX əsrin ən görkəmli adamlarından birinin fikirləri həddi idisə, onda biz sizinlə nəyə ümid edə bilərik?

Yüz haldan heç olmasa 55 -də düz ola biləcəyinizə əmin olan vaxt siz

cəsarətlə Uoll-Stritə yollana bilərsiniz – hər gün bir milyon dollar "götürmək",

yaxta almaq və balerina ilə evlənmək üçün. Əgər siz yüz haldan 55-də düz

olacağınıza əmin deyilsinizsə, kim sizə hüquq verib ki, başqalarının haqlı

olmadığını deyəsiniz?

Heç vaxt sözünüzü bu bəyanatla başlamayın: “İndi mən sənə bunu sübut edəcəyəm”. Bu, başlanğıclardan ən pisidir, bununla elə bil deyirsiniz: “Mən səndən ağıllıyam. İndi mən sənə hər şeyin necə olduğunu qandıraram və sənə də o dəqiqə aydın olar ki, haqlı deyilsən”.

Bu, çağırışdır. Bu, dinləyicilərdə protest hissi – siz hələ ilk sözünüzü deməzdən əvvəl sizinlə mübarizəyə girmək istəyini doğurur.

Adamları hətta ən əlverişli şərtlər daxilində də öz baxışlarını dəyişməyə sövq etmək çətindir. Bəs onda bunu bir qədər də mürəkkəbləşdirmək nəyə lazımdır? Özünüz üçün əlavə çətinliklər yaratmağınız nəyə gərəkdir?

Əgər siz kiməsə nəyisə sübut eləmək istəyirsinizsə, yol verməyin ki, o, bundan duyuq düşmüş olsun. Bunu incəliklə və bəlağətli sözlərlə, məharətlə edin ki, heç kim sizin sübuta yetirmək istədiyinizi hiss etməsin, həm də tonunuz və jestləriniz bunu sözləriniz kimi aydın göstərməlidir. Lakin siz ona “mən sənə sübut edəcəyəm” deyəndən sonra onun sizinlə razılaşacağına ümid edə bilərsinizmi? Heç vaxt!

Çünki siz onun şəxsi ləyaqət hissinə, qüruruna və zəkasına zərbə endirmisiniz. Bu, opponentinizdə yalnız cavab zərbəsini endirmək arzusunu meydana çıxara bilər, lakin heç vaxt onu öz nöqteyi-nəzərini dəyişməyə sövq edə bilməz. Siz onun üzərinə Platonun və İmmanuil Kantın məntiqinin bütün gücünü axıda bilərsiniz, lakin siz onun rəyini dəyişməyəcəksiniz, çünki siz onun hisslərini yaralamısınız.

“Adamları elə öyrətmək lazımdır ki, elə bil heç onları öyrətmirsiniz və onların bilmədiklərini elə təqdim etmək lazımdır ki, elə bil onlar bunu unudublar”.

Lord Çesterfild öz oğluna yazırdı: “Əgər bacarırsansa, başqalarından müdrik ol, lakin onlara bunu demə”.

Hazırda mən iyirmi il qabaq inandığım heç nəyə, demək olar ki, inanmıram – ola bilsin, vurma cədvəli istisna təşkil etməklə. Lakin Eynşteyni oxuyandan sonra vurma cədvəli ilə bağlı da tərəddüdlər meydana çıxmağa başlayır. Daha iyirmi ildən sonra, ola bilsin ki, indi haqqında bu kitabda danışdıqlarıma da inanmayacağam. Ümumiyyətlə, heç nəyə əvvəllər olduğu kimi inamım yoxdur. Sokrat Afinada öz davamçılarına dəfələrlə təkrar edirdi: “Mən bircə bunu bilirəm ki, heç nə bilmirəm”.

Mən, əlbəttə, Sokratdan ağıllı ola biləcəyimə ümid edə bilmərəm və buna görə də adamlara onların haqlı olmadıqlarını deməyə son qoydum. Və görürəm ki, bu, mənim üçün qat-qat faydalıdır.

Əgər kimsə sizin səhv hesab etdiyiniz, bundan da çox, səhv olduğunu dəqiq bildiyiniz müddəa ilə çıxış edirsə, bu sözlərlə başlamaqdan yaxşı heç nə yoxdur: “Hətta belə! Mən isə tamamilə fərqli düşünürdüm. Lakin mən, əlbəttə, səhv edə bilərəm. Belə iş mənim başıma dəfələrlə gəlib. Gəlin faktları yoxlayaq”.

Alimlər məhz bu cür hərəkət edirlər. Mən bir dəfə Stefensondan, on bir il Arktikada, Qütb dairəsinin arxasında yaşamış, özü də bunun altı ilini yalnız ət və su ilə dolanmış məşhur tədqiqatçı və alimdən müsahibə alırdım. O, mənə keçirdiyi eksperimentlərdən bəziləri haqqında danışmışdı. Mən ondan bunların köməyi ilə nəyi sübuta yetirmək istədiyini soruşdum. Onun cavabını heç vaxt unutmayacağam:

“Alim heç vaxt nəyisə sübuta yetirməyə can atmır. O yalnız faktları aydınlaşdırmağa çalışır”.

Siz təfəkkürün elmi üslubuna yiyələnmək istəyərdiniz, elə deyilmi?

Əgər belədirsə, özünüzdən başqa heç kim buna mane olmur.

Öz tərəfinizdən səhvlərin mümkünlüyünü ehtimal etsəniz, heç vaxt çətin vəziyyətə düşməzsiniz. Belə mövqe hər cür mübahisələrin yolunu kəsər və həmsöhbəti sizin kimi düzlük, açıqlıq və geniş düşüncə nümayiş etdirməyə ruhlandırar. Belə mövqe həmsöhbətinizdə öz növbəsində özünün də hərdən haqlı olmadığını etiraf etmək istəyini oyada bilər.

Adamın səhv etdiyini dəqiq bildiyiniz halda bunu ona birbaşa desəniz nə baş verəcək? İzin verin bunu sizə konkret hadisə ilə aydınlaşdırım.

Cənab S., cavan nyu-yorklu vəkil bu yaxınlarda çox mühüm iş üzrə Birləşmiş Ştatların Ali Məhkəməsində çıxış etmişdi. İş özündə əhəmiyyətli məbləğdə pul və vacib hüquqi məsələ ehtiva edirdi.

Cənab S. məsələnin məğzini və dəlilləri diqqətə çatdırdığı vaxt Ali Məhkəmənin üzvlərindən biri ondan soruşdu: “Axı “Dəniz hüququnda iddianın müddəti haqqında” Qanunda son həddi kimi altı ildən söhbət gedir, elə deyilmi?”

Cənab S. çaşbaş qalaraq duruxur, bir neçə an heyrətlə hakimə baxır, sonra isə kəskin şəkildə deyir: “Möhtərəm hakim, Dəniz hüququnda iddia müddətinin uzunluğu haqqında qanun mövcud deyildir”.

“Məhkəməyə məzar sükutu çökdü, – deyə Cənab S. sonralar danışırdı, – adama belə gəlirdi ki, zalda temperatur sıfır dərəcəyə düşüb. Mən haqlı idim. Hakim səhv edirdi. Və mən bunu ona dedim. Lakin mən bununla onu özümə yaxınlaşdırdımmı? Heç zərrə qədər də. Mən hələ inanırdım ki, qanun mənim tərəfimdədir. Və mən hiss elədim ki, nə vaxtsa olduğundan daha yaxşı və inandırıcı danışıram. Amma mən heç kimi inandıra bilmədim. Mən yüksək savadlı və ehtiram edilən adama onun haqlı olmadığını deməklə çox böyük səhvə yol vermişdim”.

Məntiqli olmaq – az adama bəxş olunan vergidir. Bizlərdən çoxumuz köhnə fikir qəliblərinin və qərəzliliyin təsirinə məruz qalırıq. Bizlərdən bir çoxumuz qərəzli rəy, qısqanclıq, qorxu, paxıllıq və qürur azarına yoluxmuşuq. Elə buna görə də istər dini məsələ və ya saç düzümünün fasonu, istər sosial problem və ya Klark Geyblın ifası – fərqi yoxdur, heç nə ilə bağlı öz baxışlarımızı dəyişmək istəmirik.

Clark Gable (1901–1960)

Beləliklə, əgər adamlara onların səhv etdiklərini bildirməyə meyilli olduğunuzu görürsünüzsə, onda professor Ceyms Harvey Robinsonun “Zəka təsbit olunma prosesində” maarifləndirici kitabından götürülmüş bu paraqrafı hər səhər güzgünün qabağında oxuyun:

“Bəzən biz özümüzü bunda tuturuq ki, öz rəyimizi heç bir müqavimətsiz və heç bir üzüntü keçirmədən dəyişirik. Lakin bizə desələr ki, biz haqlı deyilik, onda biz bu cür ittihamdan hiddətlənir və ittihamçıya münasibətdə əzazilləşirik. Biz öz baxışlarımızın formalaşmasına ağlasığmaz dərəcədə saymazyana yanaşırıq, lakin kim isə bizi onlardan məhrum etmək istəyəndə – bu hətta ən dostyana duyğulardan irəli gəlmiş olsa da – öz baxışlarımıza açıq-aşkar ağrılı ehtiras hiss etdiyimizi aşkar etmiş oluruq. Belə vəziyyətlərdə, görünür, ideyalarımızın özü

bizim üçün təhlükə altına düşən heysiyyətimiz, özünəvurğunluq və özünəhörmət hissimiz qədər böyük dəyər kəsb etmir ... Azhərfli “mənim” sözü insan münasibət-lərində başqa sözlərdən daha vacibdir və bununla lazımi surətdə hesablaşmaq məişət müdrikliyinin əlifbasını mənimsəmək deməkdir. Bu istər “mənim” naharım, “mənim” itim, “mənim” evim və ya “mənim” ölkəm olsun – o, bərabər qüvvəyə malikdir. Bizi yalnız üzümüzə saatımızın düz işləmədiyinin və ya bizim avtomobilimizin nasaz olduğunun deyilməsi yox, həm də bizim Marsdakı kanallarla bağlı biliklərimizin və ya salisil turşusunun terapevtik effekti ilə bağlı baxışlarımızın düzgün olmadığı və yaxud da “ekşktet” sözünü düzgün necə tələffüz etmək lazım olduğu ilə bağlı ehtimallar da hiddətləndirir ... Biz həqiqət kimi qəbul etməyə vərdiş etdiklərimizə sadiq olmağı sevirik və bizim mənimsədiklərimiz şübhə altına alınanda hiddətlənirik və ondan yapışaraq, onun müdafiəsi üçün hər cür dəlillər axtara-axtara inadla müqavimət göstəririk. Nəticədə bizim, necə deyərlər, mülahizələrimizin əksəriyyəti məhz inandıqlarımıza inanmağa aparan arqumentlərin axtarışlarından ibarət olur”.

Bir dəfə mən öz evimdə otaqların bəzilərində drapirovka etdirmək üçün dekoratorla, interyer üzrə mütəxəssislə danışdım. Mən görülmüş işin hesabını alanda nəfəsim kəsildi.

Üstündən bir neçə gün keçəndən sonra bir tanış xanım evimə qonaq gəldi və mənim təzə pərdələrimi gördü. Bunların qiymətini deyəndə o sanki zəfər notları ilə heyrətləndi: “Nə! Bu, dəhşətlidir! Qorxuram ki, o, sizin hesabınıza əməlli-başlı varlanıb”.

Bu məhz elə belə də idi. Bu xanım həqiqət olanı demişdi, ancaq insanların çoxu özlərinin ağılla hərəkət etdiklərinə kölgə salan həqiqəti eşitməyi sevmir. Mən bir insan kimi özümü müdafiə etməyə çalışdım. Mən buna işarə etdim ki, ən yaxşı olan çox nadir hallarda ucuz olur; dedim ki, ucuz haqq müqabilində yüksək keyfiyyətli və artistik ifa gözləmək əbəsdir və s. və i.a.

Növbəti gün başqa bir tanış xanım evimə baş çəkdi və mənim pərdələrim onu valeh etdi. O, öz evini bu cür incə zövqlü drapirovka ilə bəzəmək niyyətini böyük ehtirasla bildirdi. Bu dəfə isə mənim reaksiyam tamamilə başqa idi. “Düzünü desəm, – deyə mən bildirdim, – mən belə bir həzzi özümə qıya bilmərəm. Bunlar mənə həddən artıq baha başa gəldi. Bu drapriləri sifariş etdiyimə indi peşman olmuşam”.

Biz səhv edəndə özümüzü asanlıqla bağışlayırıq. Amma əgər biz hərəkətlərimizdə nəzakət və nəcibliyi rəhbər tuturuqsa, onda başqalarının da səhv etmək hüququnu tanıyır, özü də bu vaxt böyük ürək sahibi və geniş baxışlara malik olduğumuza görə müəyyən qürur da duyuruq. Kimsə boğazımıza tamamilə yeyilməz cəfəngiyatı tıxamaq istədiyi hallar, əlbəttə, istisna olmaqla.

Amerikada çox tanınmış naşir olan Qorasiy Qrili Vətəndaş müharibəsi dövründə Linkolnun siyasətinin qatı əleyhdarı idi. O, əmin idi ki, Linkolna qarşı kəskin tənqid və təhqir, Linkolnu məsxərəyə qoymaq kampaniyasını başlamaqla onu özü ilə razılaşmağa məcbur edə bilər. O, bu qəzet müharibəsini günbəgün, ilbəil aparırdı. Şəxsən prezident Linkolna tuşlanmış kobud, kinayəli həmlələr olan məqalə onun qələmi altından Butun atəşinin nöqtə qoyduğu gün çıxdı.

Bütün bu həmlələr Linkolnu Qrili ilə razılaşmağa məcbur etdimi? Heç bir

halda. Məsxərə və təhqirlər razılaşmanın yol yoldaşları deyildir.

Əgər bununla əlaqədar və özünü insanlarla ünsiyyətdə necə aparmaq, özünü necə idarə etmək və şəxsiyyətini necə kamilləşdirməklə bağlı bir neçə çox gözəl məsləhət almaq istəyirsinizsə, "Bencamin Franklinin avtobioqrafiyası"nı – Amerikanın mədəni mirasının ən klassik əsərlərindən biri və insan həyatının nə vaxtsa qələmə alınmış ən valehedici tarixçələrindən olan kitabı oxuyun.

Franklin bu tərcümeyi-halda özündə dərin kök salmış mübahisə etmək vərdişinə necə qalib gəldiyi və Amerika tarixində ən istedadlı, nəzakətli və diplomatik adamlardan birinə necə çevrildiyini nəql edir.

Bir dəfə, Ben Franklin hələ gənc olanda icmadan olan bir sinli kvaker onu kənara çəkir və onun heysiyyəti üçün çox acı olan, aşağıda göstərilənlər kimi həqiqətlərlə yaxşıca kötəkləyir:

"Benya, sən tab gətiriləsi adam deyilsən. Sənin dediyin fikirlər səninlə razı olmayan adamlar üçün təhqiredici səslənir. Sən öz fikirlərini büruzə verməkdə o qədər dözümsüz olmusan ki, onları heç kim artıq eşitmək istəmir. Hətta sənin dostların da başa düşürlər ki, sən onların arasında olmayanda onlar vaxtlarını daha yaxşı keçirirlər. Sən o qədər çox bilirsən ki, səninlə mübahisə etməyə can atan adam artıq tapılmaz, çünki bu, pis vəziyyətə gətirir və xoşagəlməz hallar yaşadır. Sən bu minvalla öz tanışlarının dairəsinin nə vaxtsa genişlənəcəyinə ümid vermirsən, dairən isə indinin özündə də çox kiçikdir".

Onun bu söhbətə reaksiyası Bencamin Franklinin həyatından mənə məlum olan ən gözəl faktların sırasına daxildir. O, kifayət qədər böyük və kifayət qədər müdrik idi ki, bunu düzgün qəbul etmiş olmasın. O başa düşdü ki, üstündə danlandığı çatışmazlıqlar onu ictimai həyatda səhvlərə və konfliktlərə məhkum edir. Onda o, hərbiçi kimi "sağa, geriyə dön" əmrini həyata keçirtdi və adamlarla təhqiredici – dözülməz münasibətini dərhal dəyişməyə başladı.

"Kiminsə bildirdiyi fikrə münasibətdə birbaşa inkardan və öz tərəfimdən nə isə əlavə etməkdən, – deyirdi Franklin, – ümumiyyətlə, özümü saxlamağı bir qayda elədim. "Əlbəttə", şübhəsiz" və s. bu kimi özündə kateqorik notlar ehtiva edən sözlərin istifadəsini özümə qadağan etdim və öz leksikonumda onları bu ifadələrlə əvəz etdim: "təsəvvür edirəm ki...", "ehtimal edirəm ki...", "zənn edirəm ki, bu, belə və ya elə olmalıdır" və yaxud "hazırda mən bunu bu şəkildə təsəvvür edirəm". Bir kimsə, mənim nöqteyi-nəzərimcə, sözsüz səhv olan nəyisə bildirəndə ona qəti şəkildə etiraz etmək, onun ehtimallarının absurd tərəfini dərhal çılpaqlığı ilə göstərmək ləzzətini özümə rəva görmürdüm və bu haqda danışmağa başlayırdım ki, bəzi hallarda və ya müəyyən şərtlər daxilində onun fikrinin düzgün olduğu meydana çıxa bilərdi; lakin konkret olaraq bu halda mən təsəvvür edirəm və ya mənə belə gəlir ki, bu fikir bir qədər uyğun deyil və s. Tezliklə mən maneralarımdakı bu çevrilmənin faydasına əmin oldum, iştirak etdiyim söhbətlər əhəmiyyətli qədər sakit keçməyə başladı. Öz rəyimi təklif etməyə başladığım təvazökar manera buna kömək etdi ki, onları etirazsız qəbul etməyə başladılar. Səhv edərdimsə, öz səhvlərimi düzəltməkdən indi imtina etmirdim və əvvəllər olduğu kimi xoşagəlməz vəziyyətlərə düşmürdüm və birinci olduğumdan başqalarının yanlış fikirlərini ona görə daha asan üstələyirdim ki, onların səhvlərini öz ayağıma yazırdım.

Öz təbii meylim üzərində başlanğıcda müəyyən zorakılıqla mənimsəyə

bildiyim belə bir manera vaxt keçdikcə mənim üçün o qədər əziyyətsiz oldu və o

qədər vərdişə çevrildi ki, bəlkə də sonrakı bütün əlli ildə heç kim mənim dilimdən inkaredilməz amiranə formada çıxan hansısa bir bəyanat eşitməyib.

Və köhnə ictimai münasibətlərin dəyişdirilməsi, yaxud yenilərinin müzakirə olunması gedişində rəyimin dost-həmvətənlərim arasında belə erkən yaşımda çəkiyə malik olması və ictimai şuranın üzvü olanda nüfuzumun belə əhəmiyyət kəsb etməsi üçün əsas etibarilə məhz bu vərdişə (o, mənim xarakterimin ayrılmaz hissəsi olandan sonra) minnətdaram. Mən belə zənn edirəm, çünki çox pis, gözəl nitqdən tərtəmiz məhrum olan, söz seçərkən tez-tez tərəddüd edən, düzgün dildə çətinliklə danışan natiq idim və bununla belə, əksər hallarda mən öz mövqelərimi qoruyub saxlamağa müvəffəq olurdum".

Franklinin metodu biznes aləmində necə təsir göstərir? Gəlin illüstrasiya qismində iki hadisəni götürək.

Nyu-Yorkda Liberti-strit 114-də yaşayan F.D.Mahoni bitki yağı ticarəti üçün xüsusi avadanlığın satışı ilə məşğul olurdu. Bir dəfə o çox sanballı bir müştəridən sifariş almışdı. Sifarişçi çertyojlara artıq baxmışdı və sifarişi təsdiq etmişdi. Lakin bu vaxt çox böyük xoşagəlməz hal baş verdi. Sifarişçi almağa hazırlaşdığı təzə avadanlığı öz dostlarının dairəsində müzakirə edirdi və dostları onu xəbərdar etdilər ki, o çox böyük səhv edir. Sən demə, ona tamamilə yararsız şey itələyiblər. Avadanlıq çox iridir, məqsədə çox yararsızdır, çox filan... çox fəsman... Bu cür söhbətlər onun qəlbini tələtümə gətirdi, onda əsəbilik və hiddət meydana çıxartdı. Belə bir vəziyyətdə o, cənab Mahoniyə zəng etdi və ən bərk ifadələrlə özünə söyüş qoydu ki, sifariş olunmuş, artıq hazır olan avadanlığı qəbul etməyəcəkdir.

"Mən avadanlığı ən diqqətli şəkildə yoxladım və onun tamamilə saz vəziyyətdə olduğuna əmin oldum, – deyə həmin əhvalatı təsvir edən cənab Mahoni danışırdı. – Və mən bunu da başa düşürdüm ki, sifarişçi və onun dostları bu cür məhvedici tənqidə məruz qoyduqları şey barədə çox zəif təsəvvürlərə malikdirlər. Eyni vaxtda da dərk edirdim ki, bunu onlara birbaşa demək son dərəcə ağılsız hərəkət olardı. Mən Lonq-Aylendə yollandım ki, bu məsələni onunla şəxsən müzakirə edim. Mən onun kabinetinin astanasını heç keçməyə macal tapmamışdım ki, o, məni tənbeh edə- edə, söyüşlər yağdıra- yağdıra, yumruqlarını əsəbi halda yellədə -yellədə mənim qabağıma atıldı. O, mənim və mənim texnikamın üzərinə bildiyi lənətlərin hamısını tökdü və fikrini bu sözlərlə tamamladı: "İndi siz bu zibillərlə nə eləmək niyyətindəsiniz?"

Nümayişkaranə surətdə təmkinlə mən ona dedim ki, yalnız onun deyəcəyini eləmək niyyətindəyəm. "Siz – haqqını ödəyən adamsınız və təbii ki, siz istədiyinizi almalısınız. Lakin kim isə öz üzərinə məsuliyyət götürməlidir. Əgər siz öz tənqidinizin ədalətli olduğuna əminsinizsə, öz düzəlişləriniz olan çertyoju mənə verin və biz bu işə 2000 dollar xərclədiyimizə baxmayaraq, sizə hörmətimizin ifadəsi olaraq pul itkisi ilə barışmağa və demək olar, hazır vəziyyətdə olan avadanlığı metalxanaya atmağa hazırıq. Lakin sizi xəbərdar etməliyəm ki, əgər biz avadanlığı sizin çertyojlarınıza əsasən hazırlasaq, onda siz hazırladığımız avadanlığa görə məsuliyyəti öz üzərinizə götürməli olacaqsınız. Əgər siz bizə işi, özümüzün planlaşdırdığımız və düzgün olduğuna tamamilə əmin olduğumuz işi tamamlamağa izin verərsinizsə, onda biz onun nəticələrinə görə tam məsuliyyət daşımağa hazırıq.

Mən danışdığım bu müddət ərzində o sakitləşdi və məni dinlədikdən sonra dedi: “Əla, öz bildiyiniz kimi edin, ancaq orada nə isə alınmasa, onda bütün müqəddəslərə dua edin”.

Hər şey “alındı” və o çox məmnun halda vəd etdi ki, bu mövsümdə analoji iki iş üçün daha bir sifariş də edəcək.

Bu adam məni təhqir edəndə, yumruqlarını sifətimin qabağında yellədəndə, mənə məşğul olduğum işdən başımın çıxmadığını deyəndə onunla mübahisəyə girməmək və özümə haqq qazandırmağa çalışmamaq üçün bütün təmkinim tələb olundu. Belə hallarda həmişə gərək çox böyük səbir və çox ciddi özünənəzarət hissinin yiyəsi olasan, lakin bu, özünü doğruldur (pul ifadəsində). Əgər mən ona deməydim ki, o, haqlı deyil və onunla mübahisəyə girişsəydim, bunun ardınca, çox güman, məhkəmə dartışması, böyük ziyanla bağlı acı reallıq və qiymətli sifarişçinin itirilməsi gələcəkdi.

Bəli, mən əminəm ki, haqlı olmadığını adama gərək heç vaxt deməyəsən”.

Başqa nümunəni götürək və yadda saxlayaq ki, burada göstərilən hadisələr minlərlə adamın təcrübəsindən tipik hal kimi seçilib.

R.V.Krouli – Nyu- Yorkda Qardnerin meşə-sənaye firmasının kommivoyajeri meşə materiallarının keyfiyyətinin nəzarətçiləriylə uzun illər ərzində qəddarcasına mübahisə etdiyini inkar eləmirdi. O, mübahisələrdə parlaq qələbələr əldə edirdi, lakin bu, yaxşı heç nəyə gətirmirdi. “Bu nəzarətçilər, – deyirdi Krouli, – beysbol hakimləri kimidirlər. Bir dəfə qərar qəbul edərlərsə, onu heç vaxt dəyişməzlər”.

Cənab Krouli gördü ki, firma onun mübahisələrdə qələbələri sayəsində minlərlə dollar itirir. Mənim kurslarımın dinləyicisi olandan sonra o, taktikasını dəyişməyi qərara aldı və mübahisələrə həmişəlik son qoydu. Bu qərarın nəticələri necə idi? Həmin təcrübənin tarixçəsi, cənab Kroulinin öz kurs yoldaşlarına danışdığı kimi, sizin qarşınızdadır.

“Bir dəfə səhər mənim kabinetimdə telefon zəng çaldı. Xəttin o biri başında fövqəladə dərəcədə həyəcanlı səs mənə məlumat verdi ki, onların anbarına gətirilmiş taxtanın keyfiyyəti tamamilə qeyri -qənaətbəxşdir. Onların firması boşaltma işlərini dayandırıb və tələb edir ki, biz artıq boşaldılmış taxtaları onların ərazisindən təcili surətdə daşıyıb aparaq. Vaqondakı taxtanın dörddəbiri boşaldılandan sonra onların nəzarətçisi bildirmişdi ki, çatdırılan məhsulun 55%-nin keyfiyyəti kondisiyadan aşağıdır. Bununla əlaqədar olaraq, onlar məhsulu qəbul eləməkdən imtina edirlər. Mən yolboyu situasiyanı ən yaxşı şəkildə necə yoluna qoymaq barədə fikirləşə- fikirləşə, vaxt itirmədən onların yük həyətinə yollandım. Adətən, belə vəziyyətlərdə mən meşə materiallarının keyfiyyəti üzrə müfəttiş kimi biliklərimə və təcrübəmə əsaslanaraq onların keyfiyyət üzrə müfəttişlərini inandırmağa çalışmalı idim ki, onlar meşə materiallarının çeşidlənməsi qaydalarını yanlış interpretasiya edirlər və göndərdiyimiz material təyin olunmuş kondisiyaya tamamilə uyğun gəlir”.

Lakin cənab Krouli buna kifayət qədər əmin deyildi. Ona görə də kurslarda mənimsədiyi qaydaları tətbiq etməyi qərara aldı.

“Mən gəlib ora çatanda təchizat üzrə agent və keyfiyyət üzrə müfəttiş – hər

ikisi döyüşkən ruhda idi. Havadan barıt qoxusu gəlirdi. Biz boşaldılmalı olan

vaqonun yanına getdik və mən taxtaların boşaldılması və zayların seçilməsinin

davam etdirilməsini birbaşa xahiş etdim ki, bunun necə həyata keçirildiyinə baxa bilim.

Bir müddət nəzarətçinin işini müşahidə edərək başa düşdüm ki, o, çeşidləməni həddən artıq ciddi aparır, özü də bu vaxt qaydaları düzgün tətbiq etmir. Bu taxta partiyası ağ şamdan ibarət idi, müfəttiş isə, mənə məlum olduğu kimi, ağır meşə ağaclarının çeşidlənməsi qaydalarını təfərrüatı ilə öyrənmiş olsa da, ağ şamın çeşidlənməsində təcrübəyə qətiyyən malik deyildi. Mən isə, əksinə, ağ şamın, necə deyərlər, dabbağda gönünə bələd idim. Bununla belə, onun çeşidləmə metoduna qarşı bir söz də demədim. Müşahidə aparmaqda davam edərək, müfəttişin çeşidləməni düzgün aparmadığını ona heç nə ilə hiss etdirmədən bu və ya digər taxtanı nəyə görə zay çıxardığını soruşurdum.

Əksinə, mənim bütün cəhdlərim, suallarımın yeganə məqsədi onun firmasına məhz nəyin lazım olduğunu özüm üçün aydınlaşdırmaq və bunu gələcəkdə nəzərə almaq idi.

Bu sualları çox dostyana tonla verərək, əməkdaşlıq mühiti yaratmağa çalışaraq, taxtanın zay edildiyi, yəni ünvanlandığı firmanın işinə yaramayan materialdan onların imtina etmək hüququ ilə hər bir halda razılaşaraq mən yavaş- yavaş buna nail oldum ki, o, bir qədər mülayimləşdi və bizim aramızdakı soyuq münasibət əriməyə, yumşalmağa başladı. Tərəfimdən edilən çox ehtiyatlı narazılıqla bağlı onda belə bir fikir yarandı ki, brak edilmiş taxtalardan bəziləri məhz elə onların aldıqları növə aiddir, onun irəli sürdüyü tələblər isə daha bahalı ağac növlərinə şamil olunur. Mən bu halın onun qənaətlərini bütövlükdə şübhə altına almaq üçün istifadə etmək niyyətində olduğumu güman etməyə ona heç nə ilə büruzə verməyərək özümü son dərəcə nəzakətli aparırdım.

Tədricən o, öz mövqeyini dəyişdi və əvvəl -axır mənə etiraf etdi ki, onun ağ şam ağacını çeşidləmək təcrübəsi qətiyyən yoxdur. O, vaqondan düşürdülən hər bir taxta ilə bağlı mənim fikrimi soruşmağa başladı. Mən ona bu və ya digər nümunəni nəyə görə məhz bu növə aid etmək lazım olduğunu izah etdim. Həm də təkid etməkdə davam edirdim ki, onların istehsalına yaramadığını hesab etdikləri materialı onlara sırımağın qətiyyətlə əleyhinəyik. O, nəhayət, başa düşdü ki, onun zay çıxartdığı taxtaların bütün qalağı əbəs yerə brak edilib və onların səhvi bundan ibarətdir ki, özlərinə məhz hansı növ ağacın tələb olunduğunu kifayət qədər dəqiq müəyyən etməyiblər.

Son nəticə bu oldu ki, o, mən gedəndən sonra boşaldılan taxtanın hamısını yenidən saf- çürük elədi və partiyanın hamısını qəbul etdi. Beləliklə də, göndərdiyimiz meşə materiallarının hesabı tam şəkildə ödənildi.

Səhv etmiş adamla söhbətdə bir damcı nəzakət və təmkin tək bircə bu hadisədə mənim kompaniyam üçün min beş yüz dolları xilas etdi".

Öz aramızdır, mən bu fəsildə təzə heç nədən bəhs etməmişəm.

On doqquz əsr əvvəl İsa Məsih deyib: "Rəqibinlə bacardıqca tez barış".[22]

Başqa sözlə, öz müştərilərinizlə və rəisinizlə, və ya konkurentlərinizlə mübahisə etməyin. Onların haqlı olmadıqlarını onlara deməyin, məsələni incikliyə çatdırmayın, bir qədər diplomatik olsanız, daha yaxşıdır.

İsa Məsihin doğumundan hələ 2200 il əvvəl qədim Misir fironu Axtoy[23] öz

oğluna həyat müdrikliyi ilə dolu olan məsləhət vermişdi ki, həmin sözlər bu gün

də öz dəyərini saxlamaqdadır. Dörd min il bundan əvvəl qoca şah günün

axırlarında əla şərabdan aldığı iki qurtum arasında kəlam demişdir: “Diplomatik ol, oğul. Bu, istədiyinə nail olmaqda sənə kömək edər”.

Beləliklə, əgər siz adamları öz nöqteyi -nəzərinizə meyilləndirmək istə-yirsinizsə, 2-ci qaydaya əməl edin:

Başqalarının rəyinə hörmət göstərin. Səhv etdiyini kiməsə heç vaxt deməyin.

Üçüncü fəsil

Əgər siz səhv etmisinizsə,

bunu etiraf edin

Mən böyük Nyu- Yorkun coğrafi mərkəzində yaşayıram və bununla belə, evimdən iki dəqiqəlik yolda vəhşi bakirə meşə var ki, burada yazda meşə gilasının qar kimi ağ çiçəklənməsi adamı valeh edir. Burada ağacların koğuşunda dələlər balalarını bəsləyir, vəhşi otun boyu atın başına çatır. Bu, insan əli dəyməyən meşə dünyası, meşə parkı adlandırılır və bu, həqiqətən də, meşədir; bəlkə də hətta Kolumbun Amerikanı kəşf etdiyi vaxta qədər olduğu kimi də qalıb. Mən tez- tez bu parkda Rekslə, mənim balaca Boston buldoqumla gəzişirəm.

Bu, dostcanlı, tamamilə sakit balaca itdir və biz parkda kiminləsə nadir hallarda rastlaşdığımızdan Reksə nə buruntaq taxıram, nə də xalta.

Günlərin birində biz parkda bir süvari, öz hakimiyyətini göstərə biləcəyi adamla rastlaşacağını səbirsizliklə gözləyən polislə rastlaşdıq.

“Buruntaqsız və xaltasız iti parkda ora-bura qaçmağa buraxmağa sizə kim icazə verib? – deyə o, amiranə formada soruşdu. – Yoxsa sizə bunun qanun pozuntusu olduğu bəlli deyildir?”

“Ah, əlbəttə, mən bilirəm ki, bu, qadağandır, – deyə mən itaətkarcasına cavab verdim, – lakin fikirləşmirdim ki, mənim bu balaca itim burada nəyisə xarab edə bilər”.

“Buna baxın da, o fikirləşmirdi! Sizin nə fikirləşdiyinizə qanun tüpürmək belə istəmir. Sizin itiniz dələni parçalaya və ya uşağı dişləyə bilər. Birinci dəfə üçün bunu sizə keçirəm, lakin əgər sizin itinizi parkda buruntaqsız və xaltasız görsəm, siz bununla bağlı məhkəmədə izahat verəcəksiniz”.

Mən gileylənmədən tabe olacağıma söz verdim.

Və müəyyən müddət ərzində tabeçiliyə əməl edirdim. Lakin buruntaq nə mənim, nə də Reksin xoşuna gəlirdi və biz onunla bəxtimizi sınamağı qərara aldıq. Vaxt-vədə gələnə qədər hər şey əla gedirdi, lakin əvvəl-axır biz ilişdik. Bir dəfə günorta Rekslə təpənin yamacı ilə aşağı düşəndə qəfildən, öz dəhşətimə rəğmən köhlən atın belində Əlahəzrət Qanunu düz qabağımızda peyda oldu. Reks məndən qabaqda yüyürürdü və düz polismenə tərəf yönəldi. Mən cinayət yerində tutulmuşdum. Bunu başa düşərək polismenə ağzını açmağa imkan vermədim. Mən onu qabaqladım və dedim: “Ser, siz məni cinayətin üstündə tutdunuz. Mən günahkaram. Mənim nə alibim, nə də yüngülləşdirici hallarım var. Siz keçən həftə mənə xəbərdarlıq etmişdiniz ki, əgər iti parka bir dəfə də buruntaqsız və xaltasız gətirsəm, məni cərimə edəcəksiniz”.

“Əşi, day indi nə edəsən, – deyə polismen kifayət qədər yumşaqlıqla cavab verdi. – Başa düşürəm ki, belə balaca iti azad qaçmağa buraxmaq çox cəlbedicidir, ələlxüsus da ətrafda bir kimsə olmayanda”.

“Əlbəttə, bu çox cəlbedicidir, – deyə mən təsdiq etdim, – ancaq axı bu, qanun

pozuntusudur”.

“Heç nə olmaz, belə balaca it heç kimə ziyan vurmaz”, – deyə polismen etiraz elədi.

“Bəs birdən o, dələni parçalasa”, – mən ondan əl çəkmirdim.

“Yaxşı, yaxşı. Mən belə baxıram ki, siz buna həddən artıq ciddi yanaşmısınız. – O yekun vurdu. – Bax sizə nə deyəcəyəm. İtlə təpənin o biri tərəfində, mən sizi görməyəcəyim yerdə gəzin və bunu unudaq”.

Polismen elə bütün adamlar kimi özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləmək istəyirdi və mən özümü günahkarcasına tənbeh edəndə onun bu hissə qida verməк üçün yeganə üsulu qalmışdı – bu, lütfkarlıq göstərmək idi.

Ancaq təsəvvür edin ki, mən özümə haqq qazandırmağa çalışaydım. Əgər sizə nə vaxtsa polismenlə mübahisə etmək xoşbəxtliyi nəsib olubsa, onda nəticəni təsəvvür eləməkdə, zənn edirəm ki, çətinlik çəkməyəcəksiniz.

Əlbəyaxaya girişmək əvəzinə, mən onun tamamilə haqlı olduğunu, özümün isə haqsız olduğumu boynuma aldım. Bunu o dəqiqə, açıq-açığına və səmimi surətdə etiraf etdim. Və məsələ ən centlmensayaq həll olundu: o, mənim tərəfimi tutdu, mən də onun tərəfini.

Cəmi bircə həftə əvvəl məni ədalət məhkəməsinin əlinə verəcəyi ilə hədələyən süvari polismenin mənə münasibətdə göstərdiyindən böyük lütfkarlığı lord Çesterfildin özü, çətin ki, göstərə bilərdi.

Bizi yaxşıca tənbeh etməyə hazırlaşdıqlarını hiss edəndə ittihamçını qabaqlamaq və bunu öz əlimizlə etmək daha yaxşı olmazdımı? Başqasının dilindən tənbeh dinləməkdənsə, özünütənqidə dözmək daha asan olmazmı?

İttihamçının sizin haqqınızda, fikrinizə görə, irəli sürmək niyyətində olduqlarını özünüz öz haqqınızda deyin, bunu ondan qabaq edin və onda siz onun yelkənini küləkdən məhrum etmiş olarsınız. Birin qarşılığında yüz qoyuram ki, o, öz mövqeyini dəyişərək daha lütfkar olacaq və sizin günahınızı yüngülləşdirməyə, hətta həmin süvari polismenin bizi Rekslə bağışladığı kimi, tamamilə bağışlamağa hazırlıq nümayiş etdirəcəkdir.

Reklam sahəsinə girişən rəssam Ferdinand İ.Uorren bu metodu şıltaq və dəymədüşər sifarişçisini öz hiddətini lütfkarlığa dəyişmək üçün istifadə etmişdi.

“İşin reklam və ya plakatla bağlı olanda detalların təsvir edilməsində olmazın qədər dəqiq olmaq çox vacibdir”, – deyə bu əhvalatı danışan cənab Uorren bildirmişdi.

“Sifarişçilərin bəzisi öz tapşırıqlarının ən qısa zamanda yerinə yetirilməsini tələb edir. Belə hallarda isə xırda, əhəmiyyətsiz olsa da, hər halda, səhv olan qeyri-dəqiqliklərdən qaçmaq çətin olur. Mən özüm konkret olaraq bədii reklam atelyesinin bir direktorunu tanıyırdım ki, o ən xırda detalların da təsvirində hansısa səhvləri axtarmaqdan ləzzət alırdı. Çox vaxt elə olurdu ki, mən onun kabinetini qəlbimin dərinliklərinə qədər hiddətlənmiş halda tərk edirdim və bu, səhvlərimin tənqid olunması faktından çox, bunun hansı formada edildiyi ilə bağlı olurdu. Bu yaxınlarda mən ona onun sifarişiylə edilmiş təcili işlərdən birini göndərdim. Tezliklə o, mənə telefonla zəng vurdu və dərhal yanına getməyimi xahiş elədi. Özü də bu vaxt dedi ki, mən nəyisə düzgün etməmişəm. Mən onun yanına gələndə öncədən gördüyüm və ehtiyat etdiyim baş verdi.

O, açıq- açığına düşməncəsinə köklənmişdi və məni yuyub-sərəcəyini iştaha

ilə gözləyərək kinli sevincdən aşıb-daşırdı. O, əsəbiliklə tələb etdi ki, mən bax

bunu belə təsvir etməyin haradan ağlıma gəldiyini ona izah edim. Məndə kurslarda lap bu yaxınlarda üzərində işlədiyimiz, özünütənqid metodunu tətbiq etmək kimi gözəl bir fikir meydana çıxdı. Və mən dedim: "Cənab, indi ki iş bu cürdür, mənə heç nə haqq qazandıra bilməz. Mən hərtərəfli günahkaram. Sizin sifarişlərinizi mən görün nə qədər vaxtdır yerinə yetirirəm və sizin iş üçün irəli sürdüyünüz tələbləri mən gərək daha yaxşı edəydim. Mən özümə görə xəcalət çəkirəm".

Və bu vaxt o, məni müdafiə etməyə başladı. "Bütün bunlar doğrudur, lakin qeyd etməliyəm ki, səhv o qədər də ciddi deyil. Bu yalnız..."

Mən onun sözünü kəsdim: "İstənilən səhv əhəmiyyətli ola bilər, onların hamısı: əhəmiyyətlisi və ya əhəmiyyətsizi adamı əsəbiləşdirir". O etiraz etmək istəyirdi, lakin mən ona heç ağzını da açmağa imkan vermədim. Mən cuşa gəlmişdim. Ömrümdə ilk dəfə öz-özümü tənqid edirdim və bu məşğuliyyət mənim xoşuma gəlmişdi.

"Mən daha diqqətli olmağa borclu idim, – deyə mən davam edirdim, – siz mənə bu qədər faydalı sifarişlər verirsiniz və daha yaxşı münasibətə layiqsiniz. Mən xarab etdiyim bütün bu işi dərhal təzədən işləməyə başlayıram".

"Yox! Yox! – deyə o etiraz etdi. – Belə bir yükü sizin üzərinizə qoymağı mən cürət edib heç ağlıma da gətirmirəm". O, mənim işimi tərifləməyə və məni inandırmağa başladı ki, yalnız xırda dəyişikliklər etməyə hazırlaşırdı və mənim yol verdiyim səhvlər o qədər əhəmiyyətsizdir ki, onun firmasına azacıq da olsa ziyan vurmayacaq və bu, ümumiyyətlə, o qədər xırda detaldır ki, onun haqqında heç danışmağına da dəyməz.

"Mənim qızğın özünütənqidim onu tərk-silah etdi. Bununla qurtardı ki, o, məni lençə dəvət etdi və biz ayrılmazdan əvvəl yerinə yetirilmiş işə görə mənə çek yazdı və yeni sifariş etdi".

Öz səhvlərinə haqq qazandırmaq bacarığı – bu, istənilən axmaqda var, lakin öz səhvini könüllü surətdə etiraf etmək üçün məlum nəciblik və əksəriyyətin səviyyəsi üzərində yüksəlmək bacarığı tələb olunur.

Məsələn, Robert İ.Linin həyatının qələmə alındığı kitabın ən gözəl səhifələrindən biri Pikketin Gettensberq yaxınlığında hücumunun süquta uğramasına görə günahı tam şəkildə öz üzərinə – və yalnız öz üzərinə – götürməsiylə bağlı əhvalatdır.

Bu, Yeni Dünyanın müharibələrində nə vaxtsa həyata keçirilən hücumların hamısından, heç bir şübhə yoxdur ki, ən effektlisi və gözəli idi.

Pikket özü də çox gözəgəlimli və romantik şəxsiyyət idi. Dəbdəbəli, çiyinlərinə qədər uzanan saç saxlayırdı. O, Napoleon bunu İtaliyaya yürüşündə etdiyi kimi, az qala hər gün düz elə döyüş meydanından alovlu sevgi məktubları yazırdı. O, kepkasını sağ qulağı üstünə qoyub, əli belində öz qoşunu qarşısında at üstündə gedəndə, qoşunu həmin faciəli iyun günortası şimallıların səngəri üzərinə yeridəndə əsgərləri onu gur səslə salamlayırdılar. Qoşunları onu salamlayır və küləyin dalğalandırdığı bayraqla, günəşin şüaları altında bərq vuran süngülərlə çiyin-çiyinə, cərgə ilə onun arxasınca gedirdilər. Bu çox gözəl mənzərə idi. Onların təhlükəyə nifrətləri o qədər hədsiz idi ki, şimallılar onları görəndə heyranlıqla pıçıldaşırdılar.

Pikketin batalyonları meyvə bağından və qarğıdalı sahəsindən sürətli marşla keçdilər, çəmənliyi və dərəni ötdülər. Bütün bu müddət ərzində artilleriya onların cərgələrində dəhşətli qırğın törədirdi. Lakin onlar irəliləyirdilər – zəhmli və qarşısıalınmaz.

Qəfildən qəbiristanlıq divarının arxasından şimallıların gizlənən piyadaları ayağa qalxdı və yaylım atəş dalınca yaylım atəşlə Pikketin heç nə ilə müdafiə olunmayan batalyonlarını güllələməyə başladılar. Təpənin zirvəsi vulkan püskürməsi zamanında olduğu kimi büsbütün alov dənizinə büründü. Bu, dəhşətli qırğın idi. Beş dəqiqə ərzində Pikketin beş min nəfərindən beşdə dördü, o cümlədən, tək bircə zabiti salamat qalmaqla, qalanlarının hamısı həlak oldu.

Sağ qalan yeganə zabit salamat olan əsgərləri son döyüşə çağırdı. Daş divarın üstünə sıçrayıb qalxaraq, o, qılıncının ucunda qaldırdığı komandir kepkasını yellədə- yellədə qışqırdı: "Onlara poladın iyini dadızdıraq, uşaqlar!" Və onlar bunu etdilər.

Divarın üstündən tullanaraq onlar öz düşmənlərinin üstünə atılır, onları süngüləriylə dəlmə-deşik edir və kəllələrini qundaqla dağıdırdılar. Onlar şimallıları qəbiristanlıq təpəciyindən süpürüb atdılar və onun zirvəsində cənubun hərbi bayrağını qaldırdılar.

Bu bayraq Gettensberq qəbiristanlığının üzərində yalnız qısa an ərzində dalğalandı və həmin qısa məqam Konfederasiya qüvvələrinin müvəffə-qiyyətlərinin ən yüksək nöqtəsi oldu.

Sağ qalan yeganə zabit salamat qalan əsgərləri son döyüşə qaldırdı və əsgərlər onun arxasınca getdilər, lakin bu hücum sonun başlanğıcı idi. Linin qüv-vəsi çatışmadı. O, şimallıların müdafiəsini qıra və Vaşinqtona doğru keçib gedə bilmədi. Və o, bunu dərk edirdi.

Cənub məhkum olunmuşdu.

Baş verəndən Li o qədər sarsılmış və qüssələnmişdi ki, Cənub Ştatları Konfederasiyasının prezidenti Ceferson Devisə Baş komandan postundan istefa xahişi ilə müraciət etdi. O "daha cavan və bacarıqlı adamla" əvəz olunmasını xahiş edirdi. Əgər Li Pikketin bədbəxt yürüşündə və hücumunun sonluğunda başqa kimi isə ittiham etmək istəsəydi, onda o, özü üçün bir çox alibi tapa bilərdi.

Diviziyanın komandirlərindən bir çoxu onların üzərinə qoyulan vəzifəni yerinə yetirməmişdi.

Süvarilər piyadaların hücumunu vaxtında dəstəkləməmişdi.

Filankəs səhv hərəkət etdi, o biri əmri yanlış başa düşdü.

Lakin Li həddən artıq nəcib insan idi, çətin ki, başqalarını ittiham etmiş olay-dı. Pikketin pərən-pərən salınmış və qana bələnmiş batalyonunun qalıqları müdafiə oluna-oluna Konfederasiya qoşunlarının yerləşdiyi xəttə çəkiləndə Robert Li atın belində onların qarşısına çıxdı.

O, əsgərləri qəhrəman kimi salamladı və məğlubiyyət üçün günahın hamısını öz üzərinə götürdü. Onun özünü mühakimə etməsi qısa və acı qüdrətlə dolu idi. "Bütün bunlar mənim vicdanımın üzərindədir, – dedi o. – Mən və yalnız mən bu döyüşü uduzdum". Belə bir etiraf etmək üçün tələb olunan xarakterə və mərdliyə malik olan çox az general tapıla bilər.

Əsərləri nə vaxtsa ümumun marağını doğuran ən orijinal ağıllardan biri idi

Elbert Habbard, onun kinayəli mülahizələri isə tez-tez hiddət fırtınası qoparırdı.

Lakin Habbard insanlarla münasibətlərdə nadir rast gəlinən bacarığı sayəsində öz düşmənlərini çox vaxt dosta çevirirdi.

Məsələn, hansısa bir hiddətlənmiş oxucu məktub yazaraq onun məqalələrindəki filan və filanla qəti surətdə razı olmadığını bildirəndə və sonda Habbardı filan və filan adlandırıb söyəndə Habbard ona təqribən aşağıda göstərilənə bənzəyən bir cavab verirdi:

"Bunun üzərində düşündükdən sonra hiss etdim ki, heç özüm də həmin ifadələrlə tam razılaşmıram. Bu gün yazdığım heç də o demək deyil ki, sabah da mənim xoşuma gələcək. Bu məsələ ilə bağlı sizin nöqteyi-nəzərinizi bilmək mənim üçün çox faydalı və xoş idi. Gələn dəfə bizim tərəflərə yolunuz düşəndə siz mütləq mənə baş çəkməlisiniz və biz sizinlə bu problemin bütün aspektlərini diqqətlə müzakirə edərik.

Uzaqdan sizin əlinizi bərk-bərk sıxıram və səmimiyyətlə..."

Sizə bu şəkildə münasibət göstərən adama nə deyə bilərsiniz? Beləliklə, biz haqlı olanda gəlin adamları öz nöqteyi-nəzərimizə yumşaq və ədəb- ərkanla çəkməyə çalışaq. Biz səhv edəndə isə – bu, kifayət qədər tez-tez baş verəcək, bircə əgər özümüz özümüzün qarşısında vicdanlıyıqsa – gəlin tez və səmimiyyətlə öz səhvlərimizi etiraf edək. Bu cür praktika yalnız möcüzəli nəticələr verməyəcək, həm də istənilən vəziyyətdə özünüz üçün şəxsi nöqteyi-nəzərinizi müdafiə etmək cəhdləri ilə müqayisədə – istəyirsiniz inanın, istəyirsiniz yox – yüz qat artıq cəlbedici olacaqsınız.

Köhnə məsəli xatırlayın: "Dalaşmaqla çox şey əldə etməzsən, güzəştə getməklə isə gözlədiyindən çox şey alarsan".

Bu nöqteyi-nəzərdən 3-cü qaydanı yadda saxlamaq çox ağıllı tədbir olardı ki, burada deyilir:

Əgər siz haqlı deyilsinizsə, bunu dərhal və səmimi-qəlbdən etiraf edin.

Dördüncü fəsil

İnsanın dərrakəsinə doğru
ən düzgün yol

Əgər siz əsəbi vəziyyətdə olaraq bir-iki yağlı ifadə işlədərsinizsə, bununla ürəyinizi boşaldaraq yüngüllük tapmış olarsınız. Bəs sizin həmsöhbətinizin halı necə olacaq? Ləzzəti o da sizinlə bölüşəcəkdirmi? Döyüşkən tonunuz və düşməncəsinə münasibətiniz şəraitində sizinlə razılaşmaq ona daha asan olacaqdırmı? "Əgər siz mənim yanıma düyünlənmiş yumruqlarla gəlsəniz, – demişdi Vudro Vilson, – mən düşünürəm ki, mənim yumruqlarım da sizinkilər kimi bərk düyünlənəcəkdir, lakin siz mənim yanıma gələrsinizsə və deyərsinizsə ki, "Gəlin əyləşək və danışaq, baxışlarımız haçalananda isə nə üçün haçalandığını və haçalanmanın nədən ibarət olduğunu başa düşək", onda biz tezliklə aşkar edəcəyik ki, bir-birimizdən elə də uzaq deyilik, aşkar edəcəyik. Bizim fikirlərimizin üst-üstə düşdüyü bəndlər daha çoxdur və işdir, razılığa gəlmək üçün bizim səbrimiz, səmimiliyimiz, istəyimiz bəs edərsə, onda biz razılığa gələcəyik".

Bu sözlərin nə qədər doğru olduğunu Con D.Rokfeller-oğuldan yaxşı heç kəs bilmir. 1915 -ci ildə Rokfeller Koloradoda ən çox nifrət olunan adam idi. Amerika sənayesinin tarixində ən qanlı tətillərdən biri iki dəhşətli il ərzində ştatı lərzəyə gətirmişdi. Qəzəblənmiş, döyüşkən ruhda olan şaxtaçılar Kolorado yanacaq və

metal emalı kompaniyasından əməkhaqlarının artırılmasını tələb edirdilər; həmin kompaniya isə Rokfellerin nəzarəti altında idi. Əmlak məhv edilirdi, ordu hissələri çağırılmışdı, qan tökülürdü. Tətilçilərə atəş açırdılar, güllələrlə dəlmə-deşik olmuş meyitlər küçələrdə qalırdı.

Və budur, nifrətin hətta havaya da hopduğu bir vəziyyətdə Rokfeller tətilçiləri öz nöqteyi-nəzərinin düzgün olduğuna inandırmağı qərara alır. Və o, buna nail oldu. Nə cür? Bu bax belə baş verdi.

Kontakt yaratmaq üçün lazım olan bir neçə həftədən sonra Rokfeller tətilçilərin nümayəndələri qarşısında nitqlə çıxış elədi. Həmin nitq istisnasız olaraq bütünlüklə şedevrdir. Bu nitq heyrətamiz nəticələrə gətirdi. Bu nitq Rokfelleri udmaqla hədələyən nifrətin gur dalğalarını sakitləşdirdi. Həmin nitq onun çoxsaylı pərəstişkarlarını meydana çıxartdı. Bu nitqdə faktlar o qədər dostcasına təqdim olunmuşdu ki, tətilçilər uğrunda bu dərəcədə amansızcasına mübarizə apardıqları əməkhaqqının artırılması barədə bir söz belə demədən işə qayıtdılar. Həmin görkəmli nitqin əvvəli budur. Onun dostcanlıqla nə qədər gur parladığına diqqət yetirin. Xatırlayaq ki, Rokfeller bundan bir neçə gün qabaq onu qurumuş alma ağacından asmaq istəyən adamlara müraciət edirdi, buna baxmayaraq, o hətta nitqi hakim- missionerlər qrupuna ünvanlanmış olsaydı belə, bundan artıq gülərüz və dostcasına danışa bilməzdi. Onun nitqi, məsələn, bu cür ifadələrlə zəngin idi: “Mən fəxr edirəm ki, sizin aranızdayam”, “sizin evlərinizdə olduqdan, sizin həyat yoldaşlarınız və uşaqlarınızla görüşdükdən sonra”, “biz burada yad kimi yox, dost kimi görüşürük”, “qarşılıqlı dostluq ruhu”, “bizim ümumi maraqlarımız”, “mən yalnız sizin lütfkarlığınız sayəsində buradayam” və s.

“Bu, mənim həyatımda əlamətdar gündür, – deyə Rokfeller nitqinə başladı. – Bu nəhəng kompaniyanın fəhlələrinin nümayəndələrinin vəzifəli şəxslər və rəislərlə birlikdə görüşündə iştirak etmək xoşbəxtliyi mənə ilk dəfədir nəsib olur. Sizi əmin edə bilərəm ki, burada olduğuma görə qürur duyuram və bu toplantını bütün ömrüm boyu yadda saxlayacağam. Əgər bu görüş iki həftə əvvəl baş tutsaydı, mən burada sizin əksəriyyətiniz üçün yad adam kimi dayanardım və sizlərdən yalnız bir neçə nəfərinizi üzdən tanıya bilərdim. Lakin keçən həftə daş kömür hövzəsinin yaşayış qəsəbələrinin hamısını gəzmək, sizin evlərinizə baş çəkib nümayəndələrin hamısı ilə, mənzilində olmayanlar istisna olmaqla, şəxsən söhbət etmək imkanı əldə edərək, burada iştirak edənlərin əksəriyyəti ilə söhbət edib, sizin həyat yoldaşlarınız və uşaqlarınızla söhbət etdikdən sonra mən sizinlə burada yadlarla olduğu kimi yox, dostlarımla olduğu kimi görüşürəm. Şadam ki, biz bu hadisədən öz ümumi maraqlarımızı məhz qarşılıqlı dostluq ruhunda müzakirə etmək üçün istifadə edəcəyik. Bu toplantı fəhlələrin nümayəndələri və vəzifəli şəxslərin iclası olduğu üçün mən yalnız sizin lütfkarlığınız sayəsində buradayam, çünki nə bunlara, nə də o birilərə mənsub olmaq xoşbəxtliyi mənə nəsib olub. Lakin hiss edirəm ki, sizinlə sıx bağlıyam, belə ki, məlum mənada həm səhmdarları, həm də direktorları təmsil edirəm...”

Məgər bu, düşmənləri dosta çevirmək sənətinin görkəmli nümunəsi deyildir? Tutaq ki, Rokfeller başqa kurs götürmüş olaydı. Tutaq ki, o, həmin şaxtaçılarla mübahisə edəydi, sarsıdıcı faktları onların sifətinə çırpaydı. Tutaq ki, o, öz tonu və eyhamları ilə onların haqlı olmadıqlarını göstərəydi, məntiqin

bütün qaydalarına uyğun olaraq sübut edəydi ki, onlar haqlı deyillər. Nə baş verərdi? Qəzəb bir az da çox olardı, nifrət çox olardı, hiddət daha çox olardı.

"Əgər insanın ürəyi sizinlə razı olmamaq və sizə münasibətdə bədxah hisslərlə parçalanırsa, xaç suyuna salınmış dünyanın bütün məntiqi onu sizin nöqteyi- nəzərinizə inandıra bilməyəcəkdir. Deyingən valideynlər, despotik boslar və ərlər, giley-güzara meyilli olan həyat yoldaşları başa düşməlidirlər ki, insanlar öz baxışlarını dəyişmək istəmirlər. Onları mənimlə və ya sizinlə razılaşmağa vadar, yaxud məcbur etmək olmaz. Lakin onları buna inandırmaq olar, bircə əgər biz çox yumşaq və dostcanlıyıqsa".

Bunu Linkoln, demək olar, yüz il əvvəl deyib. Budur onun sözləri:

"Bu, qədim və mübahisəsiz həqiqətdir ki, bir damla balla bir qallon ödlə olduğundan çox milçək tutarsan".

İnsanlarla da eynilə belədir. Əgər siz kimisə öz tərəfinizə çəkmək istəyirsinizsə, əvvəl onu inandırın ki, səmimi-qəlbdən onun dostusunuz. Bu, onun ürəyini cəlb edən həmin bir damla bal olacaqdır və bu – nə deyilməsə də, onun dərrakəsinə doğru ən düzgün yoldur.

Sahibkarlar bilirlər ki, öz tərəflərindən tətilçilərə dostluq münasibəti göstərilməsi özünü doğruldur. Belə ki, məsələn, "Uaytın Motor Kompaniyası"nın müəssisəsinin 2500 fəhləsi əməkhaqqının artırılması və yalnız həmkarlar ittifaqlarının üzvlərinin işə qəbul olunması tələbiylə tətil elan edəndə kompaniyanın prezidenti Robert F.Blek fəhlələrin üstünə qəzəb və ittihamlarla atılmadı, onları hədələmədi, həmkarlar ittifaqlarının tiraniyası barədə danışmadı.

Əksinə, o, tətilçiləri tərifladi. O, yerli qəzetdə məqalə dərc etdirdi və məqalədə işi dincliklə dayandırdıqlarına görə onları tərifladi.

Piketlərdə olan tətilçilərin vaxtlarını necə keçirməyi bilmədiklərini görərək Blek onlara bir-iki düjün beysbol dəyənəyi və əlcəyi aldı və hələ tikilməmiş sahələrdə beysbol oynamağı təklif elədi. Keqliyə üstünlük verənlər üçün o, keqelbanları kirayə götürdü.

Prezident Blek tərəfindən göstərilən dostcanlılıq elə həmişə etdiyi şeyi elədi – qarşılıqlı dostcanlılıq meydana çıxartdı. Tətilçilər süpürgə, bel, əl arabası götürdülər və zavodun ərazisində kibrit dənələrini, qəzet, papiros qalıqlarını yığmağa başladılar.

Bunu bir təsəvvür edin! Əməkhaqqının artırılması və həmkarlar ittifaqlarının tanınması uğrunda mübarizə apardıqları vaxt zavodun ərazisini zir-zibildən təmizləyən tətilçiləri bir təsəvvür edin. Amerikada əmək döyüşlərinin uzun və gur tarixi ərzində belə bir hadisə eşidilməmişdi. Bir həftədən sonra tətil kompromislə yekunlaşdı – öz arxasınca heç bir pis hiss, yaxud gizli düşmənçilik qoymadan qurtardı.

Görkəmindən Mafusaila[24] oxşayan və Zevs İldırımçaxan kimi danışan Daniel Vebster bu dünyada nə vaxtlarsa müdafiəçi qismində çıxış etmiş ən böyük uğurlar qazanan vəkillərdən biri idi. O ən güclü dəlillərini həmişə dostyana, məsələn, aşağıda göstərilənlər kimi məlumatlarla qatıb yumşaldırdı: "Jüri bunu nəzərdən keçirməyə imkan tapsaydı", "Bəlkə bu haqda fikirləşək, centlmenlər", "Ümid edirəm ki, gözdən qaçırmayacağınız faktlar budur" və ya "Siz özünüzə xas olan insan təbiətinin bilicisi kimi bu faktların əhəmiyyətini asanca görəcəksiniz".

Fikir verirsinizsə, heç bir sıxma- boğmaya əl atılmır. Heç bir təzyiq metodu yoxdur. Öz rəyini başqalarına sırımağa heç bir cəhd edilmir. Vebster yumşaq, dostcasına yanaşma tətbiq edirdi və bu, ona məşhur olmağa kömək etdi.

Ola bilsin ki, sizə heç vaxt tətili yoluna qoymaq, yaxud məhkəmə qarşısında çıxış etmək lazım gəlmədi. Lakin siz mənzil haqqının aşağı salınmasını istəyə bilərsiniz. Bu halda dostyana yanaşma kömək edərmi? Baxaq.

Mühəndis O.L.Ştaub kirayəçisi olduğu mənzilin haqqının azaldılmasını istəyirdi. O bilirdi ki, evin yiyəsi daşqəlbli və dilə tutulması qeyri-mümkün olan adamdır. "Mən ona yazdım və bildirdim ki, – deyə cənab Ştaub bizim siniflərin birində danışırdı, – kirayə müddəti qurtaran kimi mənzili boşaldıram". Əslində isə köçmək heç ürəyimcə deyildi. Əgər kirayə haqqının aşağı salınmasına nail ola bilsəydim, qalmaq istəyirdim. Lakin mənə belə gəlirdi ki, vəziyyət ümidsizdir. Başqa kirayəçilər buna cəhd etmişdilər və uğursuzluğa düçar olmuşdular. Hamı mənə deyirdi ki, ev sahibi ilə iş görmək fövqəladə dərəcədə çətindir. Lakin mən özümə dedim: "Mən kurslarda özünü adamlarla necə aparmaq lazım olduğunu öyrənirəm. Aldığım bilikləri onun üzərində sınayım və bunun nəyə gətirəcəyinə baxaq". Evin sahibi məktubu alan kimi öz katibi ilə birlikdə mənim yanıma gəldi. Mən onu kandarda nəzakətli salamla qarşıladım, mən, sadəcə olaraq, xoşniyyətlilik şüalandırırdım. Və mənzil haqqının baha olduğundan ümumiyyətlə danışmadım. Əvəzində mənzilin mənim necə xoşuma gəldiyindən danışmağa başladım. İnanın ki, mən səmimiliyə və tərifə səxavətli idim. Mən evə necə baxdığı ilə bağlı onu təbrik etdim və dedim ki, burada məmnuniyyətlə bir il də yaşayardım, lakin bunu özümə qıya bilmərəm.

Aşkar görünürdü ki, o, indiyə qədər heç vaxt öz kirayəçiləri tərəfindən bu cür qarşılanmamışdı və özünü itirmişdi.

Onda o, mənə öz qayğıları barədə danışmağa başladı. Kirayəçilərdən şikayət etdi.

Onlardan biri ona on dörd məktub yazmışdı, bəziləri birbaşa təhqiramizdir. Bir başqasında, evin sahibi əgər onun üst mərtəbəsində yaşayan sakini gecələr xoruldamamağa məcbur etməsə, müqaviləni pozacağı ilə hədələyirdi. "Sizin kimi sakini olmaq necə də böyük yüngüllükdür". Ardınca tərəfimdən hətta heç bir xahiş olmadan mənim üçün mənzil haqqını bir qədər azaltmağı təklif elədi. Bu, mənim üçün az idi, buna görə də mənzil haqqı üçün ödəyə biləcəyim məbləği ona bildirdim. O, bir kəlmə belə demədən razılaşdı. Gedəndə isə mənə tərəf çevrildi və soruşdu: "Mənzildə nəyisə yenidən qurmaq istəmirsinizmi?"

Əgər mən mənzil haqqının aşağı salınmasına başqa kirayəçilərin metodlarından istifadə etməklə nail olmağa cəhd etsəydim, əminəm ki, onda mən də eyni aqibətə düçar olacaqdım.

Dostyana və yumşaq, yaxşını qiymətləndirmək yanaşması qalib gəldi".

Daha bir nümunə göstərək. Bu dəfə adı Sosial Registrdə olan – Lonq -Aylendin qumsal sahillərindəki Qarden-skver-sitidə yaşayan xanım Doroti Deyi götürək.

"Bu yaxınlarda mən bir qrup dostuma nahar ziyafəti verirdim, – deyə xanım Dey danışırdı. – Bu, mənim üçün çox vacib idi. Mən, təbii ki, naharın lazımi səviyyədə olmasını istəyirdim. Bu cür işlərdə mənim ən yaxşı köməkçim metrdotel Emildir. Lakin haqqında danışdığım halda o, məni pis vəziyyətdə

qoydu. Nahar uğursuz alındı. Emil gözə görünmürdü. O qulluq etmək üçün yalnız bir nəfər ofisiant göndərmişdi ki, o da yaxşı qulluğun nə demək olduğu barədə heç bir təsəvvürə malik deyildi. Mənim fəxri qonaq xanımıma o, daim axırıncı növbədə qulluq edirdi. Bir dəfə o çox balaca kərəviz tikəsini çox böyük nimçədə verdi. Ət bərk idi, kartof həddən çox yağlı. Bu, dəhşətli idi. Məni hiddət boğurdu. Bu sınaqdan çıxmaq üçün özümə çox böyük səy göstərməli oldum, amma özlüyümdə deyirdim: "Bircə Emillə görüşənə qədər gözləyim və onun barəsində nə fikirləşirəmsə, hər şeyi üzünə deyəcəyəm". Bu, çərşənbə günü baş vermişdi. Növbəti günün axşamı mən insanlar arasında qarşılıqlı münasibətlərlə bağlı mühaziräni dinlədim. Mühaziräni dinlədikcə mən Emili danlamağın nə qədər faydasız olduğunu başa düşdüm. O, bundan daha çox qaşqabaq tökəcək və daha bərk inciyəcəkdir. Danlaq onun gələcəkdə mənə kömək etmək istəyini tamamilə öldürəcəkdir. Mən hər şeyə Emilin nöqteyi- nəzərindən baxmağa çalışırdım. Ərzağı alan o deyildi və yeməyi də o hazırlamamışdı. O, günahkar deyil ki, bəzi ofisiantlar kütbeyindirlər. Bəlkə mən öz qəzəbimdə həddən artıq sərt, həddən artıq tələskən olmuşam. Buna görə də qərara aldım ki, onu tənqid etmək əvəzinə, söhbətə dostyanalıqla başlayım. Əvvəlcə onu nə qədər çox qiymətləndirdiyimi göstərməyi qət etdim.

Bu cür yanaşma çox gözəl imiş. Növbəti gün Emillə rastlaşanda mən ona dostcasına gülümsündüm. O, qaşqabaqla müdafiə mövqeyini tutmuşdu və döyüşə can atırdı. Mən dedim: "Qulaq asın, Emil, istəyirəm biləsiniz ki, mən qəbullar təşkil edəndə sizin köməyiniz mənə çox lazımdır. Siz Nyu-Yorkda ən yaxşı metrdotelsiniz. Əlbəttə, mən gözəl başa düşürəm ki, ərzağı siz almırsınız və yeməyi də siz bişirmirsiniz. Və çərşənbə günü baş verən sizin günahınız deyildir".

Buludlar dağıldı. Emil gülümsündi və dedi: "Əlbəttə, madam. Hər şey mətbəxdən asılıdır. Mən günahkar deyildim".

Mən davam edirdim: "İndi mən bir -iki məclis təşkil etmək istəyirəm və mənə sizin məsləhətiniz lazımdır. Necə fikirləşirsiniz, sizin mətbəxinizə özünü doğrultmağa imkan verməyinə dəyərmi?"

"O-o, əlbəttə, madam, əlbəttə. Ümid edirəm ki, bu daha heç vaxt təkrar olmayacaqdır".

Gələn həftə mən yenə də nahar ziyafəti verirdim. Emil və mən menyunu hazırladıq. Mən onun haqqını iki dəfə azaltdım, ancaq əvvəlki səhvləri barədə eyham etmədim.

Biz gələndə stol iki düjün çox gözəl Amerika qızılgüllərivlə bəzədilmişdi. Emil qulluq göstərilməsində bütün məclis ərzində iştirak edirdi. O hətta kraliça Merini qarşılamış olsaydı belə, çətin ki, bundan artıq diqqət göstərə biləydi.

Yemək çox gözəl və isti idi. Qulluğa söz ola bilməzdi. Yeməkləri birinin yerinə dörd ofisiant verirdi. Axırda deserti Emil özü stola qoydu.

Nahar başa çatanda mənim fəxri qonağım olan xanım soruşdu: "Siz metrdoteli ovsunlamısınız? Mən bu cür qulluğu, belə bir diqqəti heç vaxt görməmişəm".

Və o, haqlı idi. Mən onu dostyana yanaşmam, onu yüksək qiymətlən-dirməyimlə ovsunlamışdım.

Çox-çox illər bundan əvvəl, mən hələ balaca olanda, Missuri ştatının şimal-

qərbindəki kənd məktəbinə meşənin içi ilə ayaqyalın gedən vaxtlarda günəş və

külək haqqında bir təmsil oxumuşdum. Onlar kimin güclü olduğu ilə bağlı mərc gəlirlər. Külək deyir: “Mən sübut edəcəyəm ki, səndən güclüyəm. Orada əynində yapıncı olan qocanı görürsən. Nədən istəyirsən mərc gəlirəm ki, mən onu əynindəki yapıncını çıxarmağa səndən tez məcbur edəcəyəm”.

Günəş buludların arxasında gizlənir, külək isə qasırğaya çevrilənə qədər daha da möhkəm əsməyə başlayır. Külək nə qədər möhkəm əsirdisə, qoca öz yapıncısına bir o qədər bərk bürünürdü. Nəhayət, külək sakitləşdi və onda günəş buludların arxasından boylandı və yolçuya mələhətlə gülümsündü. Yolçu şənləndi və öz yapıncısını çıxartdı. Günəş küləyə dedi ki, mehribanlıq və dostcanlılıq həmişə hiddətdən və gücdən qüvvətlidir.

Mənim hələ bu təmsili oxuduğum uşaqlıq vaxtlarında onun ədalətli olduğu uzaq şəhərdə, təhsilin və mədəniyyətin tarixi mərkəzi, nə vaxtsa görəcəyimi heç arzulamadığım Bostonda sübuta yetirilmişdi. Bu məsələ Bostonda on üç ildən sonra mənim tələbəm olmuş doktor E.X.B. tərəfindən sübuta yetirilmişdi. Bizim siniflərimizin birində çıxış edən doktor B. bunları danışmışdı:

“O vaxtlar Boston qəzetləri xəstəlikləri müalicə etdiklərini car çəkən yalançı-təbiblərin reklamları, qeyri-leqal işləyən akuşerlərin və həkim-şarlatanların elanları ilə dolu idi. Əslində isə onlar kişiliyin itirilməsi və digər dəhşətli bəlalarla qorxudaraq günahsız qurbanları ovlayırdılar. Belələrinin müalicəsi öz qurbanlarını qorxu vəziyyətində saxlamaqdan ibarət idi, lakin onun üçün xeyirli heç nə etmirdilər. Altdan- altdan işləyən akuşerlər bir sıra ölümlərin baiskarı idilər, ancaq onlardan mühakimə olunanı çox az idi. Əksəriyyəti elə də böyük olmayan cərimələr, ya da siyasi dairələrdə əlaqələrini istifadə etməklə canını qurtara bilmişdi.

Belə vəziyyət yarandı ki, müqəddəs etirazla çulğalanan mərhəmətli Boston vətəndaşları ayağa qalxdılar. Moizəçilər öz kafedralarından çağırışlar edir, qəzetləri lənətləyir və hər şeyə qadir Tanrıya yalvarıb, satqın, pulun müqabilində şarlatanları reklam edən mətbuata qarşı çıxırdılar. Vətəndaş təşkilatları, işgüzar adamlar, qadın klubları, kilsələr, gənclər cəmiyyətləri mətbuatı lənətləyir və ifşa edirdilər. Lakin hər şey əbəs idi. Biabırçı reklamın qadağan edilməsi uğrunda ştatın qanunverici orqanlarında amansız döyüşlər baş qaldırırdı.

Rüşvət və siyasi fırıldaqlar sayəsində döyüş uduzuldu”.

Doktor B. o vaxt Mərhəmətli Xristianlar İttifaqına daxil olan Mərhəmətli Vətəndaşlar Komitəsinin sədri idi. Onun komitəsi hər şeyi sınaqdan çıxarmışdı, amma qazanılmamışdı. Belə təəssürat yaranırdı ki, bu tibb cinayətkarlarına qarşı mübarizə ümidsizdir.

Bir dəfə gecə, artıq gecəyarısı doktor B. indiyədək heç kimin ağlına gəlməyən bir işi görməyə cəhd etdi. O, xoşniyyətlilik, simpatiya, yüksək qiymətləndirməni tətbiq etməyə çalışdı. Və bunu elə etdi ki, yalançı-təbiblərin reklam edilməsini naşirlər özləri dayandırdılar. O, “Boston Gerald” qəzetinin redaktoruna məktub yazdı. Öz məktubunda doktor bu qəzetə heyran olduğunu, onu həmişə oxuduğunu, xəbərlərin burada aydın və təfərrüatlı, yalançı sensasiyalarsız verildiyini qeyd etdi, redaksiya məqalələrinin çox gözəl olduğunu bildirdi.

Bu, ailə ocağı üçün çox gözəl bir qəzetdir. Doktor B. bildirdi ki, bu, onun

fikrincə, Amerikada, həm də Yeni İngiltərədə ən yaxşı qəzetdir. “Lakin, – deyə

doktor davam edirdi, – mənim dostumun gənc qızı var. Dostum mənə danışdı ki,

dünən axşam qızı ona sizin elanlarınızdan birini, abortların peşəkar "ustasının" elanını hündürdən oxudu və bu elandakı bəzi ifadələrin nə demək olduğunu atasından soruşdu. Açığını desəm, o pərt olmuşdu və nə cavab verəcəyini bilmirdi. Sizin qəzetinizi Bostonun ən yaxşı evlərində alırlar. Əgər bu, mənim dostumun evində baş veribsə, ola bilsin ki, bir çox başqa evlərdə də baş verir. Əgər sizin gənc qızınız olsaydı, məgər siz onun bu cür elanlar oxumasına qarşı olmazdınız? Və bu cür suallara siz nə cavab verərdiniz?

Mən təəssüflənirəm ki, çox gözəl, qalan hər şeydə, demək olar, nöqsansız olan qəzet haqqında belə rəy formalaşmaqdadır. Bəzi atalar bu cür qəzetin onların qızlarının əlinə düşməsindən qorxurlar. Və bu, güman edilən deyilmi ki, sizin minlərlə abunəçiniz bunun haqqında elə mənim kimi düşünür?"

Üstündən iki gün keçəndən sonra "Boston Gerald" qəzetinin naşirləri doktor B.-yə cavab yazdılar. Doktor həmin məktubu öz arxivində bir qərinədən çox idi saxlayırdı və mənim kurslarımın dinləyicisi olanda onu mənə verdi. Məktub, üzərində 1904-cü il oktyabrın 13 -ü tarixi olan cavab indi mənim qarşımdadır:

"Tibb doktoru E.X.B.

Boston, Massaçusets.

Əziz ser!

Qəzetin redaktoruna ünvanladığınız, bu ayın 11- i tarixli məktubunuza görə sizə çox minnətdaram. Məktub məni burada işləməyə başladığım vaxtdan daim haqqında düşündüyüm fəaliyyətə qəti surətdə meyil etməyə sövq elədi.

Etiraz doğuran elanların "Boston Gerald"da dərc etdirilməsi bazar ertəsindən etibarən tamamilə dayandırılacaqdır. Burulğansayaq şpris -çiləyicilər və istənilən bu cür reklam tamamilə ləğv ediləcək, qalan bütün səhiyyə elanları isə – hansılardan ki, hazırda imtina etmək qeyri-mümkündür – onlar redaktəyə cəlb ediləcək və bu da ziyansız olacaqdır.

Sizə mənə qərara gəlməkdə kömək etmiş lütfkar məktubunuza görə bir daha öz təşəkkürümü bildirirəm.

Səmimi-qəlbdən sizin

U.Y.Hoskoli, naşir".

Ezop Krezin saray əyanları arasında yaşayan yunanlı qul idi. O, ölməz təmsillərini İsa Məsihin doğumundan 600 il əvvəl yazırdı. Lakin onun insan təbiəti ilə bağlı öyrətdiyi həqiqətlər 25 yüzillik əvvəl Afinada nə qədər ədalətli idisə, indi Bostonda və Birmingemdə də o qədər ədalətlidir. Günəş sizi paltonuzu çıxarmağa küləkdən tez məcbur edə bilər, mərhəmətlilik, dostcanlı münasibət, yüksək qiymət vermək bu dünyada fırtınaların və qasırğaların hamısından tez inandıra bilər.

Linkolnun nə dediyini yadda saxlayın: "Bir damla bal ilə siz bir qallon ödlə olduğundan çox milçək tutarsınız".

Əgər siz adamları öz nöqteyi-nəzərinizə çəkmək istəyirsinizsə, 4-cü qaydanı tətbiq etməyi unutmayın:

Əvvəl özünüzün dostcanlı münasibətinizi göstərin.

Beşinci fəsil

Sokratın sirri

Söhbətə başlayarkən həmsöhbətinizlə rəylərinizin haçalandığı məsələlər

üzrə suallardan başlamayın. Əksinə, söhbətin lap başlanğıcından vurğunu

həmsöhbətinizlə razılaşdığınız məsələlərin üstünə gətirin və bunları söhbətin davamında da qeyd edin. Sizin ikinizin də eyni bir şeyə can atdığınızı, əgər bu gerçəklikdə də belədirsə, bacardıqca tez-tez qeyd edin və göstərin ki, sizin baxışlarınızdakı fərqlər son məqsədlə deyil, yalnız metodlarla bağlıdır.

Onu lap başlanğıcdan bunu deməyə məcbur edin: "Hə, hə". Nə qədər imkan varsa, onu "yox" sözünü işlətməkdən saxlayın.

"İnkaretmə cavabı, – deyə professor Overstit "İnsanın davranışına təsir göstərilməsi" kitabında yazır, – ən çətin adlanılan maneədir.

Adam "yox" deyəndə onun heysiyyəti tələb edir ki, o, bir dəfə dediyinə sadiq qalmış olsun. Sonradan o, həmin "yox"un ağıllı olmadığını hiss edə bilər, lakin onun çox qiymətli qüruru mövcuddur ki, həmin adam onunla hesablaşmaya bilməz. Qürur onu bir dəfə dediyindən tərsliklə yapışmağa məcbur edir.

Həmsöhbəti lap başlanğıcdan təsdiq etməyə və razılaşmaya istiqamət-ləndirmək məhz buna görə bu qədər vacibdir.

Məharətli həmsöhbət lap başlanğıcdan bir neçə "hə"yə nail olmağı bacarır.

Bununla o, öz dinləyicisini onun psixoloji proseslərinə elə bil ümumi təsdiqetmə istiqaməti verməklə müsbət reaksiyaya kökləmiş olur. Həmin bu, nail olunmasına bir qədər səy göstərilməsi tələb olunan müəyyən istiqamət həmsöhbətinizin öz hərəkətini sonradan əks-istiqamətə dəyişməsi üçün ondan qat-qat artıq səylər tələb edəcəkdir.

Baş verənin psixoloji sxemi son dərəcə aydındır. Adam "yox" deyəndə və əgər o, gerçəklikdə belə fikirləşirsə, "yox" kəlməsini tələffüz etməkdən qat- qat çox şey edir. Onun bütün orqanizmi: daxili sekresiyanın ifraz etdiyi maddələr, əsəb və əzələ sistemləri inkaretmə vəziyyətinə köklənir. Adətən, bu məqamı duymaq mümkün olur ki, həmsöhbətiniz özünü sizdən elə bil kənarlaşdırır və ya bunu etməyə hazırlaşır. Onun orqanizminin əsəb və əzələ sistemi müdafiəni işə salır və müqavimət göstərməyə hazırdır. Amma adam, əksinə, "hə" deyəndə psixoloji mexanizm işə salınmır, heç bir kənarlaşma baş vermir və orqanizm əməkdaşlıq və razılaşmanın əldə edilməsi üçün hazır olur. Orqanizm elə bil özünü qabağa verərək qəbuletmə üçün açılır. Buna görə də söhbətin əvvəlində biz öz həmsöhbətimizdən nə qədər çox "hə, hə" çəkib çıxara biliriksə, onun təxəyyülünü özümüzün əsas təklifimiz üzərinə gətirmək niyyətimizdə uğur qazanacağımız bir o qədər çox güman edilən olur.

Bu "hə" cavablarını almaq metodu son dərəcə sadədir. Və bununla belə, ona son dərəcə saymazyana yanaşılır. Çox vaxt belə görünür ki, adamlar söhbətin lap başlanğıcında inkaretmə mövqeyini tutmaqla özlərinin əhəmiyyətini artıracaqlarını düşünürlər. Öz mühafizəkar həmqardaşı ilə iclasa gələn radikal şəxs həmsöhbətini bacardıqca tez quduzluq halına çatdırmağı öz borcu olduğunu hesab edir.

Bəs bu halda o, hansı məqsədi güdür? Əgər məsələ yalnız onun bundan zövq alması ilə bağlı olsaydı, dərd yarı olardı; amma o, bu cür mövqedən çıxış edərək nəyəsə nail olmaq istəyirsə, onda o, keçilməz axmaqdır.

Əvvəl tələbəni və ya alıcını, uşağı, əri və ya həyat yoldaşını "yox" deməyə

məcbur edin və sonra sizə bu, iynələrini çıxartmış inkaretmə kirpisini

təsdiqetməyə çevirmək üçün mələk hövsələsi tələb olunacaqdır".

Həmin bu “hə, hə” metodunun istifadə olunması Ceyms Ebersona, Qrinviçdə Nyu-York Bankının kassirinə başqa istənilən halda itirəcəkləri müştərini saxlamağa kömək etdi.

“Bu adam bizdə hesab açmaq üçün gəlmişdi, – deyə cənab Eberson danışırdı, – və mən bizim adi blankımızı doldurmaq üçün ona verdim. O, bəzi suallara həvəslə cavab verdi, lakin başqalarına cavab verməkdən qəti surətdə imtina etdi.

Əgər bu, mən insan münasibətlərini öyrənməyə başlamazdan əvvəl baş vermiş olsaydı, həmin gələcək əmanətçimizə deyərdim ki, zəruri informasiyanın banka verilməsindən boyun qaçırılacağı təqdirdə biz əmanəti qəbul etməkdən imtina edəcəyik. İndi mən əvvəllər belə hərəkət etdiyim üçün utanıram. Bu cür ultimatum mənə, təbii ki, ləzzət verirdi. Bankın qaydaları və təlimatlarına saymazyana yanaşmağın qeyri-mümkün olduğunu anlatmaqla mən burada kimin söz sahibi olduğunu göstərirdim. Lakin belə yanaşma bizə maliyyə köməyi etmək üçün gələn adamda xoş təəssürat, əlbəttə, yaratmırdı.

Qərara aldım ki, bankın istədiyi haqqında yox, əmanətçinin istədiyi haqqında danışmaq lazımdır. Bundan başqa, mən təsdiqetmə cavabları metodunu tətbiq etmək niyyətində idim. Beləliklə, mən razılaşdım ki, onun verməkdən imtina etdiyi informasiyaya bizim heç bir zəruri ehtiyacımız yoxdur.

“Lakin siz, – dedim mən, – öləcəyiniz halda pulların bizdə qala biləcəyi ehtimalını nəzərdən keçirirsinizmi? Siz istəməzdinizmi ki, bankımız həmin pulları sizin, qanunla buna hüququ olan ən yaxın qohumunuzun adına keçirsin?”

“Hə, əlbəttə”.

“Siz hesab etmirsinizmi ki, – mən davam edirdim, – ən yaxın qohumunuzun adını bu məqsədlə soruşurduq; onu bizə bildirmək heç də pis olmazdı, biz öləcəyiniz halda sizin iradənizi vaxtında və səhvsiz yerinə yetirə bilərdik?”

O, yenə də “hə” dedi.

Bu cavan oğlan həmin informasiyanı verməyi xahiş etdiyimizi, lakin bunu öz xeyrimiz üçün etmədiyimizi başa düşəndə mövqeyi dəyişdi və sərtliyi azaldı. Bankı tərk etməzdən əvvəl o, bizə yalnız tələb olunan informasiyanı vermədi, həm də mənim məsləhətimlə öz anasının adına əlavə hesab açdı; özünün pul vəsaitlərindən istifadə etmək hüququ alan şəxs qismində anası haqqında suallara həvəslə cavab verdi.

Öz təsdiqedici cavablarının təsiri altında onun öz ilkin mövqeyini necə asanlıqla unutduğunu və ona məsləhət gördüklərimə necə həvəslə əməl etdiyini izləmək mümkün idi.

Vestinhauz Cozef Ellison firmasının kommivoyajeri danışırdı ki, onun satış rayonunda bir sanballı müəssisə fəaliyyət göstərirdi və onun işlədiyi kompaniya həmin müəssisənin öz sifarişçiləri arasında olmasını çox istəyirdi. “Mənim sələfim on il ərzində bu müəssisəyə mütəmadi olaraq baş çəksə də, onlara heç nə sata bilməmişdi.

Bu satış rayonunu qəbul edərək mən öz növbəmdə və elə həmin uğurla daha üç il onların yanına gedir, heç bir sifariş almırdım. Nəhayət, üç il keçəndən sonra mən onlara bir neçə mühərrik satmağa müvəffəq oldum. Sınaq üçün alınan partiyanın uğurlu olduğu etiraf ediləcəyi təqdirdə mən bir neçə yüz mühərrik üçün sifariş alacağımı ehtimal edirdim. Mənim ümidlərim belə idi.

Bilirdim ki, mühərriklərin keyfiyyəti əladır və üstündən üç həftə keçəndən sonra başımı dik tutaraq onların yanına getdim.

Lakin başımı dik tutmağım uzun çəkmədi. Onların baş mühəndisi məni tamamilə çaşbaş salan sözlərlə qarşıladı: "Elison, mən sizin mühərriklərinizi ala bilməyəcəyəm".

"Axı niyə? – deyə mən heyrətləndim. – Nə üçün?"

"Ona görə ki sizin mühərrikləriniz həddən artıq bərk qızır, heç ona əl də vurmaq mümkün deyil".

Mən başa düşürdüm ki, mübahisə ilə yaxşı heç nəyə nail ola bilməyəcəyəm. Öz şəxsi təcrübəmdə buna əmin olmuşdum. Və mənim ağlıma müsbət cavablar metodunu tətbiq etmək fikri gəldi.

"Neynək, – dedim mən, – sizinlə, cənab Smit, yüz faiz razıyam, əgər mühərriklər bərk qızırsa, siz bundan sonra onları bizdən almamalısınız. Sizə elə mühərriklər lazımdır ki, onlar Elektrotexnika Sənayesi Sahibkarlarının Assosiasiyasının qaydaları əsasında təyin olunmuş standartlardan çox qızmasın. Elə deyilmi?"

O, bununla razılaşdı. Mən ondan birinci "hə" aldım.

"Milli Assosiasiyanın qaydalarında deyilir: düzgün konstruksiyalaşdırılmış mühərrik quraşdırıldığı tikilidəki temperaturdan Farengeyt şkalası üzrə 72 dərəcədən çox qızmamalıdır. Belədir?"

"Hə, bu, tamamilə doğrudur, – deyə o razılaşdı, – lakin sizin mühərrikləriniz bundan xeyli bərk qızır".

Mən onunla mübahisəyə girişmədim, əvəzində isə onun sexində temperaturun nə qədər olduğunu soruşdum.

"Farengeyt üzrə 75 dərəcəyə yaxın", – deyə o cavab verdi.

"Yaxşı. Əgər sexdəki temperaturun üstünə 72 dərəcə gəlsək, onda ümumi temperatur Farengeyt üzrə 147 dərəcə təşkil edəcək. Mən düz deyirəmmi?"

O, yenə də "hə" dedi.

"Belə olan halda, – deyə mən onu yekun qənaətə yaxınlaşdırdım, – siz əlinizi həmin mühərriklərdən uzaq tutmağın daha ağlabatan olduğunu hesab etmirsinizmi?"

"Belə çıxır ki, siz haqlısınız", – deyə o etiraf etdi.

Biz onunla bir az da söhbət etdik, sonra isə o, öz katibini çağırdı və cari ayın fondundan mühərriklərin alınmasına təqribən 35000 dollar ayrılması barədə sərəncam verdi.

Mən mübahisə etməməyi, şeylərə başqa adamın nöqteyi -nəzərindən baxmağa və onu "hə" deməyə məcbur etməyə çalışmağın daha sərfəli və maraqlı olduğunu başa düşənə qədər uzun illər kompaniya üçün itirilmiş sayı -hesabı olmayan dollarlar tələb olundu.

Sokrat, "Afinanın Ovodu" Afinada ayaqyalın gəzməyi sevdiyinə baxmayaraq, ən görkəmli insanlardan biri idi. Çiyinləri üstə qırx il yaş və başı da daz ola-ola o, on doqquz yaşlı qızla evləndi. O, elə bir şey etmişdi ki, bəşəriyyətin bütün tarixi ərzində bunu etmək yalnız cüzi sayda adama müvəffəq olmuşdu: o, insan təfəkkürünün istiqamətini köklü surətdə dəyişdi. Və indi, üstündən 23 yüzillik keçəndən sonra ona ziddiyyətlərlə didilib-parçalanan dünyaya nə vaxtsa təsir göstərə bilmiş, bəşəriyyətin ən müdrik müəllimlərindən biri kimi ehtiram olunur.

Onun metodu nədən ibarət idi? O, adamlara onların haqlı olmadığını deyirdimi?

Ah, yox! Başqa kimi istəyirsiniz bunu edərdi, təkcə Sokrat yox. O, bunun üçün həddən artıq müdrik idi. Onun indi "Sokrat metodu" adı ilə tanınan sübutetmə fəndləri təsdiqedici cavabların alınmasına əsaslanırdı.

O, elə suallar verirdi ki, onun opponenti bunlarla razılaşmağa məcbur olurdu. O, birinin ardınca digər təsdiq qazanır və bunu bir qucaq "hə" udana qədər edirdi. O, suallar verməkdə o vaxta qədər davam edirdi ki, onun opponenti nə baş verdiyini dərk etməyə macal belə tapmamış bir neçə dəqiqə əvvəl əleyhinə çıxış etdiyi qənaətə gəlirdi.

Kimin isə haqlı olmadığını özünə demək yanğısı gələn dəfə sizi bürüyəndə qoca ayaqyalın Sokratı xatırlayaq və yumşaqcasına elə sual verək ki, buna müsbət cavab verilməli olsun.

Çinlilərdə Şərqin çoxəsrlik müdrikliyinin ifadə olunduğu bir məsəl var: "Uzağa o adam gedir ki, ayağını yumşaq basır".

Əməksevər çinlilər insan təbiətini öyrənməyə beş min il vaxt sərf etdilər və onlar öz həyat anbarlarına dəqiq müşahidələrin zəngin bəhrəsini toplayıblar:

"Uzağa o adam gedir ki, ayağını yumşaq basır".

Əgər siz adamları öz nöqteyi-nəzərinizə çəkmək istəyirsinizsə, qayda 5-də deyildiyi kimi:

Belə edin ki, həmsöhbətiniz lap başlanğıcdan sizə belə cavab vermək məcburiyyətində olsun: "Hə, hə".

Altıncı fəsil

Narazılığın xəbərdar edilməsi üçün qoruyucu klapan

İnsanların əksəriyyəti həmsöhbətiylə onu öz nöqteyi-nəzərinə inandırmağa çalışaraq həddən çox danışır. Bu, baha başa gələn səhvə kommivoyajerlər xüsusilə bərk aludə olurlar. Qoy sizin həmsöhbətiniz danışsın, o, öz işi və öz problemlərindən sizdən yaxşı baş çıxarır. Ona suallar verin, o da qoy danışsın.

Əgər onunla razı deyilsinizsə, həmsöhbətinizin sözünü kəsmək tamahına uymayın. Heç bir vəchlə! Bu, təhlükəlidir. Əgər onun sizin qabağınıza qoymaq istədiyi fərdi mülahizələri hələ qurtarmayıbsa, o, sizə heç bir diqqət yetirməyəcəkdir. Bu cür davranış özünü işgüzar münasibətlərdə doğruldurmu?

Baxaq. Budur, bu cür davranmağa məcbur olan bir nəfərin əhvalatı.

Bir neçə il əvvəl ABŞ-ın ən iri avtomobil maqnatlarından biri öz müəssisəsinin birillik tələbatını ödəmək üçün üzlük parça alınması ilə bağlı danışıqlar aparırdı. Üç iri fabrikant öz məhsullarının nümunələrini təqdim etmişdi. Nümunələr avtomobil kompaniyasının ekspertləri tərəfindən baxılmış və hər bir fabrikanta nəzərdə tutulan kontraktla bağlı bütün məsələlərin müzakirə olunması üçün öz nümayəndəsini göndərmək xahişiylə bildiriş göndərilmişdi.

Fabrikantlardan birinin nümayəndəsi Q.B.R. şəhərə gəlib çıxanda ağır formada laringit xəstəliyinə tutulmuşdu. "Avtomobil kompaniyasının rəhbərliyi tərəfindən dinlənmək üçün mənim növbəm çatanda, – deyə cənab R. bu əhvalatı danışırdı, – mənim səsim batdı. Mən çətinliklə, o da yalnız pıçıltı ilə danışa bilirdi. Dəvət olunduğum otaqda mən parçalar üzrə ekspert, təchizat üzrə agent,

kommersiya direktoru və kompaniyanın prezidenti ilə üz-üzə qaldım. Mən ayağa qalxdım və danışmaq üçün qəhrəmancasına cəhd etdim. Lakin bəlli oldu ki, mən çətinliklə yalnız civildəyə bilirəm.

Hamı stolun ətrafında əyləşmişdi, buna görə də mən bloknotun vərəqində yazdım:

"Cənablar, mənim səsim batıb və mən danışa bilmirəm".

"Sizin yerinizə mən danışacağam", – dedi prezident. O, mənim parçalarımın nümunələrini göstərdi və onların müsbət keyfiyyətlərini qeyd etdi. Mənim malımın üstünlüklərinin canfəşanlıqla müzakirəsi başlandı. Müzakirənin gedişində prezident mənim tərəfimdə çıxış edirdi. Özümün müzakirədə iştirakım yalnız bundan ibarət idi ki, başımla təsdiq edir və gülümsəyirdim.

Bu, öz-özlüyündə yeganə olan konferensiyanın nəticəsində mən ümumi qiyməti 1 600 000 dollar təşkil edən yarım milyon yard uzunluğunda parça üçün kontrakt bağladım – bu, mənim nə vaxtsa aldığım ən iri sifariş idi.

Dəqiq bilirəm ki, səsim o vaxt batmasaydı, mənimlə kontrakt bağlanmayacaqdı, çünki məsələnin bütün təfərrüatları ilə bağlı mənim təsəvvürlərim yanlış idi. Beləcə, mən başqasına doyunca danışmağa imkan verməyin nə qədər sərfəli olduğunu təsadüfən aşkar etdim".

Elektrik kompaniyasından olan Cozef S.Vebb də eynilə həmin kəşfi etmişdi.

Cənab Vebb Pensilvaniya ştatında, işləri uğurla gedən Hollandiya mənşəli fermerlərin məskunlaşdıqları kənd təsərrüfatı rayonunda müfəttiş səfərini yerinə yetirirdi.

"Niyə bu adamlar elektrikdən istifadə etmirlər?" – deyə o, imkanlı fermerin yanından keçəndə kompaniyanın yerli nümayəndəsindən soruşdu.

"Onlar simicdirlər. Onlara nə isə satmaq qeyri -mümkündür, – deyə nümayəndə dilxor-dilxor cavab verdi. – Mən buna cəhd etmişəm, amma bir şey çıxmayıb. Bundan əlavə, onlar kompaniyadan narazıdırlar".

Bu bəlkə də ümidsiz idi, lakin cənab Vebb, hər halda, bəxtini sınamağı qərara aldı və fermanın qapısını taqqıldatdı. Qapı lap azacıq aralandı və oradan artıq yaşlaşmış xanım Drukenbrok boylandı.

"O, kompaniyanın nümayəndəsini görcək, – deyə bu əhvalatı təsvir edən cənab Vebb mənə danışırdı, – qapını düz bizim sifətimizə çırpıb bağladı. Mən qapını təkrarən döydüm və qapı yenə də azacıq aralandı. Bu dəfə o, bizim kompaniyamız haqqında nə fikirləşirdisə, hamısını sifətimizə döşəməyə başladı.

"Xanım Drukenbrok, – dedim mən, – bağışlayın ki, sizi narahat etdik. Ancaq mən bura sizi elektrikdən istifadə etməyə dilə tutmaq üçün gəlməmişəm. Mən, sadəcə olaraq, bir az yumurta almaq istəyirəm".

O, qapını açdı və şübhə ilə bizi nəzərdən keçirdi.

"Mən kohinhinlərin əla cücələrini gördüm və bir düjün təzə yumurta almaq istəyərdim".

Qapı bir az da coşdu: "Siz haradan bilirsiniz ki, mənim toyuqlarım kohinhin cinsidir?" – deyə o, marağını qane etmək üçün soruşdu.

"Mən özüm də toyuq saxlayıram, – cavab verdim, – və etiraf etməliyəm ki, kohinhin toyuqlarının bundan yaxşılarını heç vaxt görməmişəm".

"Niyə siz öz toyuqlarınızın yumurtasını istifadə etmirsiniz?" – deyə o, bir

qədər şübhə ilə soruşdu.

“Ona görə ki mənim leqqornlarım ağ yumurta yumurtlayır, evdar qadın olaraq siz gözəl bilirsiniz ki, piroq hazırlanmasında ağ yumurtalar qəhvəyi rənglilərlə heç bir müqayisəyə girmir. Mənim həyat yoldaşım isə öz piroqları ilə fəxr edir”.

Bu vaxt artıq sülhpərvər vəziyyətdə görünən xanım Drukenbrok eyvana çıxmağa cürət etmişdi. Mən ətrafa göz gəzdirərək fermada yaxşı bir yağ emaledicinin olduğunu gördüm.

“Bilirsinizmi, xanım Drukenbrok, – deyə mən davam etdim, – mərc qoşmağa hazıram ki, siz öz toyuqlarınızdan ərinizin yağhazırlayandan qazandığından çox qazanırsınız”.

Tap -p! Düz nöqtəsinə vurdum. O, eyvandan düşdü. Hə də, əlbəttə, onun qazancı daha çoxdur. İndicə o, mənə bu barədə danışar. Amma öz uzunqulaq ərini isə bunu etiraf eləməyə məcbur edə bilmir.

O, bizi öz hininə baxmağa dəvət etdi. Baxış zamanı onun fikirləşib tapdığı bir neçə xırda təkmilləşdirmələrə diqqət yetirdim və tərifləri yağdıraraq bunları səmimi-qəlbdən bəyəndiyimi bildirdim. Müəyyən yem növlərini və müəyyən temperaturlar məsləhət elədim, müxtəlif məsələlərlə bağlı onun məsləhətini soruşdum. Biz qızğın söhbət edir, təcrübəmizi bölüşürdük.

Nəhayət, o qeyd etdi ki, onun qonşularından bəzisi öz hinlərinə elektrik çəkib və bu, əla nəticələr verir. O nə etməli olduğu barədə mənim səmimi rəyimi bilmək istəyir. İki həftədən sonra xanım Drukenbrokun kohinhinləri məmnunluqla qaqqıldaşır və özlərini elektrik işığında eşələyirdilər. Mən yeni müştəri əldə etdim, o daha çox yumurta – hamı razı qalmışdı.

Lakin mən – bu əhvalatda ən əsas olan da məhz elə budur – Pensilvaniyadan olan fermerin həyat yoldaşını elektrikdən istifadə etməyin sərfəli olduğuna heç vaxt inandıra bilməzdim, əgər ona bu haqda birinci danışmağa imkan verməsəydim.

Belə adamlara öz malını dürtüşdürə bilməzsən. Qoy onlar özləri onu almaq istəsinlər”.

“Bu yaxınlarda “Nyu-York Gerald Tribun” qəzetinin səhifəsində böyük təcrübəsi olan yüksək kvalifikasiyalı mütəxəssisə iş təklif olunması ilə bağlı elan dərc etdirilmişdi. Çarlz T.Kubelis elana hay verərək göstərilən ünvana cavab göndərdi. Bir neçə gündən sonra o, söhbətə gəlmək dəvətiylə məktub aldı. O, söhbətə getməzdən əvvəl arayışlar toplamaq və firmanın başçısı haqqında bacardıqca çox məlumat öyrənmək üçün Uoll- Stritdə xeyli vaxt keçirdi. Söhbətin gedişində o qeyd etdi: “Sizin müəssisəniz kimi reputasiyaya malik olan bir yerdə işləmək mənə fövqəladə dərəcədə xoş olardı. Mən eşitmişəm ki, siz bu işi yazı stolu olan bir otaq və bir nəfər stenoqrafçı xanımla başlamısınız. Bu, doğrudur?”

İşləri uğurla gedən hər bir işgüzar adam, belə desək, özünün ilk addımlarını xatırlamağı sevir. Bu adam da istisna təşkil etmirdi. O, cibində cəmi 450 dollar və başında orijinal ideyası ola -ola bu işə necə başladığı ilə bağlı uzun-uzadı danışdı.

O ruhdan düşməyərək necə çalışdığını, onu lağa qoyanlara necə fikir

verdiyini, bazar və bayram günlərində də sutkada on iki saat necə işlədiyini,

nəhayət, bütün maneələri adladığını, indi isə Uoll-Stritin iri işbazlarının

hamısının kömək və informasiya üçün ona müraciət etdiklərini danışdı. O, öz

reputasiyası ilə fəxr edirdi və onunla fəxr etməyə haqqı da var idi. O, bütün

bunları ilhamla danışırdı. O, nəhayət, cənab Kubelisi iş təcrübəsi ilə bağlı qısaca sorğu-sual etdi, sonra öz vitse-prezidentlərindən birini yanına çağırtdırdı və dedi: “Düşünürəm ki, o məhz elə bizim axtardığımız adamdır”.

Cənab Kubelis öz ehtimal olunan işəgötürəninin nailiyyətləri barədə əvvəlcədən bacardıqca çox öyrənmək üçün əziyyətə qatlaşdı. O, işəgötürəninə və onun problemlərinə maraq büruzə verdi. Özü haqqında danışmağa ona imkan verdi və bunun sayəsində özü haqqında əlverişli təəssürat doğurdu.

Həqiqət bundan ibarətdir ki, hətta bizim dostlarımız da bizim etdiklərimizlə necə öyündüyümüzü dinləməkdən qat -qat çox, özləri və öz nailiyyətləri barədə danışmağı sevirlər.

Fransız filosofu Laroşfuko demişdir: “Əgər siz özünüzə düşmən qazanmaq istəyirsinizsə, dostlarınızdan üstün olduğunuzu onlara hiss etdirin, lakin əgər siz dostlara malik olmaq istəyirsinizsə, onda dostlarınıza özünüzdən üstün olduqlarını hiss eləməyə imkan verin”. Bu müddəa niyə doğrudur? Çünki dostlarınız sizdən üstün olduqlarını hiss edəndə – bu, onlarda özlərinin əhəmiyyət kəsb etmələri təəssüratını doğurur, lakin biz onlardan üstün olanda – bu, onlarda fərdi natamamlıq hissini doğurur və bu, paxıllıq və qısqanclığa gətirir.

Almanlarda bir məsəl vardır və tərcümədə o, təqribən bu cür səslənir:

“Ən böyük sevinc – bu, paxıllıq etdiklərimizin bədbəxtliyini görəndə hiss elədiyimiz bədxah şadyanalıqdır” və ya başqa sözlə:

“Bizə ən böyük sevinc gətirən başqalarının dərdləridir”.

Bəli, bizim dostlarımızdan bəziləri bizim bədbəxtliklərimizə uğurlarımızdan çox sevinirlər.

Odur ki, öz nailiyyətlərimizi kiçiltmək yaxşı olardı. Təvazökar olaq. Bu özünü həmişə doğruldur. İrvin Obb necə hərəkət etmək lazım olduğunu bilirdi. Bir dəfə Obb məhkəmədə şahid qismində çıxış edərkən vəkil ondan soruşdu: “Cənab Obb, mənə məlum olduğu qədər, siz ən tanınmış yazıçılardan birisiniz. Bu, doğrudur?”

“Mənim bəxtim, çox güman, buna layiq olduğumdan çox gətirib”, – deyə Obb cavab vermişdi.

Biz təvazökar olmalıyıq, çünki nə mən, nə də siz böyük dəyər kəsb etmirik. Biz ikimiz də öləcəyik və yüzilliklər sonra unudulacağıq. Həyat çox qısadır ki, başqalarını öz nailiyyətlərimizlə təngə gətirək. Bunun yerinə qoy bizim həmsöhbətlərimiz danışsın. Bir qədər dərindən fikirləşsək, bizim öyünə biləcəyimiz məgər belə çoxdur? Bizi havalanmadan xilas edənin nə olduğunu bilirsinizmi? Çox az şey. Sizin mədəaltı vəzinizdəki qiyməti beş sentdən baha olmayan yodun miqdarı. Əgər cərrah sizin mədəaltı vəzinizi açarsa və həmin bir damla yodu çıxararsa, onda siz idiota çevriləcəksiniz. Tindəki aptekdən beş sentə ala biləcəyiniz yodun cılız damlası – sizinlə və psixi xəstələr üçün sığınacaq arasında duran vur-tut budur. Beş sentlik yod! Öyünməyə elə də güclü əsas yoxdur. Doğru deyilmi?

Beləliklə, əgər siz kimi isə öz nöqteyi- nəzərinizə inandırmaq istəyirsinizsə, 6-cı qaydanı tətbiq edin:

Həmsöhbətinizə ürəyini boşaltmağa imkan
verin. Yeddinci fəsil
Əməkdaşlığa necə nail olmalı

Doğru deyilmi ki, sizə gümüş məcməyidə təqdim olunan ideyalardan çox, öz şəxsi ideyalarınıza etibar edirsiniz? İndi ki bu, belədir, öz rəyinizi başqalarına sırımaq ağıllı hərəkətdirmi? Fikri, sadəcə olaraq, ortaya atmaq və qalanına isə həmsöhbətinizin öz düşüncələri sayəsində çatmasına imkan vermək daha ağlabatan deyilmi?

İllüstrasiya qismində: mənim keçmiş tələbəm, Filadelfiyadan olan cənab Adolf Zelts bir dəfə avtomobillərin satışı üzrə agentlər qrupunu ruhi düşkünlük vəziyyətindən çıxarmaq, onları ruhlandırmaq zərurəti ilə üzləşmişdi – onlar başlarını itirmişdilər. O, agentlərlə görüş təşkil edərək onlardan şəxsən onun özündən nə gözlədiklərini dəqiq danışmağı xahiş etdi.

O, çıxışları dinləyə-dinləyə irəli sürülən təklifləri yazı taxtasında qeyd edirdi. Çıxışlar qurtarandan sonra o dedi: "Sizin məndən gözlədiklərinizin hamısını mən yerinə yetirəcəyəm. İndi isə mənə deyin görüm, mən öz növbəmdə siz tərəfdən nəyə ümid edə bilərəm. Cavablar tez, dəqiq səsləndi: vicdanla işləmək, düzgünlük, təşəbbüskarlıq, kollektiv iş, gündə səkkiz saat ərzində can-başla işləmək. Görüş ruh yüksəkliyi və ilhamla başa çatdı və cənab Zeltsin sonralar mənə danışdığı kimi, satılan maşınların sayının fenomenal artımına gətirdi.

"Adamlar mənimlə nə isə mənəvi sövdəyə bənzər bir şey bağladılar, – deyirdi cənab Zelts, – və nə qədər ki mən öz vəzifələrimi yerinə yetirirdim, onlar öz üzərilərinə düşənləri yerinə yetirməkdə qərarlı idilər. Onların tələbatlarının və istəklərinin aydınlaşdırılması elə onların möhtac olduqları stimul idi".

Bunu dərk etmək heç kəsin xoşuna gəlmir ki, onu nəyi isə etməyə və ya almağa məcbur ediblər. Biz belə hiss etməyə üstünlük veririk ki, öz istəyimizə uyğun olaraq almışıq və ya öz istəklərimiz, tələbatımız, ehtiyacımız, düşüncəmizə müvafiq olaraq hərəkət etmişik.

Gəlin Yucin Vessonla bağlı hadisəni nəzərdən keçirək. O, həqiqətə çatmazdan əvvəl saysız- hesabsız ziyan çəkmişdi. Cənab Vesson parça dekoratorları və fabrikantlarına şəkillər təqdim edən studiyalar üçün eskizlər edir. Cənab Vesson üç il ərzində hər həftə (həftədə bir dəfə) Nyu-Yorkun aparıcı modelyerlərindən birinin qəbuluna gəlirdi. "O, məni qəbul etməkdən heç vaxt imtina etmirdi, – deyə cənab Vesson danışırdı, – lakin mənim sifarişlərimi heç vaxt almırdı. O, eskizləri həmişə diqqətlə gözdən keçirir və sonra da deyirdi: "Yox, Vesson, mənə belə gəlir ki, bu gün bizdə heç nə alınmayacaqdır".

Vesson 150 uğursuz cəhddən sonra başa düşdü ki, tapdanmış cığırdan çıxmaq lazımdır. Buna görə də o, həftədə bir günü insanlara təsir etmək və yeni ideyaların işlənib hazırlanması metodlarının öyrənilməsinə həsr etməyi qərara aldı. O, əvvəl-axır yeni metoda əl qatmağı qət etdi. O, rəssamların üzərində işlədikləri yarım düjünə qədər tamamlanmamış eskizi özü ilə götürərək modelyerinin kontoruna yollandı. "Siz mənə kiçicik bir minnət etməyə razı olmazdınızmı, – dedi o, – baxın, bunlar bir neçə tamamlanmamış eskizdir. Deyə bilməzdinizmi, onları necə tamamlamaq lazımdır ki, sizin işinizə yarasın?"

Sifarişçi heç bir söz demədən müəyyən müddət eskizləri gözdən keçirdi, sonra isə bildirdi: "Onları bir neçə günlük qoyun burada qalsın, Vesson, sonra isə gələrsiniz danışarıq".

Vesson dörd gündən sonra qayıtdı, tapşırıqları aldı, eskizləri öz studiyasına apardı və modelyerin göstərişlərinə uyğun olaraq onları tamamladı.

Nəticə? Eskizlərin hamısı qəbul olundu.

Bu, on ay əvvəl baş vermişdi. Həmin vaxtdan bu modelyer öz ideyaları əsasında yerinə yetirilmiş onlarla başqa sifariş verib – nəticədə Vesson əlinə tərtəmiz 1600 dollardan çox pul alıb. "Bu sifarişçi ilə bütün bu illər ərzində nəyə görə uğursuzluğa düçar olduğumun səbəbini indi başa düşürəm, – dedi cənab Vesson, – mən modelyeri onun işinə yaradığını hesab etdiyim şeyi almağa inandırmaq istəyirdim. İndi əksinə hərəkət edirəm: mən onu öz ideyalarını mənə verməyə sövq edirəm. O, indi belə hiss edir ki, sifarişləri özü yaradır. Mənə indi ona satmağım lazım gəlmir. O özü alır".

Teodor Ruzvelt Nyu-York ştatının qubernatoru olanda qeyri-adi məharət büruzə vermişdi. O, siyasi bosların kəskin əleyhinə olduqları islahatlar keçirdiyinə baxmayaraq, boslarla yaxşı münasibətlərini saxlamağa müyəssər olmuşdu.

Bu bax belə baş vermişdi.

Ona yüksək posta namizəd tapmaq lazım gələndə Ruzvelt məsləhət almaq üçün siyasi boslara müraciət etmişdi. "Əvvəl onlar, – deyə Ruzvelt danışırdı, – partiyanın əl-ayaqdan düşmüş qatırını, özünün qeydinə qalmaq lazım gələn adamı təklif etdilər. Mən dedim ki, bu adamı təyin etmək ağıllı hərəkət olmazdı, çünki bu, ictimaiyyət tərəfindən razılıqla qarşılanmayacaq.

Onda onlar başqa, bütün xidmətləri yalnız həmişə hansısa bir postu tutmaqdan ibarət olan partiya xadiminin adını çəkdilər. Mən onlara dedim ki, bu şəxs də ictimaiyyətin gözləntilərini doğrultmayacaqdır və bu vəzifəyə daha uyğun olan adam tapmağın mümkünlüyünü aydınlaşdırmağı xahiş etdim.

Üçüncü namizəd artıq yaxşı idi, ancaq tamamilə yox. Mən təşəkkürümü bildirdim və onlardan bir dəfə də cəhd etməyi xahiş elədim. Dördüncü təklif məni tamamilə qane edirdi. Onlar o adamın adını çəkdilər ki, onu mən özüm də seçərdim.

Minnətdarlığımı ifadə edərək mən bu adamı təyin etdim və bu minvalla da onlara imkan verdim ki, bu təyinatın onların xidməti olduğunu öz ayaqlarına yazsınlar... Mən dedim ki, bunu onların xətrinə etdim və indi mənim üçün nə isə etmək növbəsi onlarındır".

Və onlar etdilər. Onlar bunu "Mülki xidmət haqqında Bill", "Seçkilərdə iştirak edən şəxslərin gəlirləri haqqında Bill" kimi radikal islahatları dəstəkləməklə etdilər.

Yadda saxlayın, Ruzvelt məsləhətlərin aparılmasına çox vaxt sərf etdi və başqalarının məsləhətlərinə hörmət nümayiş etdirdi. O, yüksək posta o yerə layiq olan adamı təyin elədi, lakin boslarda belə hiss yarandı ki, namizədi məhz onlar seçiblər, ideya məhz onlara məxsusdur.

Minik avtomobillərinin satışı üzrə Lonq-Aylenddən olan agent bu fəndi bir şotlandlı və onun həyat yoldaşına işlənmiş avtomobilin satışında istifadə etmişdi. Agent şotlandlıya bir-birinin ardınca çox maşın göstərmişdi, onun isə hər dəfə nə isə xoşuna gəlmirdi. Ya burasında nəsə bir xarablıq vardı, ya başqa yerində nəsə çatışmırdı. Ya da qiymət həmişə çox baha olurdu. İşin bu cür olduğunu görən agent, mənim kurslarımın dinləyicisi kömək üçün bizə müraciət etdi.

Biz ona məsləhət gördük ki, Sendiyə maşın satmaq cəhdlərini dayandırsın və ona özünün maşın almasına imkan versin. Sendiyə nə etməli olduğunu göstərmək əvəzinə, nə etmək lazım olduğunu özünün deməsinə niyə də imkan verilməsin? Qoy o hiss eləsin ki, ideya onun özünə məxsusdur.

Bu çox ümidverici səslənirdi. Və bir neçə gündən sonra agent müştərinin öz maşınını təzələmək istədiyini eşidəndə və ona göstərməyə hazırlaşdığı maşının Sendinin xoşuna gələcəyini bilə-bilə telefonun dəstəyini qaldırdı və Sendidən məsləhət vermək üçün xüsusi minnət qismində onun yanına gəlməsini xahiş elədi.

Sendi gəlib çıxanda agent ona dedi: "Siz təcrübəli alıcısınız. Siz maşının qiymətini bilirsiniz. Bu maşını gözdən keçirməyə, onu sınaqdan çıxarmağa və ona nə qiymət qoyulmalı olduğunu deməyə razı olmazdınızmı?"

Sendi çox geniş təbəssümdə əriyib itdi. Nəhayət ki, ondan məsləhət istəyirlər, onun bacarığını etiraf edirlər. O, maşını Kraliça bulvarı ilə Yamaykadan Forest-Hilə və oradan da geri sürdü. "Əgər siz maşını üç yüzlüyə alsanız, onda sərfəli sövda etmiş olarsınız", – dedi o.

"Bəlkə siz özünüz onu üç yüzlüyə alasınız?" – deyə agent soruşdu. Və sövda baş tutdu.

Öz avadanlığını Bruklindəki ən iri xəstəxanalardan birinə satmaq istəyən rentgen aparatlarının bir istehsalçısı da elə bu psixologiyanı nəzərə almaqla hərəkət edirdi. Həmin xəstəxanada köməkçi tikili inşa olunmuşdu və buranı ABŞ-da ən yaxşı rentgen şöbəsinə çevirmək planlaşdırılırdı. Bu şöbənin müdiri doktor L.-ə satış üzrə agentlər göz verib işıq vermirdilər və hər biri də öz malına mədhiyyələr deyirdi.

Fabrikantlardan biri daha məharətlə tərpəndi. O, insanlara necə yaxınlaşmaq lazım olduğunu başqalarından yaxşı bilirdi. O, təqribən aşağıdakı məzmunda məktub göndərdi:

"Bizim fabrikimiz rentgen aparatlarının yeni xəttini hazırlayıbdır. Həmin avadanlığın birinci partiyası lap indicə bizə çatdırılıb. Aparatura təkmil deyildir. Biz bunu bilirik və onu daha da yaxşılaşdırmaq istəyərdik. Əgər siz yaradılmış aparatla tanış olmaq və xəstəxanalarda istifadə olunması üçün onlarda nə kimi uyğunlaşdırmalar aparılmalı olduğunu bizə məsləhət verməyə vaxt ayıra bilsəydiniz, sizə çox minnətdar olardıq. Sizin nə dərəcədə məşğul adam olduğunuzu bilərək, təyin olunmuş vaxtda sizin arxanızca maşın göndərməkdən xoşbəxt olardım".

"Bu məktubu alanda mən heyrətlənmişdim, – deyə doktor L. bu hadisəni bizim siniflərdən birində danışırdı, – eyni zamanda, həm heyrətlənmişdim, həm də mənə xoş idi. Rentgen aparatlarının fabrikantları indiyə qədər mənə məsləhət üçün müraciət etməmişdilər. Mən özümü əhəmiyyətli persona kimi hiss elədim və bütün axşamı məşğul olduğuma baxmayaraq, avadanlıqla tanış olmaq üçün bir işgüzar görüşü təxirə saldım. Mən onu nə qədər çox öyrənirdimsə, aparat bir o qədər çox xoşuma gəlirdi. Heç kim bu avadanlığı mənə satmağa cəhd eləmirdi. Mən hiss edirdim ki, onu xəstəxana üçün almaq fikri – şəxsən mənim özümə məxsusdur. Aparatın əla keyfiyyətlərinə əmin olandan sonra mən onu almaq barədə göstəriş verdim".

Polkovnik Edvard M.Hauz Vudro Vilsonun prezidentliyi dövründə ölkənin daxili və xarici işlərində çox böyük təsirə malik idi.

Vilson məxfi məsləhətlər və tövsiyələr üçün öz kabinetinin üzvlərindənsə polkovnik Hauza müraciət edirdi.

Prezidentə təsir göstərmək üçün polkovnik hansı metodlardan istifadə edirdi? Xoşbəxtlikdən, biz bunu polkovnik Hauzun öz sözlərindən bilirik. Hauz öz sirrini, onun danışdıqlarını "Seterdey İvninq Post" qəzetinin səhifələrində dərc etdirmiş Artur D.Smitə açmışdı.

"Mən prezidentlə yaxşı tanış olandan sonra başa düşdüm ki, onun diqqətini hər hansı bir ideyaya cəlb etməyin ən yaxşı üsulu həmin ideyanı yolüstü, saymazyanalıqla ortaya atmaq, və etmək ki, bu ideya onu maraqlandırsın, bundan öz ideyası kimi yapışsın. Birinci dəfə bu, təsadüfən baş vermişdi. Prezidentlə Ağ Evdə görüşəndə ona, mənə belə gəlir ki, prezident tərəfindən bəyənilməyən müəyyən bir siyasi xətt təklif etdim. Lakin üstündən bir necə gün keçəndən sonra, prezidentin yanında naharın gedişində fikir verdim ki, o, mənim ideyamı öz şəxsi ideyası kimi yeridir".

Düşünürsünüz ki, Hauz onu dayandırdı və dedi: "Bu, sizin ideyanız deyil, mənimdir?!"

Əlbəttə, yox. Bunu istənilən başqa adam deyərdi, bircə Hauz yox. O, həddən artıq ağıllı adam idi.

Müəlliflik hüququnun öz adına yazılmayacağı onu narahat etmirdi. Ona nəticələr lazım idi. Buna görə də o, Vilsonda bu fikri saxladı ki, ideya ona – Vilsona məxsusdur. Hauz hətta bundan da artığını elədi: o, Vilsonun ideyasını ictimaiyyət qarşısında tərifləndi.

Unutmayaq ki, sabah iş görməli olacağımız adamlar da Vudro Vilson kimi insani keyfiyyətlərə malikdirlər. Beləliklə, biz polkovnik Hauzun metodundan istifadə edəcəyik.

Nyu-Brasuikdən olan bir işbaz mənə münasibətdə analoji hərəkət etmiş və öz məqsədinə nail olmuşdu. Bir dəfə könlümə balıq tutmaq və Brasuik yaxınlığında baydarkada üzmək düşmüşdü. Mən informasiya üçün turizm bürosuna müraciət etdim.

Mənim adım və mənim ünvanım, görünür, hansı isə siyahıda qeyd olunmuşdu və tezliklə çoxlu sayda məktub, broşüra, reklam vərəqləri leysan kimi üstümə töküldü. Mən başımı itirmişdim və nəyi seçməli olduğumu bilmirdim. Lakin bu vaxt düşərgələrdən birinin mülkiyyətçisi çox ağıllı bir iş tutdu. O, mənə onların xidmətlərindən istifadə etmiş Nyu- York sakinlərindən bir neçə nəfərinin adını və telefon nömrələrini göndərdi və onun düşərgəsində nə gözləyə biləcəyimi özümün həmin adamlardan soruşmağımı təklif etdi.

Öz heyrətimə rəğmən aşkar etdim ki, göndərilən siyahıda tanışım olan bir nəfərin də adı var. Mən ona zəng etdim, düşərgə barədə sorğu-suala tutdum və düşərgəyə gələcəyim tarixi teleqrafla ora göndərdim, yola düşdüm.

Beləcə, əgər siz öz nöqteyi-nəzərinizə inandırmaq istəyirsinizsə, qayda 7-dən istifadə edin:

Qoy sizin həmsöhbətiniz hiss eləsin ki, ideya onun özünə məxsusdur. İyirmi beş əsr əvvəl Çin filosofu Lao -Tzı bu kitabın oxucularının bu gün də istifadə edə biləcəkləri sözləri demişdir:

“Dağların yüzlərlə bulağının çaylara və dənizlərə axıb tökülməsinin səbəbi budur ki, çaylar və dənizlər dağlardan aşağıda yerləşir. Buna görə də onlar dağlardan axan suların hamısı üzərində hökmranlıq etmək iqtidarındadır. Eləcə də insanların üzərində olmağı arzulayan müdrik onlardan aşağıda, insanlardan qabaqda olmağı arzulayanda onlardan geridə durur. Buna görə onun yeri insanların üzərində olsa da, onlar bunun ağırlığını hiss eləmir, onun yeri onların qabağında olsa da, onlar bunun ədalətsiz olduğunu hesab eləmirlər”.

Səkkizinci fəsil

Sizin üçün möcüzələr yaradacaq formula

Unutmayın ki, başqa adam tamamilə haqsız ola bilər. Lakin o, belə fikirləşmir. Onu mühakimə etməyin. Yalnız ağıllı, istedadlı insanlar, deyə bilərik ki, yalnız istisna təşkil edən adamlar bunu etməyə çalışırlar.

Hər bir adam müəyyən səbəblərin təsirindən bu və ya başqa cür fikirləşir və ya hərəkət edir. Həmin gizli səbəbləri aydınlaşdırmağa çalışın və siz onun davranışlarına və ola da bilsin ki, onun şəxsiyyətinə açar əldə etmiş olacaqsınız.

Özünüzü səmimi surətdə onun yerinə qoymağa çalışın.

Əgər siz özünüzə “Onun dərisində olsaydım, mən necə davranar, özümü necə hiss edərdim” sualını verərsinizsə, onda siz bolluca vaxt və vəsaitə qənaət etmiş olacaqsınız, çünki:

“Səbəbi başa düşəndə biz nəticəni inkar etməyə daha az meyilli oluruq”. “Bir dəqiqəlik dayanın, – deyə Kennet N.Qud özünün “İnsanları təmiz qızıla necə çevirməli” kitabında yazır, – və öz işlərinizlə bağlı qızğın marağınızı qalan bütün hər şeylə bağlı çox sərin münasibətinizlə müqayisə edin”.

Yadda saxlayın ki, dünyada hamı məhz elə bu cür hiss edir! Bunu başa düşdükdə siz Linkoln və Ruzveltlə yanaşı, istənilən vəzifədə, həbsxana rəisi postu istisna olmaqla, uğur qazanacağınıza yeganə möhkəm əsas əldə etmiş olacaqsınız. Həmin əsas isə budur: insanlarla münasibətlərdə uğur başqa adamın nöqteyi-nəzərinə şərikliklə yanaşmaqla müəyyən olunur.

Mən uzun illər ərzində öz vaxtımın, sərbəst vaxtımın böyük hissəsini piyada və ya atda gəzməklə keçirirdim. Qədim yunanların druidləri25 kimi mən palıd ağaclarının qarşısında, deyə bilərəm ki, səcdə edirəm. Odur ki, cavan ağacların və kolların alovla məhv edilməsi vaxt ötdükcə məni daha çox məyus edirdi. Yanğınlar ehtiyatsız siqaret çəkənlərin ucbatından baş verirdi. Onların, demək olar, hamısı parka hindu-hindu oynamağa gələn, sosiska və ya yumurta bişirmək üçün ağacların altında ocaq qalayan uşaqlara görə baş verirdi. Bəzən alov elə bərk qızışırdı ki, yanğınsöndürən komanda çağırmaq lazım gəlirdi.

Parkın kənarında asılan plakatda deyilirdi ki, parkda ocaq qalayan hər kəsi cərimə, yaxud həbsxana gözləyir. Lakin plakat parkın az işıqlandırılan hissəsində idi və oğlan uşaqlarından çox azı onu görürdü. Parkın mühafizəsi süvari polisə tapşırılmışdı, lakin o, öz vəzifəsinə o qədər də ciddi yanaşmırdı. Və ocaqlar yanmaqda davam edirdi.

Bir dəfə mən atı çaparaq polismenin yanına gəldim və dedim ki, alov parkda çox sürətlə irəliləyir, yanğınsöndürən komandanı çağırmaq lazımdır.

Lakin o, sakitcə etiraz elədi ki, bu, onun işi deyil, çünki yanğın onun

ərazisində baş vermir. Mən naümid vəziyyətdə idim və bundan sonra ictimai

əmlakın qorunması üzrə özü özünü elan etmiş, bir nəfərdən ibarət olan komitə kimi fəaliyyət göstərməyə başladım.

Başlanğıcda oğlanların nöqteyi- nəzərini başa düşməyə heç çalışmırdım; ağacların altında yanan ocaq görəndə istəyirdim ki, düzgün hərəkət edim, amma çox vaxt səhvə yol verirdim. Mən atı sürüb oğlanların yanına gəlir, onları ocaq qaladıqlarına görə həbsxanaya salınacaqları ilə hədələyir, amiranə səslə ocağı söndürməyi əmr edirdim, onlar imtina edəndə isə həbs edəcəyimlə qorxudurdum. Mən uşaqların psixologiyasını başa düşməyə çalışmadan yalnız öz hisslərimi ifadə edirdim.

Nəticəsi? Uşaqlar qaşqabaqla, inciklik hissiylə tabe olurdular. Mən təpənin arxasında gözdən itəndə isə onlar, çox güman, bütün parkı yandırmaq istəyi ilə ocağı yenidən qalayırdılar.

İllər keçdikcə mən insan münasibətlərindən, zənn edirəm ki, daha çox baş çıxarmağa başladım, daha taktikalı oldum, şeylərə başqasının nöqteyi-nəzərindən baxmaq tələbatına bir qədər də çox yiyələndim. Buna görə də göstəriş vermək əvəzinə, mən atın üstündə yanan ocağa yaxınlaşır və nə isə buna oxşar söhbətə başlayırdım:

“Eşq olsun, uşaqlar! Vaxtınızı yaxşı keçirirsiniz? Axşam yeməyinə nə hazırlayırsınız? Mən uşaq olanda özüm də ocaq qalamağı çox sevirdim və indiyə qədər də sevirəm, lakin bilirsinizmi, burada, parkda bu çox təhlükəlidir. Bilirəm ki, siz ziyan vurmayacaqsınız, amma başqa uşaqlar sizin kimi ehtiyatlı deyillər. Onlar bura gələcəklər, sizin ocaq qaladığınızı görüb, özləri də ocaq qalayacaqlar və getməzdən qabaq söndürməyəcəklər. Alov quru budaqlarla yayılacaq və ağacları yandıracaq. Ehtiyata riayət olunmasa, ağacların hamısı məhv ola bilər. Sizi isə ocaq qaladığınıza görə həbsxanaya sala bilərlər. Lakin mən burada komandanlıq etməyə və sizin oyununuza mane olmağa hazırlaşmıram. Vaxtınızı şən keçirdiyinizi görməyimə şadam. Amma xahiş edirəm, lap indi yarpaqları ocaqdan uzaqlaşdırın və onların üstünə torpaq tökün, bacardıqca çox torpaq tökün. Bunu edəcəksiniz? Gələn dəfə isə oynamaq həvəsinə düşəndə ocağı təpənin o biri tərəfində, qumsal yerdə qalamaq daha yaxşı olmazdımı? Ora tamamilə təhlükəsizdir.... Çox sağ olun, uşaqlar, sizə vaxtınızı yaxşı keçirməyi arzulayıram”.

Nə qaşqabaq, nə inciklik.

Onları başqalarının əmrlərinə tabe olmağa məcbur etmirdilər. Onlar öz simalarını qoruyub saxlayırdılar. Onlar məmnun idilər və onların nöqteyi-nəzərini hesaba aldığım üçün mən də məmnun idim.

Siz sabah kiməsə ocağı söndürmək xahişiylə müraciət etməzdən, bir banka “Alfa” pastası almazdan, yaxud Qırmızı Xaça 50 dollar ianə etməzdən əvvəl – bir qədər tələsməyib, gözlərinizi yumub və bunu özünüz üçün başqasının nöqteyi-nəzərindən təsəvvür etməyə niyə də çalışmayasınız? Özünüzdən soruşun: “Axı o, niyə bunu etmək istəyir?” Doğrudur, bu, sizin bir qədər vaxtınızı alacaq, lakin siz dostlar qazanacaqsınız və daha yaxşı nəticələr əldə edəcəksiniz; özü də bunu daha az zəhmət çəkmək, daha az əsəb hesabına əldə edəcəksiniz.

“Görüşməli olduğum biznesmenə nə deyəcəyim və onun mənim maraqlarım

və motivlərimlə bağlı öz biliklərindən çıxış edərək nə cavab verə biləcəyi haqda,

ümumiyyətlə, heç bir təsəvvürə malik olmadan onun otağına girmək əvəzinə, –

demişdi Harvard Biznes Məktəbinin dekanı Dodhem, – onun kontorunun qabağında iki saat gəzişməyə üstünlük verərəm".

Bu, o qədər vacibdir ki, bunun xüsusi əhəmiyyətini qeyd etmək və təkrar eləmək istəyirəm.

Əgər bu kitabı oxumağınızın nəticəsində siz təkcə – başqa adamın nöqteyi-nəzərini nəzərə almağa, məsələləri onun baxış bucağından seyr etməyə və məsələ ilə bağlı yalnız öz baxışlarınızı rəhbər tutmamağa daha güclü meyil əldə etmiş olarsınızsa, bu halda belə alına bilər ki, siz öz karyeranız yolunda mühüm addım atmısınız.

Buna görə də əgər siz adamların narazılıq, yaxud inciklik hissi keçirmədən öz rəylərini və ya davranışlarını dəyişməsini istəyirsinizsə, qayda 8-i tətbiq edin:

Öz vicdanınız qarşınızda düzgünlüklə çalışın ki, şeyləri başqasının nöqteyi-nəzərindən görə biləsiniz.

Doqquzuncu fəsil

Bu, hər kəsin istədiyidir

Mübahisələri dayandıran, bədxahlığı məhv edən, xoş iradə doğuran və başqalarını diqqətlə dinləməyə məcbur edən sözləri bilmək istəyərdiniz?

İstəyirsiniz? Çox gözəl. Budur onlar: "Sizin məhz fikirləşdiyiniz kimi fikirləşdiyinizə görə mən sizi qətiyyən günahkar bilmirəm. Sizin yerinizdə olsaydım, mən də, şübhəsiz ki, düz elə sizin kimi fikirləşərdim".

Bu cür cavab ən tərs həmsöhbətin də mövqeyini yumşalda bilərdi. Siz bunu deyərkən özünüzü yüz faiz səmimi adam hesab edə bilərsiniz, çünki əgər siz başqa adamın yerində olsaydınız, onda, əlbəttə, elə onun kimi də fikirləşərdiniz.

Sizin zəhərli ilan olmamağınızın yeganə səbəbi budur ki, sizin valideynləriniz də zəhərli ilan olmayıb. Sizin inəklərə səcdə etməməyinizin və ilanları müqəddəs hesab etməməyinizin yeganə səbəbi bundan ibarətdir ki, siz Bramaputra sahillərində indus ailəsində doğulmamısınız.

Hazırda kim olmağınızda özünüzün xidməti çox azdır və yadda saxlayın, rastlaşdığınız əsəbi, səbirsiz, qərəzli, dərrakəsiz adam da günahkar deyil ki, məhz olduğu kimi var. Yazığa ürəyiniz ağrısın. Onun halına acıyın. Simpatiyanızı göstərin. Özünüzə Con V.Qrifin ayaq üstə zorla dayanan əyyaş görəndə dediyini təkrar edin: "Şükür Tanrıya, onun lütfü olmasaydı, bu, mən də ola bilərdim".

Sabah rastlaşacağınız adamların dörddə üçü öz dərdlərinə acıyan adamın həsrətindədir. Bunu büruzə verin və onlar sizi sevəcəklər.

Bir dəfə mən "Kiçik qadınlar" əsərinin müəllifi Luiza Mey Olkott haqqında radio ilə çıxış edirdim. Mən bilirdim ki, o, Massaçusets ştatının Konkord şəhərində yaşayır və xanım kitablarını burada yazırdı. Lakin öz sözlərimə nəzarət etməyərək dedim ki, onun doğma evini Konkordda, Nyu-Gempşir ştatında ziyarət etmişdim. Əgər mən Nyu-Gempşirin adını bir dəfə çəkmiş olsaydım, ola bilsin, bunu mənə bağışlayardılar. Lakin əfsus! Mən iki dəfə səhv etdim. Məni məktub və teleqramların içində batırdılar. Kinayəli ismarışlar mənim müdafiəsiz başımın üzərində fırlanırdı. Massaçusets ştatı, Konkordda boya-başa çatan və həmin vaxt Floridada yaşayan bir sinli xanım öz şiddətli qəzəbini mənim üzərimə tökdü. Əgər mən xanım Olkottu Yeni Qvineyadan olan adamyeyən olmaqda ittiham etmiş olsaydım, o, mənə, çətin ki, bundan betərini yaza biləydi. Mən bu xanımın məktubunu oxuyanda fikirləşirdim: "Şükür Tanrıya

ki, mən onun əri deyiləm!" Ona yazmaq və demək istəyirdim ki, mən coğrafiyada səhv etmiş olsam da, o özü adi ədəb-ərkan qaydalarında bundan qat-qat ağır səhvə yol verir. Mənim göndərəcəyim məktub bu cümlə ilə başlamalı idi. Mən artıq qollarımı çırmalamağa və döyüşməyə hazırlaşırdım. Lakin bunu etmədim.

Özümü saxladım, çünki dərk edirdim ki, qəzəblənmiş istənilən axmaq bu cür hərəkət edə bilərdi.

Mən axmaqlardan yüksək olmaq istəyirdim. Buna görə də onun düş - mənçiliyini dostcanlılığa çevirməyə cəhd etməyi qərara aldım. Bu, çağırış idi. Oynaya biləcəyim hansısa bir oyun kimi idi. Odur ki, özlüyümdə dedim: "Əvvəl-axır, əgər mən onun yerində olsaydım, onda mən də özümü, çox güman, onun kimi hiss edərdim".

Buna görə də onun nöqteyi-nəzərinə şərik olduğumu ifadə etməyi qət elədim. Filadelfiyaya yolum düşən ilk dəfədəcə telefonla ona zəng etdim. Söhbət təqribən belə cərəyan edirdi:

Mən: Xanım, bir- iki həftə əvvəl sizin məktubunuzu almışdım. Bunu etdiyiniz üçün sizə təşəkkürümü bildirmək istəyərdim.

Xanım: (Yaxşı tərbiyə almış, lakin kinayə olmayan səslə) Kiminlə danışmaq şərəfinə nail olmuşam?

Mən: Biz sizinlə tanış deyilik. Mənim adım Deyl Karnegidir. Bir neçə həftə əvvəl siz mənim radio ilə Luiza Mey Olkott haqqında çıxışımı dinləmisiniz. Mən onun Konkordda, Nyu -Gempşir ştatında yaşadığını deməklə bağışlanmaz səhvə yol vermişəm. Yolverilməz səhvdir, mən bunu etdiyimə görə sizin qarşınızda üzr diləmək istəyirəm. Vaxt tapıb mənə məktub yazmaq sizin tərəfinizdən böyük lütfkarlıq idi.

Xanım: O cür yazdığıma görə çox təəssüflənirəm. Mən özümdən çıxmışdım. Siz yox, mən üzrxahlıq etməliyəm.

Mən: Siz nə danışırsınız?! Siz nə danışırsınız?! Heç bir vəchlə! Mən üzr istəməliyəm. Heç bir məktəb şagirdi bu cür səhv etməzdi. Həmin verilişdən sonra ilk bazar günündəcə mən öz üzrxahlığımı bildirdim, indi isə şəxsən sizin qarşınızda üzr diləmək istəyirəm.

Xanım: Mən Konkordda, Massaçusets ştatında doğulmuşam. Mənim ailəm iki yüz il ərzində Massaçusetsin işlərində görkəmli rol oynayıb və mən doğma ştatımla çox fəxr edirəm. Siz xanım Olkottun Nyu-Gempşirdə yaşadığını deyəndə mən, həqiqətən də, bərk dilxor olmuşdum. Lakin öz məktubuma görə xəcalət çəkirəm.

Mən: Sizi inandırıram ki, siz mən keçirdiyim dilxorçuluğun heç ondabiri qədər də dilxor olmamısınız. Səhvim Massaçusetsə heç bir ziyan yetirmədi, amma o, mənim özümə ziyan vurdu. Sizin mövqeyinizdə olan və sizin kimi mədəni insanların radioda çıxışla əlaqədar məktub yazmağa vaxt tapması elə nadir haldır. Əgər siz mənim çıxışlarımda səhvə yol verdiyimi görsəniz, çox güman ki, yenə də mənə yazacaqsınız.

Xanım: Bilirsinizmi, tənqidimə necə münasibət göstərdiyiniz mənim çox xoşuma gəlir. Siz, gərək ki, çox mehriban insansınız. Sizinlə daha yaxından tanış olmağa şad olardım.

Beləcə, üzrxahlığımı bildirərək və onun nöqteyi-nəzərinə şərik olduğumu

ifadə edərək mən buna nail oldum ki, o da üzr istədi, mənim nöqteyi-nəzərimi

başa düşdü. Mən özümü ələ ala bildiyimə və təhqirə lütfkarlıqla cavab verdiyimə görə məmnunluq hissi keçirdim. Mən məsələni xanıma onun cəhənnəmin qır qazanına düşməsini arzulamaqla çürüdə bilərdim. Lakin onun mehribanlığını qazanmaq mənə müqayisəolunmaz dərəcədə çox ləzzət verdi.

Ağ Evin hər bir xozeyini, demək olar, hər gün bəşəriyyətin kəşməkəşli problemləri ilə üzləşir. Prezident Taft bu mənada istisna deyildi və bədxah hisslərin acı dadının neytrallaşdırılmasında xoş sözlərin necə böyük qüvvəyə malik olduğunu öz şəxsi təcrübəsində öyrənmişdi. O, yazdığı "Xidmət göstərən etika" kitabında pərişan olmuş şöhrətpərəst anacığazın hiddətini necə yumşaltdığı ilə bağlı kifayət qədər maraqlı nümunə göstərir.

"Vaşinqtonlu, əri məlum siyasi çəkiyə malik olan bir xanım altı ildən çox müddət ərzində məni mühasirəyə alıb, öz oğlunun müəyyən vəzifəyə təyin edilməsinə nail olmaq istəyirdi. O çox böyük sayda senator və konqresmenlərin zəmanətini əldə etmişdi və mənim yanıma onlarla birlikdə gəlmişdi ki, onların nə dərəcədə təkidli olduqlarına şəxsən özü əmin olsun. Onun nail olmağa çalışdığı vəzifə texniki kvalifikasiya tələb edirdi. Mən texniki şöbənin zəmanəti ilə bu vəzifəyə başqa bir şəxsi təyin etdim. Bundan sonra o, mənə qədirbilməməyimlə bağlı giley dolu və əlimin bir hərəkəti ilə onu bəxtəvər edə biləcəyim halda, bundan imtina etdiyim barədə məktub göndərdi. Ardınca o şikayətlənirdi ki, Vaşinqton ştatından olan nümayəndə heyəti konqresdə öz səsini mənim xüsusilə maraqlı olduğum Billin xeyrinə onun səyləri sayəsində vermişdi və mən ona bax bu cür təşəkkür etdim.

Siz bu cür məktub alanda ilk növbədə ədəb-ərkan qaydalarını pozan həyasız müəllifə bacardıqca kəskin cavab vermək barədə fikirləşirsiniz. Lakin əgər daha ağıllı cavab verməkistəyirsinizsə, öz cavabınızı yazı stolunun siyirməsinə qoyun və onu qıfıllayın, bir-iki gündən sonra çıxardın – belə məktublar bir-iki gün gözləyə bilərlər – və onda siz onu göndərməyəcəksiniz. Mən də məhz elə bu cür hərəkət etdim.

Əyləşdim və mümkün olan qədər nəzakətlə yazdım ki, ananın baş verəndən nə qədər məyus ola biləcəyini başa düşürəm, lakin həmin vəzifəyə təyinat yalnız mənim üstünlük verməyimdən asılı deyildi, mən tələb olunan kvalifikasiyası olan şəxsi seçməli idim. Və buna görə də şöbənin müdirinin zəmanətini qəbul etmək məcburiyyətində qaldım. Ümidvar olduğumu ifadə etdim ki, onun oğlu indi tutduğu vəzifədə qarşısına qoyduğu məqsədə nail olacaqdır.

Mənim məktubum onu yumşaltdı və o, mənə əvvəl yazdığına görə üzrxahlıq etdiyi məktub göndərdi.

Lakin etdiyim təyinat qüvvəyə dərhal minmədi və bir müddətdən sonra həmin ledinin ərindən – ancaq elə birincinin yazıldığı dəst-xətlə yazılmış – məktub aldım. Burada bildirilirdi ki, baş verən məyusluqdan meydana çıxan əsəb sarsıntısı nəticəsində ana yatağa düşmüş və onun mədəsində ağır formada xərçəng əmələ gəlmişdir. Verdiyim sərəncamı ləğv edib və sizin oğlunuzu təyin etməklə xanımınızın sağlamlığını bərpa edə bilmərəmmi? Mən bu dəfə onun ərinə ünvanlanan bir məktub da yazmaq məcburiyyətində qaldım. Məktubda ümidvar olduğumu bildirdim ki, diaqnoz səhv olacaq, həyat yoldaşının xəstələnməsi ilə bağlı ona üz vermiş dərdə şərikəm. Bildirdim ki, təyin olunmuş şəxsi geri çağırmaq qeyri-mümkündür. Məktubu göndərəndən iki gün sonra biz

Ağ Evdə musiqi gecəsi təşkil etmişdik və orada xanım Taftı və məni birinci salamlayan həmin ər və onun xanımı oldu, hərçənd indicə o, ölüm ayağında idi".

Solomon Yurok ABŞ-da, çox güman, bir nömrəli musiqi antrepreneridir. O, iyirmi il ərzində Aysedora Dunkan, Anna Pavlova kimi dünya şöhrətli artistlərlə işləmişdi. Cənab Yurok mənə deyirdi ki, ilk dərslərindən birini o, özünün temperamentli ulduzlarından alıb. Bu dərs ondan ibarət idi ki, onların xarakterindəki hər bir səciyyəvi cizgiyə münasibətdə şəriklik, şəriklik və bir daha şəriklik büruzə vermək zəruridir.

Yurok üç il ərzində Fyodr Şalyapinin – Metropoliten-Operanın lojalarında məftunluq doğuran ən qüdrətli boslardan birinin impressariosu olmuşdu. O özünü ərköyün uşaq kimi aparırdı. Yurokun öz sözlərinə görə, "Şalyapinlə hər dəfə olmazın əzablar çəkirəm".

Məsələn, Şalyapin oxumalı olduğu gün günorta Yuroka zəng edir və bildirir: "Sol, mən özümü dəhşətli dərəcədə pis hiss edirəm. Mənim boğazım döyülmüş şnitsel kimidir. Mən bu gün axşam çıxış edə bilmərəm". Cənab Yurok mübahisə etməyə başlayır? Əsla yox! O bilir ki, antreprener artistlə bu cür rəftar etməməlidir. O, dərdəşəriklik hissini başdan -ayağa qədər özünə hopdurараq əlimyandıda Şalyapinin yanına, hotelə cumur. "Səd heyif! – deyə o şikayət edir. – Nə böyük məyusluq! Mənim yazıq dostum! Əlbəttə, siz oxuya bilməzsiniz! Mən indicə kontraktı ləğv edərəm. Doğrudur, bu, sizə bir-iki min dollara başa gələcəkdir, lakin bu, sizin reputasiyanızla müqayisədə boş şeydir!"

Şalyapin köksünü ötürür və deyir: "Mənə bir az gec baş çəkə bilərsinizmi? Saat beşdə gəlin. Baxaq mən özümü necə hiss edəcəyəm". Saat beşdə cənab Yurok hotelə soxulur və onu dərdəşəriklik dalğalarında batırır. Yenə də kontraktı ləğv etməkdə təkid edir. Və Şalyapin yenə də köksünü ötürür və deyir: "Bəlkə siz bir dəfə də gələsiniz? Bir -iki saatdan sonra bəlkə yüngülləşdim?"

Saat 19.30-da oxumağa razı olur, lakin şərt irəli sürür ki, əvvəl cənab Yurok Metropoliten-Operada səhnəyə çıxmalı və xəbərdar etməlidir ki, Şalyapin bərk soyuqlayıb, onun səsi bu gün yerində deyil. Cənab Yurok bu şərti yerinə yetirəcəyini söz verərək yalan danışır. O bilir ki, bu, Şalyapini səhnəyə çıxarmaq üçün yeganə üsuldur.

Doktor Artur İ.Geyte özünün yazdığı "Tərbiyənin psixologiyası" kitabında deyir: "İnsan varlığı dərdəşərikliyi ehtirasla arzulayır. Uşaq özünə münasibətdə qızğın dərdəşəriklik doğurmaq üçün yarasını həvəslə göstərir və ya bilə-bilə əlini qanadır, yaralayır. Eyni məqsədlə də yaşlılar... öz yaralarını nümayiş etdirirlər, başlarına gələn bədbəxt hadisələr, düçar olduqları xəstəliklər, xüsusilə də təfərrüatlı şəkildə məruz qaldıqları cərrahiyyə əməliyyatları haqqında danışırlar".

Gerçək və ya təsəvvür olunan bəlalarla bağlı özünün özünə yazığı gəlmək – bu, az və ya çox dərəcədə hər kəsin keçirdiyi hissdir.

Beləliklə, əgər siz öz nöqteyi-nəzərinizə inandırmaq istəyirsinizsə, 9-cu qaydadan istifadə edin:

Başqalarının fikirlərinə və arzularına şərik olduğunuzu göstərin.

Onuncu fəsil

Hər kəsin qəlbində

Mən Missuri ştatının sərhədində, Ceyms Cessin vətənində doğulmuşam və bir dəfə Cessin Kirnidə yerləşən, indi onun oğlunun yaşadığı fermasına getmişəm.

Cessin həyat yoldaşı mənə onun qatarları necə qarət etdiyi, banklara necə basqınlar həyata keçirdiyi, sonra isə qarət etdiyi pulları öz ev-eşiklərini girov qoyub aldıqları borcları qaytarmaları üçün qonşu fermerlərə payladığını danışdı. Ceyms Cess qəlbində özünü, görünür, idealist hesab edirdi. Elə lap iki nəsil sonra hollandiyalı Şults, Krouli – "İki naqan" və Al Kaponenin özlərini idealist hesab etdikləri kimi. Məsələ bundan ibarətdir ki, rastlaşdığınız hər bir kəs, hətta sizin güzgüdə gördüyünüz adam da özünə çox dərin hörmətlə yanaşır və özünə gözəl və təmənnasız şəxsiyyət kimi baxmağı sevir.

C.Pirpont Morqan özünün poetik intermediyalarından birində qeyd etmişdir ki, hər bir insanda öz hərəkətləri üçün iki səbəb olur: əsl səbəb və gözəl səslənən səbəb.

İnsan özü əsl olan səbəbi rəhbər tutur hərəkətlərində. Bunu qeyd etməyə ehtiyac da yoxdur. Lakin biz hamımız qəlbimizdə idealist olaraq öz ayağımıza nəcib niyyətlər yazmağa üstünlük veririk. Buna görə də, əgər siz adamlara təsir göstərmək istəyirsinizsə, onların nəcib hisslərinə müraciət edin.

Bu, işgüzar münasibətlərdə həddən ziyadə idealist yanaşma deyilmi? Gəlin baxaq.

Məsələn, götürək Pensilvaniya ştatı, Qlensldene şəhərində Mitçel- Farel kompaniyasından olan Hamilton C.Farellə bağlı hadisəni. Ondan mənzil kirayə götürən sakinlərdən biri nədənsə hirslənmişdi və köçəcəyi ilə hədələyirdi. Sakinin ayda 55 dollar ödədiyi kirayə haqqında müqavilənin müddəti dörd aydan sonra bitirdi. Bununla belə, sakin bildirmişdi ki, müqaviləyə baxmayaraq, dərhal köçəcəkdir.

"Bu ailə məndə bütün qışı yaşamışdı, – deyə cənab Farrel bizim siniflərin birində danışırdı, – və mən bilirdim ki, mənzili payıza qədər kirayə vermək çox çətin olacaqdır. Mən 250 dolların cibimdən necə sürüşüb getdiyini artıq gözlərim önünə gətirirdim. Və mənə inana bilərsiniz ki, bərk hiddətlənmişdim. Həmişəki üsulla hərəkət edərək mən mütləq bu kirayənişinin üstünə atılar, ondan qanunu təkrar oxumağı tələb edərdim və onu başa salardım ki, əgər köçərsə, onda mənzil haqqını tam həcmdə ödəməli olacaq. Mən buna nail ola bilərəm, nail olacağam da. Lakin özümdən çıxmaq və tamaşa qurmaq əvəzinə, başqa taktika tətbiq eləməyi qərara aldım. Buna görə də işə bax belə girişdim: "Cənab Dou, – dedim, – mən sizi dinlədim və bununla belə, sizin köçmək niyyətində olduğunuza inanmıram. Mənzilləri uzun illər ərzində kirayə verdiyimdən mən insan təbiəti ilə bağlı bəzi şeyləri öyrənə bilmişəm və özüm üçün sizin barənizdə ilk növbədə öz sözünün ağası olan adam rəyi çıxarmışam. Və buna elə əminəm ki, hətta riskə getməyə də hazıram. Baxın mən nə təklif edirəm. Öz qərarınızı bir neçə günlük təxirə salın və fikirləşin. Əgər siz mənim yanıma ayın birinə – mənzil haqqını ödəməli olduğunuz günə qədər gəlsəniz və bildirsəniz ki, hələ də köçmək niyyətindəsiniz, söz verirəm, qərarınızın qəti olduğunu hesab edəcəyəm, sizi öhdəliklərinizdən azad edəcəyəm və etiraf etməli olacağam ki, sizinlə bağlı fikrimdə

səhv etmişəm. Lakin nə olursa olsun, mən inanıram ki, siz öz sözünüzün üstündə duracaqsınız və müqavilənin müddəti bitənə qədər burada yaşayacaqsınız.

Əvvəl-axır, biz – insanıq, yoxsa meymunuq – seçim özümüzdən asılıdır". Hə,

deməli, təzə təqvim ayı başlayanda həmin centlmen gəldi və özü şəxsən mənzil haqqını ödədi. O dedi ki, onlar həyat yoldaşı ilə bu məsələni müzakirə ediblər və qalmağı qərara alıblar. Onlar bu qənaətə gəliblər ki, edə biləcəkləri yeganə ləyaqətli hərəkət – bu, müqavilə müddəti bitənə qədər buradan köçməməkdir".

Mərhum lord Nordkliff qəzetdə özünün mətbuat səhifələrində görmək istəmədiyi portretini görəndə redaktora məktub yazmışdı. Məktubda o, əlbəttə, yazmamışdı ki, "bu portreti dərc etdirməyin, lütfən, o, mənim xoşuma gəlmir". Xeyr. O daha nəcib hisslərə toxunmuşdu. O, bizim hamımızın anaya olan hörmət və sevgi hissinə apelyasiya etmişdi. Buna görə də yazmışdı: "Xahiş edirəm, bu portreti bir daha dərc etdirməyin, bu, mənim anam üçün xoş olmayacaqdır".

Con D.Rokfeller- oğul da qəzet fotoqrafları onun uşaqlarının şəkillərini çəkmək istəyəndə nəcib hisslərə toxunmuşdu. O deməmişdi ki, onların fotoşəkillərinin dərc etdirilməsini istəmirəm. Xeyr. O, hər bir adamda dərin kök salan uşaqlara ziyan vurmamaq hissini motivasiya etmişdi. O demişdi: "Uşaqlar, məsələ bilirsinizmi nə yerdədir? Sizin bəzilərinizin övladları var. Və həddən artıq böyük səs-küyə məruz qalmağın körpələr üçün nə qədər ziyanlı olduğunu bilirsiniz".

Sayrus U.K.Kurtis, Meyndən olan yoxsul oğlan uşağı "Seterdey İvninq Post" qəzeti və "Qadınlar üçün jurnal"ın mülkiyyətçisi kimi ona milyonlar gətirəcək gözqamaşdırıcı karyerasını başlayanda onun başqa naşirlərin ödədikləri qədər zəhmət haqqı verməyi özünə qıymaq imkanı yox idi. O, birinci dərəcəli müəllifləri yalnız pul sayəsində özünə cəlb edə bilmirdi. Buna görə də o, onların nəcib duyğularına apellyasiya edirdi. Beləcə o, "Kiçik qadınlar" kitabının müəllifi o vaxt yaradıcılığının çiçəklənən çağında olan Luiza Mey Olketti özü üçün yazmağa inandıra bildi. Və o, buna yüz dollarlıq çeki xanım Olkettin özünə yox, onun rəğbətlə yanaşdığı xeyriyyəçilik cəmiyyətinə göndərməyi təklif etməklə nail oldu.

Burada kimsə deyə bilər: "Bütün bunlar Nordkliff, Rokfeller və ya hətta sentimental yazıçı xanım üçün yaxşıdır. Lakin mən baxmaq istəyərdim ki, cavan oğlan, bu, mən öz tərs müştərilərimdən hesablar üzrə almalı olanda necə özünü göstərəcək?"

Siz, ola bilsin ki, haqlısınız. Bütün hallarda məqbul olan üsul yoxdur və heç nə adamların hamısına eyni cür təsir göstərmir. Əgər siz nail olduğunuz nəticələrlə qane olursunuzsa – nəyisə dəyişmək nəyə lazım? Lakin razı deyilsinizsə, niyə də eksperiment etməyəsiniz?

Hər halda, düşünürəm ki, mənim keçmiş tələbəm Ceyms L.Tomasın danışdığı aşağıdakı gerçək əhvalatı oxumaq sizin üçün maraqlı olardı.

Bir avtomobil kompaniyasının altı müştərisi onlara göstərilən xidmətə görə

hesabları ödəməkdən imtina edirdi. Müştərilərdən heç biri öz hesabını

bütövlükdə şübhə altına qoymurdu, lakin onlardan hər biri xərclərin bu və ya

digər bəndinin düzgün olmadığını hesab edirdi. Haqqında söhbət gedən hər bir

halda müştərilərin imzaladıqları qəbzlər var idi ki, işlər yerinə yetirilib. Və kompaniya bunu müştərilərə bildirdi.

Bu, birinci səhv idi.

Maliyyə şöbəsinin işçilərinin həmin hesabların ödənməsinə nail olmaq üçün həyata keçirdikləri addımlar bunlardır:

1. Onlar müştərilərdən hər biri ilə görüşüb və kəskin şəkildə bildiriblər ki, vaxtı çoxdan ötmüş hesab üzrə ödənişi almağa gəliblər.

2. Onlar aydın surətdə başa salıblar ki, kompaniya mütləq qaydada və söz-söhbətsiz haqlıdır. Müştəri isə mütləq qaydada və söz- söhbətsiz haqlı deyildir.

3. İşçilər eyham ediblər ki, avtomobillərlə bağlı kompaniya müştərinin nə vaxtsa öyrənə biləcəyinə ümid etdiyindən qat-qat çox bilir. Belə olan təqdirdə, ümumiyyətlə, nə söhbət ola bilər.

Nəticə: mübahisə başlayırdı. Bu cür arqumentlər müştərini inandıra və hesabın ödənilməsinə gətirə bilərdimi? Bu suala siz özünüz cavab verə bilərsiniz.

Münaqişənin bu mərhələsində maliyyə şöbəsinin müdiri hüquq sahəsinin talantlarından ibarət batareyanın yaylım atəşini açmağa hazır idi. Lakin, xoşbəxtlikdən, məsələ kompaniyanın işlər müdirinin diqqətini cəlb etdi. İşlər müdiri ödənişdən imtina edən həmin müştərilər haqqında məlumat topladı və gördü ki, onların hamısı yaxşı reputasiyaya malikdir və hesabları həmişə vaxtında ödəyib. Burada nə isə düzgün deyildi, onlara yanaşmada nə isə səhvə yol verilmişdir. İşlər müdiri Ceyms L.Toması yanına çağırtdırdı və ondan bu "ödənilməyən hesablarla" məşğul olmağı xahiş etdi.

Budur, cənab Tomasın atdığı addımlar:

1. "Müştərilərdən hər biri ilə görüşümün məqsədi, – deyə cənab Tomas danışırdı, – vaxtı çoxdan keçirilmiş, bizim bildiyimiz kimi, tamamilə dəqiq olan hesablar üzrə pulları almaq idi. Lakin mən bu barədə bir söz belə demədim. Əvəzində isə dedim ki, bizim kompaniyamızın hansı işləri etdiyini, hansı işlərisə yerinə yetirmədiyini aydınlaşdırmaq üçün gəlmişəm.

2. Müştərilərə aydın anlatdım ki, onları şəxsən özüm dinləmədən nə isə etmək iqtidarında deyiləm; dedim ki, kompaniya özünün səhvsiz olduğuna iddialı deyildir.

3. Müştərilərdən hər birinə deyirdim ki, məni yalnız onun maşını maraq-landırır; deyirdim ki, o, öz maşını haqqında başqa istənilən adamdan çox bilir və bu mənada yeganə sözükeçən adamdır.

4. Onlardan hər birinə danışmaq imkanı verərək, söhbətlərini onların həsrətlə gözlədikləri diqqət və onların halına şərik olmaq hissi, eləcə də onların lap başlanğıcdan ümid etdikləri maraqla dinlədim.

5. Müştəri, nəhayət, ona dözmək mümkün olan hala çatanda onun təmiz oyun aparmaq meylinə apellyasiya etdim. Nəcib hisslərə toxunurdum və "Hər şeydən əvvəl, – deyirdim mən, – istəyirəm biləsiniz ki, sizin hisslərinizi başa düşürəm və sizinlə pis rəftar edildiyini anlayıram. Sizə xoşagəlməz hallar yaşadıblar və sizi işçilərimizdən biri hövsələdən çıxarıb. Bu heç bir halda baş verməməli idi. Mən çox təəssüflənirəm və kompaniyanın təmsilçisi qismində üzrxahlıq edirəm. Mən sizin danışdıqlarınızı dinləyəndə sizin nə qədər ədalətli və nə qədər səbirli olduğunuz məni bərk təəssüratlandırdı. Və indi sizin ədalətli və səbirli olduğunuzu bilərək başqa bir kimsədən yaxşı bildiyiniz işi görməyi sizdən

xahiş eləmək istəyirəm. Baxın, bu, sizin hesabınızdır. Tam etibar edərək sizdən burada bizim kompaniyamızın prezidenti olsaydınız edəcəyiniz kimi düzəlişlər etməyi xahiş edirəm. Bunu sizin öhdənizə buraxıram. Siz necə deyəcəksinizsə, elə də olacaq".

Necə düşünürsünüz, o, hesabı dəyişdimi? Sözsüz ki, hə və bu, ona çox böyük məmnunluq gətirdi. Hesablar 150-dən 400 dollara qədər məbləğində idi, amma müştərilər bu şansdan özlərinə xeyirlə istifadə etdilərmi? Bəli, onlardan biri istifadə etdi. Yalnız biri mübahisəli xərc bəndinə görə bir penni də ödəməkdən imtina etmişdi. Lakin qalan beş nəfər kompaniyanın tərəfində idi! Amma məsələnin duzu bundadır ki, sonrakı iki il ərzində müştərilərin altısı da bizdən təzə maşın aldı!

"Təcrübə mənə öyrətdi ki, – deyirdi cənab Tomas, – əgər sizin müştəri haqqında məlumat toplamaq imkanınız yoxdursa, onda hərəkət etmək üçün yeganə düzgün zəmin müştərinin səmimi, vicdanlı, düz danışan adam olduğuna və onun hesabların düzgün olduğuna əmin olduğu təqdirdə xərcləri ödəməkdən bəhanələrlə qaçmaq arzusunun olmadığına inanmaqdır. Başqa – ola da bilsin ki, daha aydın deyilən – sözlə, insanlar vicdanlıdırlar və öz öhdəliklərini yerinə yetirməkdən qaçmırlar. Bu qaydadan istisna halları şübhəlidir və nadirdir. Mən əmin olmuşam ki, yalana meyilli olan və sizi barmağına dolamağa hazırlaşan şəxsdən əlverişli reaksiya gözləmək olar, əgər o, sizin onu ağıllı və ədalətli adam bildiyinizi duyarsa.

Beləliklə, əgər siz öz nöqteyi-nəzərinizə inandırmaq istəyirsinizsə, onda ümumiyyətlə götürəndə 10-cu qaydanı tətbiq etmək faydalıdır:

Nəcib hisslərə toxunun.

On birinci fəsil

Bunu kino edir. Bunu radio edir.

Siz bunu niyə etmirsiniz?

Bir neçə il əvvəl "Filadelfiya İvninq Bülleten" təhlükəli şər-böhtan kampaniyasının obyekti olmuşdu. Qəzetə qara yaxan şayiələr dolaşırdı. Qəzetə elan verməyə hazırlaşan adamlara deyirdilər ki, qəzetdə reklam həddən artıq çox, xəbərlərsə həddən artıq azdır. Deyirdilər ki, bu qəzet artıq oxucuları cəlb etmir.

Şayiələrin qarşısını almaq lazım idi. Ancaq necə? Bu bax belə edilmişdi.

Adi gündə çıxan qəzetin səhifələrindən reklam xarakterli materialın hamısını seçib ayırdılar. Qalan materiallar təsnif olundu və ayrıca bir kitab halında buraxıldı. Kitaba "Bir gün" adı qoyuldu. Kitab 307 səhifədən ibarət idi və iki dollara satılırdı. Kitabdakı bütün xəbərlər və məqalələr qəzetin adi gündəlik bir nömrəsindən götürülmüşdü ki, onun qiyməti belə kitabdan iki dollar ucuz, yəni iki sent idi. Bu kitabın buraxılması ilə bu fakta əyanilik gətirildi ki, qəzetdə oxumaq üçün çox böyük həcmdə maraqlı materiallar var. Bu fakt söhbətlərin və dağ boyda rəqəmlərin edə biləcəyindən qat-qat canlı, daha maraqlı, daha təəssüratlandırıcı şəkildə ifadə olundu.

Kennet Qudun və Benn Kaufmanın "Biznesdə səhnələşdirmə" kitabını oxuyun. Kitabda inssenirovkalar ustasının kassa aparatlarını necə cingildətməsi təsvir olunub. Kitabda "Elektrolyuks" firmasının agentlərinin soyuducuları satanda onların nə qədər səssiz işlədiklərinə diqqəti cəlb etmək üçün mümkün alıcıların qulaqlarının dibində kibriti necə yandırdıqlarından danışılır ...

Sirs Roubakın, Emmi Sauzern kimi məşhurların avtoqrafları ilə əhatə olunmuş şlyapalar kataloqunun alıcılar üçün xüsusilə cazibədar əhəmiyyət kəsb etməsindən...

Vitrində hərəkət edən reklamın dayandırılmasının alıcıların 80%-nin itirilməsinə gətirdiyini Corc Velbaumun necə göstərdiyindən...

Qarsi Uaytinqin mümkün alıcıya iki siyahı – beş il əvvəl hər birinin qiyməti 1000 dollar olan istiqrazların sıralandığı siyahını göstərməklə qiymətli kağızları necə satdığından danışılır. Alıcıdan o, hansı siyahının onu daha çox cəlb etdiyini soruşurdu.

Hə, hə, cəld ol! Bazardakı cari qiymətlərlə müqayisə edən alıcı siyahılardan birini, Uaytinqin siyahısını seçirdi. Alıcının diqqəti qeyri-adilik elementinə cəlb olunurdu...

Mikki-Mausun ensiklopediyaya yolu necə gəmirib açdığını və onun oyuncaqların üstündə yerləşdirilən adının fabriki müflis olmaqdan necə xilas etdiyini...

İstern Eyr Layns aviakompaniyası marağı qıcıqlandırılmış izdihamı "Duqlas" təyyarəsinin istismar edilən idarəetmə panelini təkrar edən vitrinlərin qarşısında səkilərə necə yığır.

İndi səhnələşdirmə zamanıdır. Həqiqəti, sadəcə olaraq, qeyd eləmək kifayət etmir.

Satış canlı, maraqlı, dramatik olmalıdır. Siz səhnələşdirmədən istifadə etməlisiniz. Kino bunu edir. Radio bunu edir. Və əgər siz diqqəti cəlb eləmək istəyirsinizsə, bunu etməli olacaqsınız.

Reklam vitrinlərinin qurulması üzrə mütəxəssislər səhnələşdirmənin qüdrətli gücünü bilirlər. Məsələn, siçovullar üçün təzə zəhərin fabrikantları vitrində iki canlı siçovulun olduğu sərgi qurmuşdular. Bu vitrin açılanda zəhər satışından alınan məbləğ normadan yüksəyə sıçradı.

Buna görə də, əgər adamları öz nöqteyi-nəzərinizə çəkmək istəyirsinizsə, 11-ci qaydanı tətbiq edin:

Öz ideyalarınıza əyanilik verin, onları
səhnələşdirin. On ikinci fəsil
Başqa heç nə təsir etməyəndə
bunu sınayın

Çarlz Şvabın zavodunda bir sex rəisinin işçiləri istehsalat normasını heç vaxt yerinə yetirmirdilər.

"Bu necə ola bilər ki, – deyə Şvab soruşur, – sizin kimi bacarıqlı adam sexin normal işləməsinə nail ola bilmir?"

"Bilmirəm, – deyə sex rəisi cavab verdi, – mən işçilərlə çox söhbət etmişəm, onları hər cür ruhlandırmışam, söymüşəm və lənətləmişəm, işdən qovmaqla hədələmişəm. Lakin heç nəyin təsiri yoxdur, onlar planın öhdəsindən gəlmirlər".

Bu, iş gününün axırında, elə gecə növbəsinin işə başlaması ərəfəsində baş verirdi.

"Mənə bir tikə tabaşir verin", – deyir Şvab. Sonra ən yaxında olan fəhləyə müraciət edir: "Sizin növbəniz bu gün növbə ərzində neçə partiya əridibdir?"

"Altı".

Heç bir söz demədən Şvab döşəmədə böyük altı rəqəmini yazır və çıxıb gedir.

Gecə növbəsinin fəhlələri gələndə onlar “6”-nı görürlər və bunun nə demək olduğunu soruşurlar.

“Bu gün əsas boss burada idi, – deyə birinci növbənin fəhləsi cavab verir, – o, neçə partiya əritdiyimizlə maraqlandı və biz dedik – altı. O, bunu döşəmədə yazdı”.

Növbəti gün səhər Şvab yenə də sexə gəlir. Gecə növbəsi “6” rəqəmini böyük “7” ilə əvəzləmişdi.

Gündüz növbəsinin işçiləri gələndə onlar döşəmədə böyük “7” gördülər.

“Deməli, gecə növbəsi hesab edir ki, gündüz növbəsindən yaxşıdır? Hə, indi baxarıq. Biz onlara bunun elə olmadığını göstərərik”. Onlar entuziazmla işə girişdilər və axşam işdən gedəndə döşəmədə çox böyük lovğa “10” qoydular. İş qızışmağa başladı.

Tezliklə bu geri qalan sex zavodda digər sexlərdən yaxşı işləməyə başladı.

Baş verənin mahiyyəti nədədir?

Qoy bu variantı Çarlz Şvab öz sözləri ilə ifadə etsin.

“Çətin işin yerinə yetirilməsinə nail olmaq üçün, – deyir o, – yarış ruhunu oyatmaq lazımdır. Mən miskin – daha çox qazanmaq məqsədilə bağlı yox, öz üstünlüyünü sübuta yetirmək istəyindən irəli gələn yarışı nəzərdə tuturam”.

Üstün olmaq hərisliyi! Çağırış! Əlcək atılıb – mərd insanların ürəyinə qarşısıalınmaz yoldur.

Teodor Ruzvelt, əgər ona çağırış edilməsəydi, heç vaxt ABŞ-ın prezidenti olmayacaqdı.

Lap indicə Kubadan qayıtmış “Comərd çapar” öz namizədliyini Nyu-York ştatının qubernatoru postuna irəli sürmüşdü. Müxalifət öyrəndi ki, o, indi həmin ştatın səlahiyyətli nümayəndəsi deyil. Bundan qorxuya düşən Ruzvelt öz namizədliyini geri götürmək istəyirdi. Onda Tomas Kolye Platt ona çağırış etdi. O, kəskin surətdə Ruzveltə tərəf dönərək cingiltili səslə qışqırdı:

“San-Xuan təpəsinin qəhrəmanı – qorxaqdır?”

Ruzvelt döyüşdə qaldı – qalan hər şey isə tarixə məxsusdur. Onun arxasınca atılan çağırış yalnız onun qalan bütün həyatını dəyişmədi, bu, Amerikanın tarixində əhəmiyyətli rol oynadı.

Çarlz Şvab çağırışın qüdrətli gücünü bilirdi. Bunu Tomas Platt da bilirdi. Bunu El Smit də bilirdi. El Smit Nyu-York ştatının qubernatoru olanda bundan istifadə etdi.

Sinq-Sinq – bu, Şeytan adasından qərbdə olan ən məşhur katorqa həbsxanasının rəisi yox idi. Həbsxananın divarlarından içəridə baş verən biabırçılıqlar barədə qalmaqallı şayiələr sızıb keçirdi. Həbsxananı idarə etmək üçün Smitə güclü, dəmir insan lazım idi. Bəs kim? O, Nyu-Gempşirdən olan Lyuis K.Losun arxasınca adam göndərdi.

“Siz Sinq -Sinqi öz üzərinizə götürmək məsələsinə necə baxırsınız? – deyə o, Losdan soruşdu. – Orada təcrübəsi olan adam tələb olunur”. Los özünü itirmişdi. O, Sinq- Sinqin nə qədər təhlükəli olduğunu bilirdi. Bu, siyasi konyunkturanın şıltaqlıqlarından asılı olan siyasi təyinat idi. Həbsxananın rəisləri gəlir və gedirdilər – biri cəmi üç həftə duruş gətirə bilmişdi. Los öz karyerası ilə hesablaşmalı idi. Risk etməyinə dəyərdimi?

Onun tərəddüd etdiyini görən Smit kreslosunun söykənəcəyinə yayıldı və gülümsündü:

“Cavan oğlan, – dedi o, – sizin qorxduğunuza görə mən sizi mühakimə etmirəm. Burada işdən yapışmaq və mərdliklə duruş gətirmək üçün qeyri-adi, kifayət edəcək qədər bacarıqlı adam tələb olunur”.

Smit Losa çağırış etdi, elə deyilmi? Mərdlik və sıravi olmayan bacarıq tələb edən işdən yapışmaq təklifi Losu şirnikləndirdi.

O razı oldu. Və dözüb dayandı. Dözüb dayandı ki, indi sağ olan həbsxana rəisləri arasında ən məşhuru olsun. Onun “Sinq -Sinqdə 20 000 il” kitabı yüz minlərlə nüsxədə satıldı. O, radioverilişlərdə çıxış edirdi, onun həbsxana həyatı haqqında hekayələrindən onlarla film doğuldu; cinayətkarların “insanlaşdırılması” ilə bağlı onun metodları isə islah müəssisələrinin işində əsl möcüzə yaratdı.

“Mən heç vaxt hesab etməmişəm ki, – deyirdi ən iri kompaniyanın əsasını qoyan Harri S.Fayrston, – insanları yalnız və yalnız əməkhaqqı cəlb edə, birləşdirə və iş yerində saxlaya bilər. Mən zənn edirəm ki, burada məsələ oyundadır”.

Oyun! Bax hər bir uğurlu adamın sevdiyi budur! Özünüifadə imkanı. Üstün olduğunu sübut eləmək, udmaq və qalib olmaq imkanı.

Məhz bu niyyət yeriməkdə və pirojkiləri yeməkdə yarışları meydana çıxarır.

Üstün olmaq istəyi. Özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləmək arzusu.

Beləliklə, əgər siz mərd adamları, xarakterli adamları öz nöqteyi-nəzərinizə çəkmək istəyirsinizsə, qayda 12 -ni həyata

keçirin: Çağırış edin!

Xülasə

Öz nöqteyi-nəzərinizə inandırmağın on iki üsulu

Qayda 1: Mübahisədə ən yaxşı nəticəyə nail olmağın yeganə üsulu – bu, mübahisədən yayınmaqdır.

Qayda 2: Başqasının rəyinə hörmətlə yanaşdığınızı göstərin, heç vaxt kimsəyə deməyin ki, o səhv edir.

edinQayda: 3: Əgər siz haqlı deyilsinizsə, bunu düzgünlüklə və sidqi-ürəklə

etiraf Qayda 4: Əvvəl özünüzün dostcanlı münasibətinizi göstərin.

Qayda 5: Qoy həmsöhbətiniz lap başlanğıcdan sizə “hə, hə” deyə cavab versin.

Qayda 6: İmkan verin həmsöhbətiniz ürəyini boşaltsın.

Qayda 7: Qoy həmsöhbətiniz hiss eləsin ki, ideya ona məxsusdur. Qayda

8: Şeyləri başqasının nöqteyi-nəzərindən görməyə düzgünlüklə çalışın.

Qayda 9: Başqa adamların fikirlərinə və arzularına şərik olduğunuzu büruzə verin.

Qayda 10: Nəcib hisslərə toxunun.

Qayda 11: Öz ideyalarınıza əyanilik verin, onları səhnələşdirin.

Qayda 12: Çağırış edin!

20 İngiltərənin dövlət bayrağı

21 Bostonda nəşr olunan qəzet

22 Matfeydən Yevangeliya, fəs. 5, şeir 25

23 Ahtoy-Heti – Orta Şahlığın IX sülaləsinin əsasını qoyan

24 Mafusail – 1. İncildə 969 il yaşaması ilə şöhrətlənən, bəşəriyyətin əcdadlarından biri. 2. Yerdə ən qədim ağaclardan biri, toxumdan cücərdiyi vaxt təqribən bizim eradan əvvəl 2831 -ci il hesab olunur. Bu hesabla 2012-ci ildə onun yaşı 4843 ildir.

25 Druid – qədim kelylətrdə: kahin

IV Hissə

İNSANI İNCİTMƏDƏN, ONDA HİDDƏT DOĞURMADAN ONA TƏSİR GÖSTƏRMƏYİN DOQQUZ ÜSULU

Birinci fəsil

Əgər siz adama onun səhvini göstərməlisinizsə, buna aşağıda deyilən kimi başlayın

Kelvin Kulidcin prezidentliyi dövründə mənim ən yaxşı dostlarımdan biri Ağ Evə dəvət olunmuşdu. O, necə olursa, prezidentin kabinetinin yanında olanda Kulidcin öz katibələrindən birinə bunu dediyini eşidir: “Bu gün sizin əyninizdə ecazkar paltar var, siz bu paltarda çox cazibədarsınız”.

Bu, susqun Kelvinin ömründə öz katibələrindən hansınasa bəxş etdiyi, çox güman, ən səxavətli tərif idi. Bu, o qədər qeyri-adi və gözlənilməz olur ki, qız hətta qızarır. Onda Kulidc deyir: “Həyəcanlanmayın. Mən bunu elə belə, sizi şənləndirmək üçün dedim. Və mən istəyərdim ki, bundan sonra siz durğu işarələrini qoyanda daha diqqətli olasınız”.

Onun metodu, çox güman, bir qədər primitiv olsa da, psixoloji cəhətdən möhtəşəm idi. Nöqsanlarımızı bizi tərifləyəndən sonra eşitmək bizə həmişə daha asandır.

Bərbər üzü taraş etməzdən əvvəl sabunlayır. Mak-Kinli 1826-cı ildə dəqiqliklə bu cür hərəkət etmişdi. Həmin vaxt o, prezidentliyə namizəd qismində seçki kampaniyasını aparırdı. Görkəmli respublikaçılardan biri nitq yazmışdı və hesab edirdi ki, bu, Siseronun, Patrik Henrinin və Daniel Vebsterin birlikdə yaza biləcəklərindən azacıq da olsa yaxşı yazılıb.

O, bu kiçik, yazdığı ölməz nitqini böyük pafosla və ruh yüksəkliyi ilə Mak-Kinliyə hündürdən oxudu.

Nitqdə yaxşı yerlər, həqiqətən də, var idi, lakin bütövlükdə yaramırdı. Mak-Kinli müəllifin hisslərini zədələmək istəmirdi. Ona lazım idi ki, qızğın entuziazmı öldürməsin və eyni zamanda da “yox” desin. Baxın o, bunu necə məharətlə etdi.

“Mənim dostum, bu, əla nitqdir, – dedi Mak-Kinli. – Heç kim bunu sizdən yaxşı yaza bilməzdi. Bir çox hallarda məhz elə bu cür də demək olardı, amma mövcud vəziyyətdə bu, yerinə düşürmü? Nitq nə qədər ağıllı görünsə də, mən

onu partiyanın nöqteyi-nəzərindən qiymətləndirməliyəm. Xahiş edirəm, qayıdın evinizə və mənim göstərişlərimə uyğun nitq yazın. Və nüsxəsini mənə gətirin".

O, tapşırığı yerinə yetirdi. Mak- Kinli nitqi redaktə etdi və ikinci nitqinin son variantını başa çatdırmaqda ona kömək elədi. O, həmin seçki kampaniyasında ən nüfuzlu natiqlərdən biri oldu.

Budur, Avraam Linkolnun ikinci, ən çox tanınmış məktubu.26 Linkoln onu, çox güman, beş dəqiqəyə yazmışdı. Bununla belə, məktub 1926-cı ildə auksionda 12 000 dollara satıldı. Bu məbləğ Linkolnun yarım yüzillik ərzində ağır iş hesabına yığa bildiyindən çox idi.

Məktub 1863-cü il aprelin 26 -da, Vətəndaş müharibəsinin ən ağır mərhələlərindən birində yazılmışdı. Linkolnun generalları İttifaqın ordusunu 10 ay ərzində bir məğlubiyyətdən o birinə aparırdılar. Adamlar mənasız, boş - boşuna qırğına gedirdilər. Xalq dəhşətə gəlmişdi. Minlərlə əsgər ordudan fərarilik etmişdi və hətta senatın respublikaçı üzvləri də qiyam qaldırmışdı. Onlar Linkolnu Ağ Evi tərk etməyə məcbur etmək istəyirdilər. "Biz indi məhvin astanasındayıq, – demişdi Linkoln, – mənə belə gəlir ki, hətta Yaradan da bizim əleyhimizədir. Mən ümid şüasını çətinliklə görürəm". Bu məktubun yazıldığı zülmət, dərd-bəla, dəhşət dövrü bax bu cür idi.

Mən həmin məktubu burada ona görə verirəm ki, məktub Linkolnun bir ipə-sapa yatmayan generalı millətin taleyi ondan asılı olan anda inandırmağa necə çalışdığını göstərir.

Bu, Avraam Linkolnun prezident olandan sonra yazdığı, bəlkə də ən kəskin məktubudur. Bununla belə, siz görəcəksiniz ki, o, ciddi səhvlərdən danışmazdan əvvəl general Hukeri tərifləyirdi.

Bəli, bunlar çox ağır səhvlər idi, lakin Linkoln onları belə adlandırmırdı. O daha mühafizəkar, daha diplomatik idi. Linkoln yazmışdı: "Sizdən tam məmnun qalmağıma imkan verməyən faktlar mövcuddur".

Bundan sonra ədəb-ərkan və diplomatiya haqqında danışın da!

Budur, Linkolnun məktubu:

"Mən sizi Potomak ordusunun başında qoydum. Mən bunu, əlbəttə, kifayət edəcək qədər səbəblərin əsasında etmişəm. Bununla belə, bilməlisiniz ki, sizdən tam məmnun qalmağıma imkan verməyən faktlar mövcuddur.

İnanıram ki, siz cəsur, məharətli əsgərsiniz və aydın məsələdir ki, bunu qiymətləndirirəm.

Buna da inanıram ki, siz siyasəti öz peşənizə qarışdırmırsınız. Və düzgün də edirsiniz. Siz özünüzə əminsiniz – bu, qiymətli, əgər deməsək ki, zəruri keyfiyyətdir.

Siz şöhrətpərəstsiniz ki, dərrakəli hədlərdə bu, ziyandan çox xeyir gətirir. Lakin düşünürəm ki, siz general Berisayd orduya komandanlıq edən dövrdə şöhrətpərəstliyinizə özünüzə üstün gəlməyə imkan verdiniz və onu bacardığınız qədər gözdən salmısınız. Bununla siz ölkəyə və layiqli həmqardaşınız zabitə böyük pislik etmisiniz.

Mən belə bir söhbət də, özü də bunu elə formada eşitmişəm ki, buna

inanmaq olar, guya siz orduya və hökumətə diktator tələb olunduğunu demisiniz.

Mən, əlbəttə, buna görə yox, buna baxmayaraq, sizə komandanlığı həvalə

etmişəm.

Diktator yalnız o generallar olur ki, onlar uğura nail olurlar.

Mən sizdən indi nəyə nail olmaq istəyirəmsə – bu, onun naminə hətta diktatorluğun mümkünlüyü ilə də risk edilən hərbi qələbədir.

Hökumət sizi hər bir işdə, nəyə imkanı olarsa, dəstəkləyəcək və bu, onun istənilən komandan üçün etdiyindən və edəcəyindən nə az, nə də çoxdur. Çox qorxuram ki, komandanın tənqid edilməsi, ona inamsızlıq yaradılması sayəsində orduda meydana çıxan ruhi vəziyyət indi də sizin özünüzə qarşı çevrilsin. Mən sizə bunu adlayıb keçməyə öz imkanlarım çatan qədər kömək edəcəyəm.

Nə siz, nə Napoleon, əgər o dirilsəydi, belə bir ruhun hökm sürdüyü ordu ilə heç nəyə nail ola bilməz və elə ona görə də indi başısoyuqluqdan qorxun. Başısoyuqluqdan qorxun, lakin enerji ilə və yuxusuz sayıqlıqla irəli gedin, bizə qələbə gətirin".

Siz nə Kulidcsiniz, nə də Mak- Kinli və ya Linkoln. Siz bilmək istəyirsiniz ki, bu fəlsəfə işgüzar kontaktlarınızda sizə kömək edəcəkmi? Baxaq. Götürək "Buk kompani" firmasından V.P.Qou ilə bağlı hadisəni. Cənab Qou sizin və mənim kimi bir adamdır. O, mənim Filadelfiyada dediyim kursların bir qrupunun dinləyicilərindən biri idi və bu hadisə haqqında auditoriya qarşısında çıxışlarından birində danışmışdı.

"Buk kompani" kontrakt üzrə Filadelfiyada böyük inzibati binanı tikməyi, avadanlıq və mebelləri quraşdırmağı öhdəsinə götürmüşdü.

Hər şey plana uyğun gedirdi. Bina, demək olar, hazır idi ki, bu vaxt fasad üçün ornamental bürünc bəzəkləri hazırlayan subpodratçı sifarişi vaxtında yerinə yetirə bilməyəcəyini bildirdi. Bu, kimin ağlına gələrdi! Bütün iş ləngiyir! Böyük məbləğdə cərimələr! Sarsıdıcı ziyan perspektivi! Və bütün bunlar bir nəfərə görə!

Şəhərlərarası telefon danışıqları heç nəyi həll etmədi. Onda cənab Qou bürünc şirlə onun yuvasında döyüşə girmək üçün Nyu-Yorka göndərildi.

"Bilirsinizmi ki, siz Bruklində bu familiyalı yeganə adamsınız? – deyə cənab Qou kompaniyanın prezidentinin kabinetinə daxil olanda soruşdu.

Prezident heyrətlənmişdi: "Yox, mən bunu bilmirdim".

"Bəli, – dedi cənab Qou, – mən bu gün səhər qatardan düşəndə sizin ünvanı öyrənmək üçün telefon kitabına baxanda gördüm ki, siz Bruklin telefon kitabında bu familiyalı yeganə adamsınız".

"Mən bu barədə heç nə bilmirdim, – deyə prezident maraqla telefon kitabını gözdən keçirməyə başladı.

"Bəli, bu, qeyri-adi addır, – o, qürurla səsləndi, – mənim ailəm Hollandiyadan gəlib və Nyu- Yorkda, demək olar, iki yüz il əvvəl məskunlaşıb".

O, bir neçə dəqiqə ərzində öz ailəsi və əcdadları haqqında ətraflı danışdı. O, söhbətini başa çatdıranda cənab Qou onu belə böyük müəssisəsinin olması münasibətilə təbrik etdi və bu müəssisənin özünün indiyə qədər olduğu bir çox belə müəssisələr qarşısında üstünlüklərini qeyd elədi.

"Bu, mənim nə vaxtsa gördüyüm bürüncdən əşyalar istehsal edən fabriklərin arasında ən təmizlərindən biridir", – dedi Qou.

"Mən bu işin yaradılmasına, demək olar, bütün həyatımı sərf etmişəm, – dedi prezident, – və bununla fəxr edirəm. Siz bütün fabrikə baxmaq istəməzdinizmi?"

Baxış zamanı cənab Qou istehsalatın necə təşkil olunduğunu tərifləndi və fabrikin öz rəqibləri qarşısındakı üstünlüklərini nədə gördüyü ilə bağlı mülahizələrini söylədi. Bunların sırasında cənab Qou bəzi orijinal maşınları qeyd etdi. Prezident cavab verdi ki, onları özü ixtira edib. O, həmin maşınların necə işlədiklərini və hansı işi yerinə yetirdiklərini cənab Qouya izah etmək üçün xeyli vaxt sərf elədi. O, cənab Qounun onun lençə dəvətini qəbul etməsində təkid etdi. Bütün bunlar baş verən müddət ərzində, diqqət yetirin, cənab Qou gəlişinin əsl məqsədi barədə bir söz belə deməmişdi.

Lençdən sonra prezident dedi: "İndi isə keçək iş məsələsinə. Mən, təbii ki, sizin nə üçün gəldiyinizi bilirdim, lakin bizim görüşümüzün bu qədər xoş keçəcəyini gözləmirdim. Siz Filadelfiyaya mənim bu vədimlə qayıda bilərsiniz ki, hətta başqa sifarişləri ləngitmək lazım gəlsə belə, sizin sifarişiniz yerinə yetiriləcək və çatdırılacaqdır".

Cənab Qou istədiyinə heç bu haqda xahiş eləmədən nail oldu. Material vaxtında çatdırıldı və tikinti işləri kontrakt müddəti bitən gün üçün başa çatdırıldı.

Əgər cənab Qou "çəkic və dinamit metodundan" istifadə etmiş olsaydı, bu baş verərdimi?

İnsana ona inciklik yetirmədən və onda hiddət doğurmadan təsir göstərmək üçün qayda 1-i tətbiq edin:

Tərifla və insanın üstün cəhətlərini səmimi-qəlbdən etiraf etməklə başlayın.

İkinci fəsil

Necə tənqid etməli ki, bu vaxt həm də nifrət meydana çıxarmayasan Çarlz Şvab bir dəfə günortaçağı öz poladtökmə zavodlarından birini gəzərkən bir qrup fəhləni siqaret çəkən görür. Düz onların başları üzərində "Siqaret çəkmək qadağandır" yazısı olan lövhə asılmışdı. Şvab elanı göstərə və soruşa bilərdimi: "Nə? Siz oxuya bilmirsiniz?" Ah, yox, başqa kimi istəyirsinizsə bunu edərdi, ancaq Şvab yox.

O, fəhlələrə yaxınlaşdı, hər birinə siqaret təqdim elədi və dedi: "Mən istəyərdim ki, siz onları təmiz havada çəkəsiniz". Fəhlələrə aydın idi ki, onların qaydaları pozduqlarını Şvab bilir və onlar ona heyran qalmışdılar ki, o, bununla bağlı heç bir söz demədi, xırda da olsa hədiyyə təqdim etdi və anlatdı ki, onların maraqları ilə hesablaşır.

Bu cür adamı sevməmək olarmı? Siz bacarardınızmı?

Con Venameyker eynilə həmin fəndi tətbiq etmişdi. Venameyker Filadelfiyada çox iri şəxsi univermağını hər gün gəzirdi. Bir dəfə o, piştaxtanın yanında satıcını gözləyən alıcı qadının dayandığını görür. Alıcıya heç kim cüzi də olsa diqqət yetirmirdi. Satıcılar? Ah, onlar piştaxtanın uzaq qurtaracağında toplaşmışdılar və gülüşür, laqqırtı vururdular. Venameyker heç bir söz demədi. Sakitcə piştaxtanın arxasına keçdi, alıcı qadına özü qulluq etdi və alınmış malları qablaşdırmaq üçün satıcıya ötürərək, gəzintisini sakitcə davam etdirdi.

Henri Uord Biçer 1887- ci il martın 8-də vəfat etdi və ya yaponların ifadə etdikləri kimi, onu dünya qəbul elədi. Növbəti bazar günü sükuta qərq olmuş kafedraya moizə oxumaq üçün Liman Ebot dəvət olunmuşdu. O çıxış etmək istəyi ilə moizəni yazdı, təkrar düzəlişlər edib köçürdü və öz moizəsini bacardıqca yaxşı cilaladı. Moizə yazdığı işlərin əksəriyyəti kimi miskin idi. Onun həyat

yoldaşı deyə bilərdi: “Liman, bu, dəhşətlidir, bu, heç nəyə yaramır. Sən neçə illərdir moizə ilə çıxış edirsən və bunu hamıdan yaxşı başa düşməlisən. Tanrı naminə, niyə də sən adamların danışdığı kimi danışmayasan? Nə üçün də təbii surətdə ifadə etməyəsən? Sən bu cəfəngiyatı oxumaqla özünü biabır edəcəksən”. Hə, həyat yoldaşı bunu deyə bilərdi. Və siz özünüz belə deyilən yüz hal

bilirsiniz və o, bunu demiş olsaydı, nə baş verəcəyini də bilirsiniz. Özü də bilirdi. Buna görə də o yalnız diqqətə çatdırdı ki, onun nitqi Şimali Amerikanın İcmalı üçün əla məqalə ola bilərdi. Başqa sözlə, o, ərini tərifləndi və eyni zamanda da eyham etdi ki, nitq qismində yazdığı heç nəyə yaramır. Liman başa düşdü, cidd-cəhdlə hazırladığı nitqini cırdı və moizə ilə heç qeydlərdən də istifadə eləmədən çıxış etdi.

İnsanı incitmədən, onda hiddət doğurmadan ona təsir göstərmək istəyirsinizsə, qayda 2-dən istifadə edin:

Adamların diqqətini öz səhvlərinə yönəldəndə bunu dolayısı formada edin.

Üçüncü fəsil

Əvvəl öz şəxsi səhvləriniz

barədə danışın

Mənim bacım qızı Jozefina bir neçə il əvvəl Kanzas Sitidəki doğma evini tərk etdi və mənim katibəm qismində işləmək üçün Nyu-Yorka köçdü. Onun on doqquz yaşı var idi, bundan üç il əvvəl o, məktəbi bitirmişdi və onun işgüzar təcrübəsi, demək olar, sıfıra bərabər idi.

O, bu gün – Süveyş kanalından tutmuş qərbə kimi kamil katibələrdən biridir, lakin həmin vaxt o, belə deyək, müəyyən təkmilləşdirmələrə möhtac idi.

Bir dəfə mən onu tənqid etməyə başlayanda özümə dedim: “Dayan, Deyl Karnegi, bir dəqiqə dayan. Sən yaşda Jozefinadan iki dəfə böyüksən. Sənin işgüzar təcrübən ondan on min dəfə çoxdur. Sən ondan şeylərə öz baxışını necə tələb edə bilirsən axı? Nə qədər təvazökar olmasa da, bu qızcığazdan öz mülahizələrini, öz təşəbbüslərini necə gözləyə bilərsən? Və bir dəqiqə də, Deyl, sən on doqquz yaşında nə edirdin? Özün o vaxt necə bir eşşək idin, nə cür səhvlərə yol verirdin? Yadına sal ki, sən filan şeyi... filanı necə edirdin?..”

Hər şeyi vicdanla və kompromissiz düşünüb-daşınandan sonra bu qənaətə gəldim ki, Jozefina on doqquz yaşında özüm onun yaşda olandan heç də pis deyil və mən onun xidmətlərini, bunu etiraf eləmək nə qədər kədərli olsa da, düzgün qiymətləndirmirəm.

Bundan sonra mən Jozefinanın diqqətini onun səhvinə yönəltmək istəyəndə bax belə başlayırdım: “Sən səhvə yol verdin, Jozefina. Lakin Tanrı bilir ki, bu səhv mənim özümün etdiklərimdən heç də pis deyil. Sən düzgün mühakimə yürütmək bacarığı ilə doğulmamısan, bu, təcrübə ilə gəlir. Və sən mən sən yaşda olduğumdan daha yaxşısan. Özüm bu qədər axmaqcasına mənasız şeylər edəndən sonra mənim səni və ya başqa bir kimsəni tənqid etmək istəyim yoxdur. Bununla belə, düşünmürsənmi ki, bunu belə və ya elə etmək daha yaxşı olardı?”

Tənqid edən özünün günahı olduğunu səmimi etiraf edəndən sonra sənin səhvlərinin sadalanmasını dinləmək qat-qat asandır.

1909 -cu ildə bu cür hərəkət etmək zərurəti knyaz fon Byulovda meydana

çıxmışdı. Həmin vaxt o, Almaniyanın imper kansleri idi, taxt-tacda isə II Vilhelm,

təkəbbürlü Vilhelm, özündən müştəbeh Vilhelm, Vilhelm – sonuncu alman

kayzeri, lovğalandığı kimi, öz qüdrətini istənilən kəsin üstünə tökə biləcək ordunu və donanmanı yaradan.

Və budur, əlamətdar şey baş verdi. Kayzer elə sözlər, ağlasığmaz sözlər, bütün dünyanı lərzəyə gətirən sözlər dedi. Müqayisəolunmaz dərəcədə daha pis etmək üçün kayzer bu sarsaq, eqoistik, absurd qənaətlərini ictimaiyyət qarşısında səsləndirdi. O, bu sözləri İngiltərədə qonaq olarkən dedi və onların "Deyli teleqraf"da dərc olunmasına öz kral icazəsini verdi. Beləcə, o, məsələn, bildirdi ki, Almaniya – İngiltərəyə münasibətdə dostluq hissləri keçirən yeganə ölkədir; dedi ki, donanmanı yapon təhlükəsinə qarşı tikir; dedi ki, Rusiya və Fransa tərəfindən əzilib toza çevrilməkdən İngiltərəni yalnız o xilas edib; dedi ki, ingilis lordu Robertsə burları məğlubiyyətə düçar etmək imkanı verən kampaniyanın planı ona məxsusdur və bu kimi.

Son yüz il ərzində hələ heç vaxt monarxın dilindən belə sözlər çıxmamışdı. Bütün kontinent arı pətəyi kimi uğuldayırdı. İngiltərə hiddətlənmişdi. Almaniyanın dövlət xadimləri sarsılmışdılar. Və bütün bu çaşqınlığın içində kayzer panikaya düşür və şahzadə fon Byulova, imper kanslerinə təlqin etmək istəyir ki, günahı o, öz üzərinə götürsün. Bəli, kayzer istəyirdi ki, kansler fon Byulov məsuliyyətin tam olaraq onun üzərində olduğunu bəyan etsin. Bəyan etsin ki, monarxa bu ağlasığmaz şeyləri deməyi o məsləhət görmüşdür.

"Lakin, əlahəzrət, – deyə Byulov etraz etdi, – mən tamamilə qeyri-mümkün hesab edirəm ki, Almaniyada və İngiltərədə kimsə siz əlahəzrətə belə şeyləri deməyə qabil olduğunu hesab etsin".

Bu sözlər Byulovun dilindən çıxar-çıxmaz kayzer partladı.

"Siz məni, – deyə o bağırdı, – elə kobud səhvlər edən eşşək hesab edirsiniz ki, özünüz bunları heç vaxt etməzdiniz!"

Fon Byulov bilirdi ki, mühakimə etməzdən əvvəl o gərək tərifləyə idi. Lakin bunu etmək artıq gec olduğundan o etmək mümkün olan ən yaxşısını elədi. O, mühakimə edən sözləri deyəndən sonra tərifladi. Və bu, tərifin çox tez-tez etdiyi kimi, möcüzə törətdi.

"Mən bu fikri aşılamaqdan çox uzağam, – deyə o, ehtiramla cavab verdi. – Əlahəzrət məndən bir çox məsələlərdə, yalnız hərbi və dəniz işini bilməkdə deyil, ən çox da ictimai elmlərlə bağlı biliklərdə üstündür. Əlahəzrətin barometrin quruluşunu necə izah etdiyini və ya naqilsiz telefon və yaxud rentgen şüaları haqqında söhbətlərini mən tez- tez heyranlıqla dinləmişəm. Mən təbiətşünaslığın bütün sahələri ilə bağlı rüsvayçı dərəcədə nadanam, fizika, kimya haqqında anlayışa malik deyiləm və təbiətin ən sadə təzahürlərini belə izah etməyi bacarmıram. Lakin, – deyə fon Byulov kompensasiya qismində izah elədi, – mən məlum tarixi biliklərə və ola bilsin ki, siyasətdə, ələlxüsus da diplomatiyada faydalı olan bəzi keyfiyyətlərə yiyələnmişəm".

Kayzerin sifəti işıqlandı. Fon Byulov onu tərifladi. Fon Byulov onu yüksəltdi və özünü əskiltdi. Bundan sonra kayzer istənilən hər şeyi bağışlaya bilərdi. "Mən həmişə demirdimmi ki, – deyə o, fəhmlə səsləndi, – biz bir-birimizi möhtəşəm tamamlayırıq? Biz birlikdə olmalıyıq və biz bunu edəcəyik!"

O, fon Byulovun əlini sıxdı, özü də bir dəfə yox, bir necə dəfə. Və elə həmin gündəcə fəhmdən alışıb-yanan halda, yumruqlarını düyünləyib bildirmişdi: "Əgər

kimsə mənə knyaz fon Byulova qarşı nə olursa olsun desə, mən həmin adama şapalaq çəkəcəyəm".

Fon Byulov özünü müvəqqəti xilas etdi. Lakin o, necə diplomat olsa da, bununla belə, səhvə yol vermişdi: o, kayzerin yarıdəli, himayəçiyə möhtac adam olduğuna eyham etmək əvəzinə, özünün çatışmazlıqlarından və Vilhelmin üstünlüklərindən başlamalı idi.

Əgər özünü əskildən və başqasını ucaldan bir neçə cümlə qürrəli, təhqir olunmuş kayzeri sadiq dosta çevirə bilirsə, təvazökarlığın və tərifin gündəlik kontaktlarda sizə və mənə nə verə biləcəyini təsəvvür edin. Düzgün tətbiq ediləndə onlar insan münasibətlərində möcüzələr törədir.

İnsanı incitmədən, onda hiddət doğurmadan ona təsir göstərmək istəyirsinizsə, 3-cü qaydanı tətbiq edin:

Başqasını tənqid etməzdən əvvəl öz çatışmazlıqlarınız barədə danışın.

Dördüncü fəsil

Amiranə tonu heç kim sevmir

Bu yaxınlarda mənə amerikalı bioqrafların ən tanınmışı, xanım İda Tarbeyllə nahar etmək kimi bir füsunkar imkan düşmüşdü. Ona bu kitabı yazdığımı deyəndə biz əsas sualı – adamlarla özünü necə aparmalı sualını müzakirə etməyə başladıq və o, mənə danışdı ki, Ouen D.Yunqun bioqrafiyasını yazanda Yunqun kontorunda üç il çalışmış adamdan müsahibə almışdı. Həmin adam ona bildirmişdi ki, bütün bu müddət ərzində Yunqun kiminləsə əmr tonunda danışdığını eşitməmişdi. O, həmişə məsləhət edirdi, əmr vermirdi.

Yunq heç vaxt, məsələn, belə demirdi: "filan şeyi edin, behmanı edin", yaxud "filan şeyi etməyin". O deyirdi: "Filan və ya behman yerinə düşməzdimi?" "Düşünmürsünüz ki, filan cür etsəniz daha yaxşı olardı?" Məktubu diktə edəndən sonra çox vaxt soruşurdu: "Siz bu haqda nə düşünürsünüz?" Öz köməkçilərindən biri tərəfindən yazılan məktubları gözdən keçirərkən deyirdi: "Əgər biz filan cür yazsaydıq, bəlkə daha yaxşı olardı?"

Beləliklə, insanı incitmədən, onda hiddət doğurmadan ona təsir göstərmək istəyirsinizsə, 4-cü qaydanı tətbiq edin:

Əmrlərin yerinə suallar

verin. Beşinci fəsil

Adama öz simasını xilas etməyə

imkan verin

Ümummilli Elektrik Kompaniyası bir neçə il əvvəl incə bir məsələ ilə üzləşmişdi: şöbənin rəhbəri postunda çalışan Çarlz Steyketsi əvəz etmək lazım idi. Elektriklə bağlı hər şeydə dahi olan Steyketsin inzibati iş üçün yararsız olduğu üzə çıxmışdı. Lakin kompaniya onun məninə toxunmaq istəmirdi. O, kompaniyaya lazım idi və özü də son dərəcə həssas insan idi. Buna görə də ona yeni titul vermək qərara alındı. Onu Ümummilli Elektrik Kompaniyasının mühəndis-məsləhətçisi – onun indiyə qədər yerinə yetirdiyi iş üçün yeni titul – təyin etdilər, şöbənin başçısı postuna isə başqa adam təyin olundu.

Steykets məmnun idi. ÜEK-in rəhbərləri də məmnun idilər. Onlar öz

temperamentli ulduzlarının yerini ehtiyatla dəyişdilər və bu vaxt fırtına

qopmasından da qaça bildilər – çünki Steyketsin özünü alçalmış hiss etməsinə imkan vermədilər.

Alçaltmamaq – bu nə qədər də düzgündür! Bu nə qədər də həyati dərəcədə vacibdir! Və bu haqda nə qədər danışmasalar da, bizlərdən çox azımız bu barədə düşünüb-daşınırıq, biz başqalarının hisslərini kobudcasına tapdayırıq, səhvlər tuta- tuta, hədələyə-hədələyə, tabeçilikdə olan adamı və ya uşağımızı yad adamın yanında tənqid edə -edə öz istədiyimizə nail oluruq. Bu vaxt isə bircə dəqiqəlik fikrə dalmaq, düşünüb-daşınmış söz və ya bir neçə söz, başqasının halının səmimi- qəlbdən başa düşülməsi kəskin ağrının yumşaldılması üçün nə qədər çox kömək edə bilərdi.

İşçini və ya evdə çalışan xadiməni işdən çıxarmaq kimi kədərli zərurətlə üzləşməli olacağımız vaxt bunu yadda saxlayaq... "İşçiləri işdən çıxarmaq – elə də böyük həzz deyil. İşdən çıxarılmaq isə bundan da az". (Bu, vergi ödənişləri üzrə diplomlu mühasib A.Qreyncer tərəfindən mənə göndərilmiş məktubdur).

"Biz əsas etibarilə mövsümi işlə məşğuluq, – yazır o. – Buna görə də may ayında işçilərin çoxunu işdən çıxartmalı oluruq. Bizdə belə bir məsəl dəbdədir: "Cəllad baltasını heç kim qaldırmaq istəmir". Elə bu səbəbdən də xoşagəlməz proseduranı bacardıqca tez həyata keçirmək vərdişi əmələ gəlmişdi və bu, adətən, aşağıda göstərilən şəkildə baş verirdi:

"Əyləşin, cənab Smit. Mövsüm başa çatdı və biz sizə başqa nə iş verə biləcəyimizi görmürük. Siz, əlbəttə, yalnız mövsümi işə qəbul edilmişdiniz və sair və ilaxir".

Nəticədə adamlar pərt olur və özlərini alçaldılmış kimi hiss edirlər.

Onların əksəriyyəti bütün ömürləri boyu hesabat işləriylə məşğul olmuşdu

və həmin adamlarda onlardan bu qədər saymazyanalıqla yaxa qurtaran firmaya münasibətdə elə də böyük sevgi hissi qalmırdı.

Bu yaxınlarda mən öz işçilərimi daha ədəb- ərkanla işdən çıxarmağı qərara aldım. Belə ki, hər bir işçini yanıma yalnız onun qış ərzində necə işlədiyi ilə bağlı şəxsi işini diqqətlə öyrənəndən sonra dəvət edirdim. Hər birinə nə isə belə bir şey deyirdim: "Cənab Smit, siz əla işləmisiniz. Biz sizi Nyu-Arka göndərəndə qarşınıza kifayət qədər çətin iş qoyulmuşdu. Siz zirvədə idiniz, "dalğalanan bayraqlarla" qayıtmışdınız və biz istəyirik biləsiniz ki, firma sizinlə fəxr edir. Siz öz işinizi bilirsiniz. Siz harada işləyəcəyinizdən asılı olmayaraq, çox şeyə nail olacaqsınız. Bizim firma sizə inanır və istəyir ki, siz onu unutmayasınız".

Effekt? Adamlar gedirlər, lakin işdən çıxarılmaları ilə bağlı üzüntünü xeyli asan keçirirlər. Onlar özlərini alçaldılmış hesab etmirlər. Onlar bilirlər ki, əgər bizdə iş olsaydı, onda biz onunla ayrılmazdıq. Və həmin adamlar bizə yenə də gərək olanda onlar daha möhkəm şəxsi bağlılıq hissi ilə gəlirlər.

Mərhum Duart M.Rou düşmənçilik edən, bir-birinin xirtdəyindən yapışmağa hazır olanları barışdırmaqla bağlı qeyri -adi bacarığın yiyəsi idi. O, hər bir tərəfdə nəyin düzgün, nəyin ədalətli olduğunu diqqətlə öyrənir, hamının qarşısında bunu açıb ortaya qoyurdu – və iş nə yerdə olsa da, o, tərəflərdən heç birini günahkar olan vəziyyətə qoymurdu. Hər bir hakimə məlum olan həqiqət – bu, adama öz simasını xilas etmək imkanı verməkdir.

Öz yerlərində və xalqı arasında, həqiqətən də, böyük olan adamlar – onlar həddən artıq böyükdürlər ki, özlərinin şəxsi triumflarından həzz almağa vaxt itirmiş olsunlar.

1912 -ci ildə türklər yüz il ərzindəki antaqonizmdən sonra yunanları türklərin ərazisindən həmişəlik qovmaq qərarına gəldilər.

Mustafa Kamal öz əsgərləri qarşısında Napoleon stilində hissiyyatlı nitqlə çıxış edərək bildirdi: "Bizim məqsədimiz – Aralıq dənizidir!" və müasir tarixdə ən qəddar müharibələrdən biri başlandı. Türklər qələbə çaldılar və iki yunan generalı: Trikupis və Dionis kapitulyasiya aktını imzalamaq üçün Kamalın mənzil-qərargahına gələndə Türkiyə xalqı məğlub edilmiş düşmənin başına göylərin lənətini yağdırırdı. Lakin Kamalın davranışında onun zəfər çaldığının heç bir əlaməti gözə dəymirdi.

"Əyləşin, cənablar, – deyə o, onların əllərini sıxa-sıxa bildirdi. – Siz, yəqin ki, yorğunsunuz". Ardınca hərbi kampaniyanın işlərini kədərli-kədərli müzakirə etdikdən sonra o, onların məğlubiyyətlərinin qüssəsini bəzəmək üçün əsgər əsgərə olduğu kimi dedi: "Müharibə – bu daha yaxşının bəzən daha pis vəziyyətə düşdüyü bir oyundur".

Hətta qələbədən həzz aldığı məqamda da Kamal mühüm qaydanı unutmamışdı. Qayda 5:

Adama öz simasını xilas etməyə imkan verin.

Altıncı fəsil

İnsanları uğura necə sövq etməli

Mən Piter Barlou ilə tanış idim. Pit itlər və atlarla sirk nömrələri ifa edirdi, ömrünü sirklərlə və vodevil qrupları ilə səyahətlərdə keçirirdi. Pitin öz itlərini tamaşalar üçün necə hazırladığına baxmaq mənim xoşuma gəlirdi. Bir dəfə mən gördüm ki, it nəyisə etməyə müvəffəq olan kimi Pit nəvazişlə onu sığallayır, tərifləyir və bir tikə ət verərək bütün görkəmi ilə ondan razı olduğunu göstərir. Bunda yeni heç nə yoxdur. Əhliləşdiricilər bu fənddən yüz ildən çoxdur istifadə edirlər. Bilmək istəyərdim ki, nəyə görə adamlara təsir göstərməyə çalışanda biz itlərə təsir göstərmək istəyəndə istifadə etdiyimiz həmin sağlam təfəkkürü işə salmırıq? Söymək əvəzinə, nə üçün tərifləmirik? Gəlin cüzi nailiyyətə görə də tərifləyək. Bu, inkişafın davam etdirilməsini şirnikləndirir.

Psixoloq Cessi Leyr özünün "Mən göydəki ulduzları qapmıram, balaca, lakin məndə nə varsa, mən onların hamısıyam" kitabında qısa şərh verir: "Tərifin insanın ruhuna təsirini günəş işığının bitkiyə təsiri ilə müqayisə etmək olar ki, bunsuz bitki çiçəklənə və inkişaf edə bilməz. Eləcə də adamlar. Lakin bizim əksəriyyətimiz tənqidin soyuq küləyini başqalarının üstünə ağlasığmaz hazırlıqla göndərdiyimiz halda, tərifin günəş istisini insanlara çox həvəssiz bəxş edirik".

Həbsxananın rəisi Lyuis İ.Los belə başa düşür ki, işin qatı cinayətkarlarla bağlı olanda belə ən adi nailiyyətə görə edilən tərif hətta Sinq -Sinqdə də öz bəhrəsini verir. "Mən belə görürəm ki, – deyə Los mən bu fəslin üzərində işlədiyim vaxt ondan aldığım məktubda yazırdı, – məhbusların yenidən tərbiyə olunması işində müsbət nəticələrə nail olmaq üçün onların göstərdikləri səyləri kifayət edəcək qədər qiymətləndirmək onları kəskin tənqid etməkdən və törətdikləri qayda pozuntularına görə onları mühakimə etməkdən qat-qat faydalıdır".

Mən Sinq-Sinqdə heç vaxt məhkumluqda olmamışam – hər halda, indiyə qədər, lakin geri boylanıb öz şəxsi həyatıma baxanda belə hallar tapıram ki, həmin vaxt bir neçə tərifli söz mənim bütün gələcəyimi dəyişərdi. Eyni şeyi siz özünüz haqqında məgər deyə bilməzsiniz? Tarix tərifin sehrli təsirinin nümunələri ilə zəngindir.

Məsələn, yarım yüzillik bundan əvvəl Neapolda fabrikdə onyaşlı uşaq işləyirdi. O, müğənni olmağı həsrətlə arzulayırdı, lakin birinci müəllimi onun əl-qolunu yanına saldı: "Sən oxuya bilmirsən. Sənin səsin qətiyyən yoxdur. Sən elə bil jalüzlərdən keçən külək kimi ulayırsan".

Uşağın anası, yoxsul kəndli qadın onu qucaqladı və dedi ki, o oxuya bilir, dedi ki, o, getdikcə daha yaxşı oxuyur. Ana ayaqyalın gəzirdi ki, onun musiqi dərslərinin haqqını ödəmək üçün pul yığa bilsin. Anasının tərifi və göstərdiyi dəstək oğlanın həyatını dəyişdi. Ola bilsin ki, siz onun haqqında eşitmisiniz. Onun adı Enriko Karuzodur və o, öz dövrünün ən böyük, ən məşhur opera müğənnisi oldu. Çox illər bundan qabaq Londonda bir cavan oğlan arzulayırdı ki, yazıçı olsun. Lakin belə görünürdü ki, hər şey onun əleyhinədir. O, məktəbə dörd ildən çox gedə bilmədi. Onun atasını borcları qaytara bilmədiyinə görə həbsxanaya saldılar və oğlan aclığın nə demək olduğunu çox tez bildi. Nəhayət, onu siçovullarla qaynaşan zirzəmidə çəkmə mazı bankalarına yarlıq yapışdırmaq işinə götürdülər. O, özü kimi iki evsiz-eşiksiz oğlanla birlikdə çardaqda gecələyirdi.

Özündəki yazmaq qabiliyyətinə onun inamı çox böyük idi, lakin o, bir-birinin ardınca imtina alırdı. Nəhayət, onun hekayələrindən birinin qəbul edildiyi möhtəşəm gün gəlib çatdı. Doğrudur, buna görə o, bir şillinq də olsa almadı, lakin redaktor onu tərifləndi. Oğlan o qədər həyəcanlanmışdı ki, məqsədsiz surətdə küçələrdə veyllənir və yanaqlarında göz yaşları diyirlənirdi.

Tərif, öz ifadəsini hekayələrindən birinin dərc olunmasında tapan, ona verilən qiymət – bu, oğlanın bütün həyatını dəyişdi. Redaktorla həmin görüşü olmasaydı, o, ola bilsin ki, bütün ömrünü siçovulların qaynaşdığı fabrikdə işləməli olacaqdı. Bəlkə siz həmin oğlan haqqında eşitmisiniz? Onun adı Çarlz Dikkens idi.

Yarım yüzillik bundan qabaq başqa bir londonlu gənc manufaktura köşkündə klerk işləyirdi. O, səhər saat beşdə yuxudan durmalı, otağı süpürməli və katorqalı kimi gündə on dörd saat işləməli idi. Bu, ağır iş idi və bu işə o nifrət edirdi. İki ildən sonra onun bu işə tab gətirməyə artıq halı yox idi və bir gün səhər yeməyini gözləmədən on beş mil məsafə qət edir ki, bir varlı evində təsərrüfatı idarə edən anası ilə söhbət etsin.

O sakitləşmirdi, anasına yalvarırdı, ağlayırdı, and içirdi ki, əgər həmin köşkdə bundan sonra da qalsa, özünü öldürəcək. Sonra o, öz qoca müəlliminə uzun patetik məktub yazaraq bildirdi ki, dərd onu artıq sındırıb, daha yaşamaq istəmir. Qoca müəllim onu bir qədər tərifləndi və inandırdı ki, o çox ağıllı, istedadlı, gözəlliyi incəliklə başa düşməyi bacaran gəncdir və ona müəllim yerini təklif etdi.

Bu tərif gəncin bütün gələcəyini dəyişdi və ingilis ədəbiyyatının tarixində böyük iz qoydu. Həmin gənc o vaxtdan 77 kitab dərc etdirdi və qələmi ilə

milyonlarla dollar qazandı. Siz onun haqqında, çox güman ki, eşitmisiniz. Onun adı Herbert D.Uellsdir.

İndi görün görkəmli psixoloq və filosof Uilyam Ceyms nə demişdir:

“Biz bizim necə olmalı olduğumuzla müqayisədə vur-tut yarıyadək oyanmışıq. Biz özümüzün fiziki və əqli resurslarımızın yalnız cüzi hissəsindən istifadə edirik. Başqa sözlə, insan individuumu indiyə qədər də özünün minimal imkanları hüdudundan çıxmadan yaşayır. O çox müxtəlif, adətən, necə istifadə edəcəyini bilmədiyi qabiliyyətlərə malikdir”.

Bəli, siz, bu sətirləri oxuyanlar, bir çox qabiliyyətlərə maliksiniz ki, bunları istifadə etmək sizə, adətən, müyəssər olmur və bu, çox güman, tam həcmdə istifadə etmədiyiniz qabiliyyətlərdən biri – tərif və qiymət verməklə adamları öz gizli imkanlarını işə salmağa sövq etmək kimi magik imkanınızdır.

Beləliklə, əgər siz insanı incitmədən, onda hiddət doğurmadan ona təsir göstərmək istəyirsinizsə, 6-cı qaydadan istifadə edin:

Adamı hər bir, hətta ən adi uğuruna görə də tərifləyin və bu vaxt “öz etirafınızda səmimi, tərifləriniz də səxavətli olun”.

Yeddinci fəsil İtə

yaxşı ad verin

Mənim dostum, Nyu-Yorkda Bryuster-roud Skardeyn 175-ci evdə yaşayan xanım Ernst Censt muzdla xidmətçi qız tutmuşdu və ondan gələn həftə bazar ertəsindən işə başlamağı xahiş etmişdi. Bu arada isə xanım Censt həmin qızın əvvəllər evində işlədiyi qadına zəng etmişdi. Məlumatlar heç də ürəkaçan deyildi. Qız işə başlamaq üçün gələndə xanım Censt dedi: “Nelli, mən bu günlərdə əvvəllər sizin evində işlədiyiniz qadına zəng etmişdim. O dedi ki, siz düzgün qızsınız, sizə etibar etmək olar, yaxşı biş -düş edirsiniz, uşaqlara yaxşı baxırsınız. O həm də dedi ki, siz təmizkar deyilsiniz və evi heç vaxt təmiz saxlamırdınız. Lakin düşünürəm ki, bu, doğru deyil. Siz çox səliqəli geyinirsiniz, bunu hər kəs görür. Mən mərc çəkməyə hazıram ki, paltarınız necə təmizdirsə, siz evi də o cür təmiz saxlayacaqsınız. Düşünürəm ki, biz sizinlə yola gedəcəyik”.

Və onlar, həqiqətən də, gözəl yola gedirdilər. Nellinin yeni reputasiyası var idi və o, bunu doğrultmalı idi. O, məmnuniyyətlə gündə bir saat artıq evin səliqə-sahmanına diqqət yetirirdi ki, təki xanım Censt onun haqqında ideal işçi təsəvvürünü dəyişməsin.

“Orta səviyyəli insanı, – Boduin Lokomotiv Uorks firmasının prezidenti Sam-yuel Vekson demişdir, – öz ardınca aparmaq asandır, əgər siz onun rəğbətini qazana və hansısa məziyyətinə görə ona hörmət elədiyinizi hiss etdirə bilmisinizsə”.

Qısaca deyilərsə, əgər siz adamın hansısa keyfiyyətinin üzə çıxmasını istəyirsinizsə, özünüzü elə aparın ki, elə bil həmin keyfiyyət artıq səciyyələndirici xüsusiyyətdir. Şekspir deyib: “Özünüz üçün bir xoş məram fikirləşib tapın, əgər bu sizdə yoxdursa”.

Və başqa şəxsdə inkişaf etdirmək istədiyiniz xoşməramlı xüsusiyyətin onda olduğunu hamı qarşısında bildirmək çox faydalıdır. Onun yaxşı reputasiyasını yaradın və o, sizi məyus etməmək üçün ağlasığmaz səylər göstərəcək.

Xanım Jorjet Leblan özünün “Xatirələr. Mənim Çeterdinklə həyatım”

kitabında belçikalı sadə Zoluşkanın heyrətamiz transformasiyasını qələmə alır. O

yazır: “Mənə yeməyi qonşu hoteldən qulluqçu qız gətirirdi. Onun adı Qabyuyan Mariya idi, çünki o, öz karyerasını qabyuyan köməkçisi işləyərək başlamışdı. O, demək olar ki, xortdan idi: çəpgöz, əyriayaq, həm fiziki, həm də intellektual cəhətdən miskin.

Bir dəfə o, mənə əlində tutduğu qırmızı nimçədə makaron gətirəndə ona birbaşa dedim: “Mariya, sizdə necə bir xəzinənin gizləndiyini siz özünüz üçün heç təsəvvür etmisinizmi?”.

Öz emosiyalarını saxlamağa vərdiş etmiş Mariya bəla baş verəcəyi qorxusundan bir anlığa da olsa hərəkətsiz dayanıb qaldı. Sonra o, nimçəni stolun üstünə qoydu, köksünü ötürdü və ağıllı cavab verdi: “Mən buna heç vaxt inanmazdım, xanım”.

O, tərəddüd ifadə etmədi və heç bir sual vermədi. O, sadəcə olaraq, mətbəxə qayıtdı və ona deyiləni orada təkrar etdi – özündəki inamın qüvvəsi sayəsində və inamın qüvvəsi elədir ki, heç kim onu ələ salmağa cürət eləmədi. Həmin gündən etibarən ona hətta müəyyən hörmətlə yanaşmağa başladılar.

Lakin daha heyrətamiz dəyişiklik sadə Mariyanın özündə baş verdi.

Günəş işığı görməyən xəzinənin özündə cəm olduğuna inanan qız öz bədəni və sifətinə elə cidd-cəhdlə qulluq etməyə başladı ki, onun aclıq çəkmiş gəncliyi sanki çiçəkləndi və onun çirkinliyini örtüb gizlətdi.

İki aydan sonra mən oradan gedəndə qız mənə bildirdi ki, hotelin yiyəsinin bacısı oğluna ərə gedir. “Mən xanım olacağam”, – dedi o və mənə təşəkkür elədi. Qısa bir cümlə onun bütün həyatını dəyişdi”.

Jorjet Leblan Mariya-qabyuyanı yaratdı, onun reputasiyasını dəyişdi və həmin reputasiya onu çevirib başqa adam etdi.

Henri İ.Risner eynilə həmin fəndi Fransadakı amerikalı əsgərlərin davranışına təsir göstərmək üçün tətbiq etdi. Populyar amerikalı generallardan biri olan Ceyms H.Harborq Risnerə dedi ki, Fransadakı iki milyon amerikalı əsgər, onun fikrinə görə, nə vaxtsa iş görməli olduğu və ya haqqında oxuduğu ən vicdanlı, nəcib adamlardır.

Sarsaq tərifdir? Ola bilər. Lakin Risnerin bundan necə istifadə etdiyinə baxın.

“Generalın dediyini, – Risner yazır, – onun haqlı olub-olmadığı sualını özümə bircə an belə verməyərək əsgərlərə təkrar etmək üçün mən cüzi imkanı da əldən buraxmırdım. Lakin mən bilirdim ki, əgər o hətta haqlı deyilsə də, onun rəyi əsgərləri onlar haqqında necə fikirləşirlərsə, o cür olmağa ruhlandıracaqdır”.

Köhnə məsəl mövcuddur: “İtə pis ad verin və sakitcə onu asa bilərsiniz, lakin itə yaxşı ad qoyun və siz nə baş verəcəyini görəcəksiniz”.

Demək olar, hər kəs: varlı, yoxsul, dilənçi, oğru yaxşı reputasiyasını doğrultmağa çalışır, əgər o, buna malikdirsə.

“Əgər siz fırıldaqçı ilə üzləşmisinizsə, – deyirdi Sinq-Sinq həbsxanasının rəisi Los (həbsxana rəisi isə nə dediyini, yəqin ki, bilir), – onu üstələməyin yeganə yolu – ona centlmen kimi münasibət göstərməkdir. Onun centlmen olduğunu özözlüyündə mövcud olan məsələ hesab edin. O, bu cür münasibətdən o qədər xoşhal olacaq, ona etibar edildiyinə görə elə fəxr edəcək ki?..”

Beləliklə, əgər siz insanı incitmədən, onda hiddət doğurmadan ona təsir göstərmək istəyirsinizsə, 7-ci qaydanı unutmayın:

Adam haqda yaxşı rəy söyləyin ki, o, buna uyğun surətdə yaşasın.

Səkkizinci fəsil

Belə edin ki, çatışmazlıq asan düzələ bilən bir iş kimi görünsün

Bir müddət əvvəl qırxyaşlı subay dostum nişanlanmışdı və nişanlısı onu inandıra bilmişdi ki, gec də olsa, bir neçə rəqs dərsi alsın. “Tanrı bilir ki, – deyə o, bu əhvalatı mənə danışanda etiraf etmişdi, – mən rəqs dərslərinə nə qədər möhtac idim, çünki mən iyirmi il əvvəl necə rəqs edirdimsə, indi də o cürdür. Birinci müəllimim mənə bəlkə də həqiqəti demişdi – demişdi ki, “etdiyim nə varsa, heç nəyə yaramır”. Onun sözləri məni tamamilə ruhdan saldı. Davam etmək üçün mənim stimulum yox idi və mən rəqs dərslərini atdım.

İkinci müəllimim, çox güman ki, düzünü deməmişdi, ancaq bu, mənim çox xoşuma gəldi. O dedi ki, mən bir qədər köhnə dəblə rəqs edirəm, ancaq hərəkətlər əsas etibarilə düzgündür. Və o əmin etdi ki, bir neçə yeni “pa” mənimsəmək mənim üçün çətin olmayacaqdır. Birinci müəllimim səhvlərimi üzə vurmaqla mənim əl-qolumu yanıma salmışdı. İkincisi isə bunun düz əksini elədi. O, düzgün etdiyim hər şeyə görə məni tərifləyir və mənim həm bacarıqsızlığımın, həm də səhvlərimin xətasını azaltmağa çalışırdı. “Sizdə təbii ritm hissi var, – deyə o, məni inandırırdı, – siz anadangəlmə rəqqassınız”. Doğrudur, mənim sağlam təfəkkürüm mənə deyirdi ki, mən həmişə üçüncü dərəcəli rəqqas olmuşam və elə bu cür də qalacağam. Lakin qəlbimin dərinliklərində gizlədilmiş və xatırlanması bu gün də mənə xoşdur ki, o bəlkə, həqiqətən də, belə hesab edirdi. O, bunu, əlbəttə, ona görə deyirdi ki, mən dərslərə görə ona pul ödəyirdim, lakin bunu qeyd etmək nəyə gərəkdir?

Hər halda, bilirəm ki, indi mən – əgər o, məndə anadangəlmə ritm hissinin olduğunu deməmiş olsaydı, rəqs edəcəyimlə müqayisədə – daha yaxşı rəqs edirəm. Bu, məni ilhamlandırdı. Bu, məni özümü kamilləşdirməyə məcbur etdi”.

Uşağa, yaxud tabeçiliyinizdəki adama deyin ki, o – kütbeyindir, əlindən heç nə gəlmir, onun bu cür məsələlərin öhdəsindən gəlmək üçün heç bir istedadı yoxdur, hər nə edirsə, hər şey səhvdir və siz onu stimuldan məhrum edəcəksiniz.

Lakin əksinə hərəkət edin: tərifləmə heyifsilənməyin, işi elə təsvir edin ki, bu, asan yerinə yetirilə biləcək iş kimi görünsün, adama hiss etdirin ki, siz onun bu məsələnin öhdəsindən gəlmək üçün qabiliyyətlərinə tam əminsiniz, onun bu cür məsələlərin həll olunmasına xüsusi, sadəcə, inkişaf etdirilməmiş istedadı var və həmin adam müvəffəqiyyət qazanmaq üçün gecələri də məşğul olacaqdır.

Louel Tomas məhz bu metoddan istifadə edir və mənə inanın ki, o, insan münasibətləri sahəsində möhtəşəm ustadır. O, sizi daha qüvvətli edir. O, sizə mərdlik və inam aşılayır. Məsələn, bu yaxınlarda mən cənab və xanım Tomasla dərs keçirdim.

Şənbə günü axşam məni şölələnən kaminin qarşısında keçiriləcək dostcasına bric partiyasında iştiraka dəvət etdilər. Bric? Mən? Ah, yox! Yox! Bircə mən yox! Mən bricdə heç nə anlamıram. Bu oyun mənim üçün həmişə böyük sirr olub. Bu, qeyri-mümkündür!

“Axı niyə, Deyl? Bu heç də o qədər çətin şey deyil, – dedi mənə Louel, – bric üçün yaddaş və bir az dərrakədən başqa, heç nə lazım deyil. Siz bir dəfə yaddaş haqqında məqalə yazmışdınız. Sizin üçün bric uduzulmaz oyundur. Bu məhz elə sizin xəttiniz üzrədir”.

Və heç iki saniyə də keçməmiş, mən nə etdiyimi özüm üçün ayırd edənə qədər həyatımda ilk dəfə kart stolu arxasında əyləşdim. Hər şey ona görə belə oldu ki, mənim buna anadangəlmə qabiliyyətim olduğunu dedilər və bunun elə də çətin oyun olmadığına inandırdılar.

Bric haqqında danışarkən Ela Kalbertsonu xatırladım. Bu, harada bric oynayırlarsa, orada məşhur olan addır. Onun bric haqqında kitabları dünyanın bir çox dillərinə tərcümə olunub və milyonlarla nüsxədə satılıb. Lakin o deyirdi ki, əgər cavan bir qadın onu bricdə iy qabiliyyətinə malik olduğuna inandırmış olmasaydı, o, heç vaxt bu oyunda peşəkar ola bilməzdi.

O, 1922- ci ildə Amerikaya gələndə fəlsəfə və sosioloq müəllimi yeri almağa çalışdı, lakin müvəffəqiyyətsizliklə üzləşdi.

Onda o, kömür alverinə girişməyə cəhd etdi, yenə də uğursuzluqla rastlaşdı. O, qəhvə satmağı sınadı, ancaq bundan da heç nə çıxmadı.

Həmin günlərdə bric oyununu öyrətmək işinə girişmək onun heç ağlına da gəlmirdi. O, bu oyunu nəinki yaxşı oynamırdı, həm də bezikdirici partnyor idi. Çünki lap çox sual verir və oyun qurtarandan sonra onu o qədər müzakirə edirdi ki, heç kəs onunla oynamaq istəmirdi. Lakin bir dəfə o çox gözəgəlimli bir qızla – bric oyunu üzrə müəllimə Cozefina Dillonla rastlaşdı. Onu sevdi və onunla evləndi.

Qız onun öz kartlarını nə qədər ciddi və ətraflı analiz etdiyini gördü və onu inandırdı ki, onda kart oyununun dahisi yatır. Kalbertson mənə danışırdı ki, onu brici öz peşəsi kimi seçməyə məhz bu tərif və yalnız həmin tərif məcbur etdi.

Beləliklə, əgər siz insanı incitmədən, onda hiddət doğurmadan ona təsir göstərmək istəyirsinizsə, 8-ci qaydanı yadınızda saxlayın:

Ruhlandırmaqdan daha geniş istifadə edin. Belə edin ki, çatışmazlıq asan düzələcək, həmin adamı aludə etmək istədiyiniz iş isə asan yerinə yetiriləcək bir məsələ kimi görünsün.

Doqquzuncu fəsil

Çalışın ki, adamlar sizin istədiyinizi məmnuniyyətlə yerinə yetirsinlər

1915-ci ilin sonlarında Amerika dəhşət və çaşqınlıq halını yaşayırdı.

Avropa xalqları bir ildən çox idi ki, bir-birini bəşəriyyət tarixində indiyə qədər görünməmiş halda qırırdılar. Sülhə nail olmaq mümkün idimi? Heç kim bilmirdi. Lakin prezident Vudro Vilson buna cəhd etməyi qərara aldı.

O, müharibənin Avropadakı yiyələri ilə danışıqlar aparmaq üçün şəxsi nümayəndəsini, sülh emissarını ora göndərməyi qət etdi.

Dövlət katibi, sülh tərəfdarı Uilyam Ceninqs Brayan bu cür elçi olmaq üçün alışıb-yanırdı. O, burada böyük işi həyata keçirmək və öz adını əbədiləşdirmək üçün fürsət gəzirdi. Lakin Vilson başqa adamı təyin etdi – öz şəxsi dostu polkovnik Hauzu. Və Hauzun qismətinə ağır məsələ düşdü – bunu Brayana çatdırmaq, özü də bu vaxt onun özünü alçaldılmış hiss etməsinə imkan verməmək.

“Sülh emissarı qismində Avropaya mənim göndərildiyimi biləndə Brayan

aşkar dilxor olmuşdu, – deyə polkovnik Hauz öz gündəliyində yazırdı, – o özü

getməyə ümid edirdi...

Mən cavab verdim ki, prezident rəsmi nümayəndə göndərməyin ağıllı olmadığını hesab edir, çünki əgər o, Brayan getmiş olarsa, onda bu, həddən çox diqqət cəlb etmiş olar və adamlar onun nə üçün gəldiyi sualını verəcəklər".

İşin nə yerdə olduğunu başa düşürsünüzmü? Hauz mahiyyət etibarilə dedi ki, Brayan bu cür tapşırıq üçün həddən artıq əhəmiyyətli simadır və Brayan məmnun qaldı.

Məharətli diplomat, insan münasibətlərində böyük təcrübəyə malik olan polkovnik bir çox mühüm qaydaya riayət edirdi: "Həmişə çalışın ki, adamlara sizin istədiyinizi yerinə yetirmək xoş olsun".

Uilyams Cibbs Mak-Edunu öz kabinetinin üzvü olmağa dəvət edəndə Vudro Vilson eyni taktikanı rəhbər tuturdu. Bu, onun kiməsə göstərə biləcəyi ən böyük şərəf idi. Bununla belə, Vilson dəvətini elə düzüb-qoşdu ki, Mak-Edu özünü ikiqat əhəmiyyətli sima kimi hiss elədi. Budur, hadisənin necə baş verdiyini Mak-Edunun öz sözləri ilə veririk:

"O (Vilson) dedi ki, indi öz kabinetini formalaşdırır və mən Dövlət xəzinədarı postunu tutmağa razılıq vermiş olsaydım, çox şad olardı. Onun məsələləri çox gözəl ifadə etmək manerası var idi. O, belə təəssürat yaradırdı ki, onun təklifini qəbul etməklə mən ona şərəf göstərmiş oluram".

Əfsus, Vilson həmişə bu cür diplomat olmurdu. Əks-təqdirdə, tarixin gərdişi tamam başqa ola bilərdi. Məsələn, ABŞ- ın Millətlər Liqasına daxil olması haqqında məsələ həll olunarkən o, Senata və Respublikaçılar Partiyasına lazımi loyallıq göstərmədi. Vilson Fay Rutu, yaxud Hyucu, yaxud Henri Kabbot Locu, yaxud da başqa bir iri respublikaçını özü ilə aparmaqdan imtina etdi. Bunun əvəzinə o, özü ilə öz partiyasından olan heç kəsin tanımadığı adamları apardı.

O, respublikaçıları özündən uzaqlaşdırdı. Millətlər Liqası ideyasının onun özünə olduğu kimi, eyni dərəcədə də onlara məxsus olduğunu hesab etmək hüququnu əllərindən almaqla və Versalda stol arxasında onlara yer verməməklə uzaqlaşdırdı. Belə kobud stilin nəticəsi bu oldu ki, Vilsonun karyerası qəzaya uğradı, onun sağlamlığı laxladı, ömrü isə qısaldı.

Amerika Millətlər Liqasından kənarda qaldı. Dünya tarixinin gedişi dəyişdi.

Məşhur "Dabldey Peyc" nəşriyyatı bu qaydaya həmişə riayət edib:

"Belə edin ki, sizin adamlara məsləhət gördüklərinizi yerinə yetirmək onlara xoş olsun".

Bu mənada firma çox böyük kamilliyə nail olmuşdur.

O'Henri bildirmişdi ki, "Dabldey Peyc" hətta onun bu və ya digər əsərini çap etdirməkdən imtina edərkən belə ona öz hörmətini göstərə bilirdi və bunu o qədər incəliklə, elə yüksək qiymət verməklə edirdi ki, onun hekayəsini qəbul edən başqa naşirlə müqayisədə "Dabldey Peyc"in imtinası ona daha xoş idi.

Mən elə bir adam tanıyıram ki, o, dostlarının və minnətdar olduğu şəxslərin ona müraciət edərək nitqlə çıxış etmək dəvətindən imtina eləmək məcburiyyətində qalırdı. Amma bunu elə məharətlə edirdi ki, dəvət edənlər, ən azı, onun imtinası ilə razılaşırdılar. O, buna necə nail olurdu? O, bunu yalnız özünün bərk məşğul olduğunu və ya filanın həddən artıq belə, behmanın həddən artıq elə... olduğunu bildirməklə etmirdi. Xeyr, dəvətə görə təşəkkürünü və dəvəti qəbul edə bilməyəcəyi ilə əlaqədar təəssüfünü bildirərək, öz əvəzinə kimi dəvət edə biləcəklərini göstərirdi.

O, dəvət edəni dərhal başqa natiq haqqında fikirləşməyə məcbur edirdi.

“Siz nə üçün də mənim dostum Klivlend Rocersi, “Bruklinli Qartalı” dəvət etməyəsiniz, – deyə o təklif edirdi. – Və yaxud niyə də Gi Hikokdan vəd almayasınız? O, Parisdə on beş il yaşayıb və Avropada müxbir olduğu dövrlərdə başına gələn macəralarla bağlı çoxlu heyrətamiz əhvalat danışa bilər. Və ya Livinqston Lonqfellonu. O, Hindistanda iri heyvan ovu haqqında möhtəşəm film çəkib”.

Nyu-Yorkda ən iri firmalardan birinin başçısı olan D.E.Vont firmanın mexanikinin davranışında dəyişikliyə nail olmaq zərurəti ilə üzləşmişdi; özü də bunu edəndə mexanikdə narazılıq yaratmamaq lazım idi. Həmin mexanikin vəzifəsi sayı onlarla olan çap makinası və digər aparatın vəziyyətinə nəzarət etmək, onların həmişə saz olmasını təmin etməkdən ibarət idi. Mexanik daim iş gününün uzun olmasından şikayət edir, işin həddən çox olduğunu bildirir və köməkçi tələb edirdi.

D.E.Vont ona köməkçi vermədi; nə iş gününü qısaltdı, nə də işin həcmini azaltdı; bununla belə, mexanikin tamamilə razı qalmasına nail oldu. Necə? Mexanikə şəxsi kabinet verildi. Qapının üstündə “Xidmət şöbəsinin rəisi” yazısı ilə birlikdə onun adı peyda oldu.

O artıq istənilən Tomun, Dikin və ya Henrinin sərəncam edə biləcəyi sazlayıcı, təmir üzrə usta deyildi. O, şöbə müdiri olmuşdu. O, indi böyük üstünlüyə, etirafa, özünün əhəmiyyət kəsb etməsi hissinə malik idi, tə-vazökarcasına və giley-güzarsız işləyirdi.

Uşaqlıqdır? Ola bilər. Napoleon Fəxri Legion yaradanda, 1500 xaç nişanını öz əsgərlərinə paylayanda, 18 nəfər generala Fransa Marşalı adını verəndə və öz ordusunu Qüdrətli Ordu adlandıranda da ona eyni şeyi deyirdilər. Müharibələrdə bərkimiş veteranlara oyuncaqlar hədiyyə etdiyinə görə Napoleonu tənqid edirdilər. Napoleon cavab vermişdi: “Oyuncaqlar uşaqları idarə edir”.

Bu fənd – titul və fəxri adlarla təltif etmək Napoleona fayda gətirirdi, o, sizə də fayda gətirəcəkdir.

Bu da nümunə: Skardeldən olan, haqqında artıq danışdığım xanım Centin rəfiqəsini onun evinin qarşısındakı çəmənlikdə qaçışan və otluğu zay edən oğlan uşaqları çox narahat edirdi. O, oğlanları danlayırdı. O, onları dilə tuturdu. Heç nə kömək etmirdi. Onda o, bu dəstədən olan ən qatı burnufırtıqlını xüsusi səlahiyyətlər və titulla təltif etməyi qərara aldı. Qadın həmin oğlanı detektiv təyin etdi və onun boynuna otluğa heç kimi buraxmamaq vəzifəsini qoydu. Bu, problemi həll etdi. Onun detektivi dəmir mil qıpqırmızı qızaran kimi qızdırmışdı və çəmənliyə ayaq qoyan hər bir uşağı damğalayacağı ilə hədələyirdi.

İnsanın təbiəti belədir.

Odur ki, əgər siz insanı incitmədən, onda hiddət doğurmadan ona təsir göstərmək istəyirsinizsə, 9-cu qaydanı tətbiq edin:

Belə edin ki, sizin istədiyinizi yerinə yetirmək insanlara xoş olsun.

Xülasə

İnsanı incitmədən, onda hiddət doğurmadan ona təsir göstərməyin doqquz qaydası

Qayda 1: Tərifdən və adamın məziyyətlərini etiraf etməkdən başlayın.

edinQayda: 2: Adamların səhvlərinə diqqəti cəlb edəndə bunu dolayısı formada

Qayda 3: Başqasını tənqid etməyə başlamazdan əvvəl öz şəxsi səhvləriniz barədə danışın.

Qayda 4: Əmrlər vermək əvəzinə suallar verin.

Qayda 5: Adama öz simasını xilas etməyə imkan verin.

Qayda 6: Hər bir, hətta ən kiçicik uğura görə adamı tərifləyin və bunu edərkən səmimi və təriflərə səxavətli olun.

Qayda 7: Adama yaxşı ad verin ki, həmin adam buna uyğun olaraq yaşamağa başlasın.

Qayda 8: Mükafatlandırmaqdan istifadə edin. Belə edin ki, kimdəsə düzəltmək istədiyiniz çatışmazlıq asan düzələn, onu aludə etmək istədiyiniz iş isə asan yerinə yetirilə biləcək məsələ kimi görünsün.

Qayda 9: Belə edin ki, sizin etmək istədiyinizi yerinə yetirmək adamlara xoş olsun.

26 Linkolnun ən məşhur məktubu onun xanım Buksiyə göndərdiyi, beş

oğlunun döyüşdə həlak olması ilə əlaqədar başsağlığı və dərdinə şərik olduğu

ifadə edilən məktub hesab olunur.

V Hissə

MÖCÜZƏLƏR YARADAN MƏKTUBLAR

Mərc qoşuram ki, sizin indi nə fikirləşdiyinizi bilirəm. Siz özlüyünüzdə təqribən buna oxşar bir şey deyirsiniz: “Möcüzə təsirli məktub?” Boş şeydir! Patentləşdirilmiş tibbi vasitələrin reklamının iyi gəlir!”

Əgər belə düşünürsünüzsə, sizi mühakimə etmirəm. Əgər belə bir kitab mənim əlimə təqribən on beş il əvvəl düşmüş olsaydı, elə mən də, çox güman, eynilə bu cür fikirləşərdim. Skeptikcəsinə? Hə də, nə olar! Mən skeptikləri sevirəm.

Mən həyatımın ilk iyirmi ilini Missuridə keçirmişəm və sübut tələb edən adamları sevirəm. İnsan düşüncəsinin, demək olar, bütün tərəqqisini hər şeyi şübhə altına alan, suallar verən, sübutlar tələb edən “kefli adamlar” həyata keçiriblər.

Ədalətli olsaq, “Möcüzə təsirli məktublar” adı

dəqiqdirmi? Xeyr. Açığını desəm, dəqiq deyil.

Əslində, bu, şişirdilmişdir. Bu fəsildə göstərilən məktublardan bəziləri ikiqat möcüzə təsirli kimi qiymətləndirilmişdir.

Kim tərəfindən qiymətləndirilib? Satış üzrə ən məşhur amerikalı ekspert-

lərdən biri, Cons-Kenvill firmasında əvvəllər satış şöbəsinin müdiri, indi isə

Kolgeyt-Palmoliv firmasının reklam şöbəsinə rəhbərlik edən və Milli Reklam Assosiasiyasının sədri cənab Ken R.Deyk tərəfindən.

Cənab Deyk bildirir ki, onun pərakəndə ticarət satıcılarına ünvanladığı məktubların 3-5%-dən çoxuna cavab verilməsi nadir hallarda olurdu. O dedi ki, 15% cavab alınmasını tamamilə qeyri-adi hal kimi qiymətləndirirdi, ancaq göndərilən cavabların sayı 20%-ə sıçramış olsaydı, onda o, bunu möcüzədən başqa heç nə hesab etməzdi.

Lakin Deykin bu fəsildə göstərilən məktublarından biri 42% cavab gətirmişdi, başqa sözlə, bu məktub ikiqat möcüzə təsirli idi. Gülün, əgər istəyirsinizsə. Və bu məktubla bağlı hal özü ilə heç də xoşbəxt təsadüf təcəssüm etdirmirdi, nə isə xüsusi bir şey deyildi. Bir çox başqa məktublar da analoji nəticə vermişdi.

O, buna necə nail olmuşdu? Bax bu cür. Ken Deyk bunu belə izah edir: "Məktubların intensivliyinin heyrətamiz artımı mən cənab Karneginin "Natiqlik sənəti və insan münasibətləri" kursunu dinlədikdən dərhal sonra baş vermişdi.

Gördüm ki, bu işə əvvəlki yanaşmam tamamilə yanlışdır. Və dinlədiyim kurslarda deyilən prinsipləri tətbiq etməyə cəhd elədim. İnformasiya vermək xahişindən ibarət olan məktubların effektivliyinin 500-600% artmasına gətirən də elə bu oldu".

Budur məktub. Məktub ünvanlandığı adama bununla ləzzət verir ki, özündə məktubun müəllifinin boynuna minnət qoymaq xahişini ehtiva edir. Minnət – bu, ünvanlandığı adamda özünün əhəmiyyət kəsb etdiyi hissini doğuran sözdür.

Məktuba mənim şərhlərim mötərizələrdə
verilir. "Cənab Con Blenkə.
Blenkvill, İndiana.
Dərin hörmətli cənab Blenk!

Siz mənə, düşdüyüm kiçik bir çətinlikdən çıxmaqda kömək etməzdinizmi? (Gəlin bu mənzərəni özümüz üçün daha aydın təsəvvür edək. Cons-Kemvill firmasının inzibatçısından məktub alan, Arizona ştatında tikinti materialları ilə alver edən taciri təsəvvür edin və Nyu-Yorkdan olan həmin yüksəkmaaşlı inzibatçı elə ilk sətridə düşdüyü çətin vəziyyətdən çıxmaqda kömək xahiş edir. Arizona ştatından olan tacirin özünə nə isə aşağıdakına oxşar bir şey dediyini mən təsəvvür edirəm: "Nə etmək, Nyu-Yorkdan olan bu tip əgər çətin vəziyyətə düşübsə, o, əlbəttə, ünvanı düzgün seçib, çünki mən həmişə genişürəkli olmağa və insanlara kömək etməyə çalışıram. Görək onun başına gələn nə işdir belə?!")

Keçən il mən öz firmamızı il ərzində təklif edə biləcəyi malların preyskurantını öz hesabına buraxmağa inandıra bilmişdim. Bizim satıcıların satışı artırmaq üçün ilk növbədə bu cür preyskuranta ehtiyacı var (Arizonadakı tacir, çox güman, özlüyündə belə deyir: "Əlbəttə, qoy öz hesablarına buraxsınlar. Gəlirin, demək olar, hamısı onlara çatır. Onlar milyonlar qamarlayırlar, mən isə mənzil haqqını ödəməyə çətinliklə nə isə qopardıram... Görək ona nə lazımdır?!").

Mən preyskurantdan istifadə edən 1600 tacirdən sorğu etmişəm və tacirlərin əməkdaşlığın bu formasını qiymətləndirdiklərini, onun çox məhsuldar olduğunu hesab etdiklərini göstərən yüzlərlə cavab alanda, əlbəttə, çox şad idim.

Buna görə də biz hazırda yeni, ümid edirəm ki, bir az da çox xoşa gələcək

preyskurant hazırlayırıq. Lakin bu gün bizim prezident keçənilki preyskurant ilə

bağlı məruzəmi dinlədikdən sonra həmin preyskurant üzrə necə sövda bağlandığını soruşdu. Ona cavab vermək üçün mən, təbii ki, kömək xahişiylə sizə müraciət etməyə məcburam.

(Bu heç də pis cümlə deyil: "Ona cavab vermək üçün mən kömək xahişiylə sizə müraciət etməyə məcburam". Nyu-Yorkdan olan böyük işbaz həqiqəti deyir və bunu Arizonadan olan tacirə açıq- açığına, səmimi surətdə etiraf edir. Diqqət yetirin ki, Ken Dayk məktubu ünvanladığı tacirin nə dərəcədə əhəmiyyətli olduğu barədə sorğu-suala vaxt itirmir. Əksinə, o, tacirin köməyinin onun üçün nə qədər vacib olduğunu göstərir. O hətta bu kömək olmadan firmanın prezidenti qarşısında hesabat da verə bilmir. Təbii ki, bu cür söhbət Arizonadan olan tacirin elə hər bir adam kimi xoşuna gəlir.)

Mən istəyərdim ki, siz:

1) Keçənilki preyskurantın köməyi ilə nə qədər sövda bağlamağa müvəffəq olduğunuz barədə ehtimallarınızı dəvətnamə açıqcasında yazasınız;

2) Bağlanmış həmin sövdaların məbləğini bacardıqca dəqiq, dollar və sentlərlə bildirəsiniz.

Sizə dərin minnətdar olardım və bu informasiyanı mənimlə bölüşdüyünüzə görə sizin lütfkarlığınızı yüksək qiymətləndirirəm.

Səmimi-qəlbdən sizin Ken R.Deyk, satış şöbəsinin müdiri.

(Onun axırıncı cümlədə "mən"in səsini necə azaltdığına və bütün səsi ilə "siz" qışqırdığına diqqət yetirin. Onun tərifərə simiclik etmədiyinə fikir verin: "dərindən minnətdaram", "yüksək qiymətləndirirəm", "sizin lütfkarlığınızı").

Adi məktubdur, elə deyilmi? Lakin o minnət etmək – xahişlə müraciət olunan adama özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini hiss eləməyə imkan verən minnət sayəsində möcüzələr törədir.

Bu cür psixoloji fənd sizin asbest dam örtükləri ticarəti və ya "Ford" avtomobillərində Avropa üzrə turist səyahətləri sahəsi üzrə fəaliyyət göstər-məyinizdən asılı olmayaraq, təsir göstərir.

Misal üçün: Qomer Kroy və mən bir dəfə maşınla Fransada səyahət edəndə yolu azmışdıq. Öz köhnə "T" modelli "Ford" avtomobilimizi saxlayıb bir qrup kəndlidən ən yaxın şəhərə necə gedə biləcəyimizi soruşduq.

Sual sarsıdıcı effekt doğurdu. Həmin kəndlilər amerikalıların hamısının dövlətli olduğunu hesab edirdilər və bu yerlərdə avtomobil çox nadir görünən bir şey idi. Fransada maşınla səyahət edən amerikalılar!

Biz, əlbəttə, milyonçu olmalıyıq. Bəlkə də Henri Fordun özünün qo-humlarıyıq. Lakin onlar elə bir şey bilirlər ki, onu biz bilmirik. Biz dövlətliyik, lakin biz ən yaxındakı şəhərə necə gedib çıxmağı öyrənmək üçün şlyapamızı çıxarmağa və onlara müraciət etməyə məcburuq. Və bu onlarda özlərinin necə əhəmiyyət kəsb etdikləri hissini doğurdu. Onlar hamısı birdən danışmağa başladı. Onlardan biri, nadir hadisədən bərk həyəcanlı olan kəndli qalanlara susmağı əmr etdi. O, bizə yolu göstərmək həzzindən təkbaşına zövq almaq istəyirdi.

Bunu özünüz sınayın. Gələn dəfə tanımadığınız şəhərdə olanda sosial və

əmlak mövqeyi ilə sizdən aşağıda duran bir kimsəni yolda saxlayın və deyin: "Siz

mənə düşdüyüm çətin vəziyyətdən çıxmağa kömək etməzdinizmi? Filan və ya

behman yerə necə gedə biləcəyimi deməzdinizmi?"

Bencamin Franklin qorxulu düşməni ömürlük öz dostuna çevirmək üçün bu yanaşmanı tətbiq etmişdi. O vaxt hələ cavan oğlan olan Franklin yığa bildiyi nə pul vardısa, elə də böyük olmayan nəşriyyata yatırmışdı. O, Filadelfiyanın Baş Assambleyasında klerk yeri almağa müyəssər olmuşdu. Bu vəzifə ona öz nəşriyyatı üçün rəsmi sifarişlər almaq imkanı verirdi. Bu, ona yaxşı gəlir gətirirdi və Ben heç istəməzdi ki, onu itirsin. Lakin bir müddətdən sonra ciddi təhlükə meydana çıxdı. Assambleyanın ən varlı və nüfuzlu adamlarından birinin Franklindən xoşu gəlmədi. Onun Franklindən, sadəcə olaraq, xoşu gəlmirdi demək azdır, o həm də ictimaiyyət qarşısında nitqində ona qarşı çıxış da etdi.

Bu, təhlükəli idi. Çox təhlükəli. Və Franklin həmin adamı özünə ya-xınlaşdırmağı qət etdi.

Lakin necə? Bu, çətin problem idi. Öz düşməninə bir qulluq göstərmək? Yox. Bu, onda şübhə doğura, nifrət hissi oyada bilərdi.

Franklin çox ağıllı, çox fərasətli idi. Belə bir səhv addım ata bilməzdi. Buna görə də o, tamamilə əksinə olanı etdi: o, düşmənindən özünə qulluq göstərməyi xahiş elədi.

Franklin borca on dollar istəmədi. Yox. Franklinin xahiş etdiyi qulluq onun bədxahına xoş gəlməli idi, onun şöhrətpərəstliyini qıcıqlandırmalı idi, dolayısı ilə özündə Franklinin onu etiraf etdiyini ehtiva etməli, Franklinin onun biliklərinə və nailiyyətlərinə heyran olduğunu göstərməli idi.

Bu əhvalat, Franklinin öz sözlərinə görə, bax belə başa çatdı:

"Mən onun kitabxanasında çox nadir, maraqlı kitab olduğunu öyrəndim və ona məktub yazaraq həmin kitabı oxumaq istədiyimi bildirdim və ondan minnət göstərməyi – o kitabı bir neçə günlük mənə verməyi xahiş elədim.

O, kitabı dərhal göndərdi. Və təqribən bir həftədən sonra mən kitabı ikinci, səmimi-qəlbdən minnətdar olduğumu bildirdiyim məktubun müşayiəti ilə qaytardım.

Bundan sonra biz görüşəndə o, mənimlə söhbət etdi ki, əvvəllər bunu heç vaxt etməzdi; özü də çox nəzakətlə və sonralar mənə nə köməyi dəyə bilərsə, onu etməyə hazır olduğunu bildirdi. Biz möhkəm dost olduq və bizim dostluğumuz onun ömrünün axırına qədər davam etdi".

Ben Franklin artıq yüz əlli ildir ki, vəfat edib, lakin onun tətbiq etdiyi, özünüzə qulluq göstərilməsini xahiş etməkdən ibarət olan metod uğurla işləməkdə davam edir.

Belə ki, bu metod mənim dinləyicilərimdən biri tərəfindən gözəl şəkildə tətbiq olunmuşdu. O, uzun illər ərzində su və istilik sistemləri üçün materiallarla alver edirdi və Bruklində bir işbaz-suçəkəndən sifariş almağa çalışırdı. Su çəkməklə məşğul olan işbazın nəhəng dövriyyəsi olan fövqəladə dərəcədə böyük işi var idi. Lakin mənim dinləyicim lap başlanğıcdan uğursuzluğa düçar olmuşdu. Suçəkən işbaz öz kobudluğu, yolagetməzliyi, kinliliyi ilə qürrələnən xoşagəlməz adamlardan idi.

O, stolun arxasında ağzının küncünə itələnmiş böyük siqar ilə əyləşir və Zizel hər dəfə qapını açan kimi nərildəyirdi: "Mənə bu gün heç nə lazım deyil. Özünüzün və mənim vaxtımı boş-boşuna sərf etməyin! Çıxın gedin!"

Lakin bir dəfə Zizel başqa taktika, öz qarşısında qapını geniş açan, ona dost qazandıran və çoxlu sifariş çatdıran taktika tətbiq elədi.

Zizelin firması Lonq-Aylend adasında Kvin Villicdə yerləşən bir ticarət tikilisini almaq barədə danışıqlar aparırdı. Suçəkən işbaz həmin rayonu yaxşı tanıyırdı, çünki orada iri işlər görürdü. Bu dəfə cənab Zizel onun yanına gəldi və dedi: "Cənab K., bu gün mən gəlməmişəm ki, bizdən nə isə almağı sizə təklif edim. Mən sizdən, əgər etiraz etmirsinizsə, mənə bir qulluq göstərməyinizi xahiş etmək istəyirəm. Siz öz vaxtınızın bir-iki dəqiqəsini mənə ayıra bilməzdinizmi?"

"Hə də, yaxşı, – deyə suçəkən işbaz siqarı ağzının o biri küncünə itələyərək səsləndi, – döşəyin görək sizdə olanı".

"Bizim firma Kvin Villicdə filial açmağa hazırlaşır, – deyə cənab Zizel bildirdi, – siz isə həmin rayonu hamıdan yaxşı tanıyırsınız. Buna görə də gəldim ki, sizdən bununla bağlı nə düşündüyünüzü soruşam. Bu, ağlabatan addımdır, yoxsa yox".

Situasiya tamamilə başqa idi. Həmin suçəkən işbaz illər uzunu idi ki, ticarət agentlərinin üstünə nərildəyə-nərildəyə, onları kabinetindən qova-qova öz üstünlüyü hissindən həzz alırdı. Lakin burada ticarət agenti özü ondan məsləhət istəyirdi.

"Əyləşin", – deyə suçəkən işbaz stulu çəkərək təklif etdi. Və o, Kvin Villicdə bazarın xüsusiyyətləri və üstünlükləri barədə bütöv bir saat ərzində danışdı. O, ticarət tikilisinin yerini yalnız bəyənmədi, həm də əziyyətə qatlaşıb tikilinin alınması, təchizatın təşkil olunması və filialın açılması üçün hərəkətlər kursunu ümumi cizgilərdə başa da saldı. İri topdansatış firmasına işi necə aparmaq lazım olduğunu məsləhət edəndə o özünü iri persona kimi hiss edirdi. Dostcanlı oldu, cənab Zizelə özünün üzləşdiyi məişət çətinlikləri barədə danışdı.

"Mən axşam onun yanından getdiyim vaxt – deyə cənab Zizel danışırdı, – oranı yalnız cibimdə avadanlıq üçün iri sifarişlə tərk etmirdim, həm də sanballı işgüzar əməkdaşlığın zəminini qoymuşdum.

Mən indi bu, əvvəllər mənim üstümə yalnız nərildəyən və mırıldayan oğlanla qolf oynayıram. Onun mənə münasibətində dəyişiklik mənə xırda bir qulluq göstərməsini xahiş etməyimlə əmələ gəldi, bununla da onda özünün əhəmiyyət kəsb etməsi hissini meydana çıxardım".

Ken Deykin bir məktubunu da nəzərdən keçirək və onun "mənə qulluq göstərin" psixoloji fəndini necə məharətlə tətbiq etdiyini qeyd edək. Cənab Deyk müəyyən informasiyanı göndərmələri xahişi ilə bir neçə il əvvəl biznesmenlərə, podratçılara və memarlara yazdığı məktublara cavab almağa nail ola bilmədiyindən bərk pərişan olmuşdu.

Həmin dövrdə o, ünvanına məktub göndərdiyi adamların bir faizinə qədərindən cavab alırdı. İki faizi o çox yüksək, üçü isə – istisnasız nəticə hesab edirdi. Bəs 10%- i? Hə, 10% -i isə o, möcüzə kimi alqışlayardı. Lakin aşağıda göstərilən məktub, demək olar, 50% cavab doğurdu... Möcüzəvi olandan 5 dəfə çox. Özü də necə cavablar! İki səhifədən ibarət olan məktublar! Dostcasına məsləhətlər və əməkdaşlıq istəyi ilə dolu məktublar.

Budur həmin məktub. Siz görəcəksiniz ki, psixologiyadan – hətta bəzi yerlərində fiziologiyadan da – istifadə etməklə nələrə nail olmaq mümkündür. Məktubun manerası yuxarıda göstərilənlə dəqiqliklə eynidir.

Siz onu oxuyanda sətirarası oxuyun, bu məktubu alan adamın hisslərini təhlil

edin. Bu məktubun möcüzədən beş dəfə çox nəticəyə nəyə görə gətirdiyini

özünüz başa düşməyə çalışın.

“Con Menvill 22 İst. 40-cı strit, Nyu-York, Cənab Con Dou 247. Dou-strit Douvil, Nyu-Cersi.

Əziz cənab Dou!

Mənə xırda bir çətinlikdən çıxmaqda kömək etməzdinizmi?! Təqribən bir il bundan əvvəl mən öz firmamızı inandıra bildim ki, memarların ilk növbədə kataloqa ehtiyacı var və bu, elə bir kataloq olmalıdır ki, burada firmamızın təchiz edə bildiyi tikinti materiallarının hamısı və onların evlərin tikintisi və yenidən qurulmasında necə tətbiq olunduğu təfərrüatlı şəkildə göstərilmiş olsun.

Nəticədə əlavə olunan kataloqun mətni ərsəyə gəldi – bu sahə üzrə yeganə kataloq.

Lakin buraxılan tirajın sayının az olduğu aydınlaşdı və mən bu haqda prezidentə məlumat verəndə o, prezidentlərin hamısı nə deyərdisə, onu da dedi: əgər mən ikinci nəşrin məqsədəmüvafiqliyinin sübutlarını ona təqdim etsəm, buna qarşı etiraz etməyəcəkdir.

Təbii ki, mən kömək üçün sizə müraciət etməyə məcburam və buna görə də sizə, eləcə də ölkənin müxtəlif rayonlarındakı 42 memara bu məsələdə hakim olmağı xahiş etmək cəsarətini üzərimə götürürəm.

Sizin üçün ağır olmasın deyə vərəqin arxasında bir neçə sadə sual göstərirəm. Əgər siz onlara cavab versəniz, zəruri hesab etdiyiniz istənilən qeydləri əlavə etsəniz və zərfə qoyulmuş məktubu poçt qutusuna atsanız, şəxsən mənə minnət etmiş olacaqsınız.

Bunun sizin üzərinizə heç bir öhdəlik qoymadığını qeyd etməyə ehtiyac yoxdur, sizə bunu deməyi təklif edirəm ki, kataloqun nəşrini dayandırmaq lazımdır, yoxsa onu sizin məsləhətlərinizə və təcrübənizə əsaslanan düzəlişlərlə yenidən nəşr etmək?!

Hər halda, sizi əmin edirəm ki, sizin əməkdaşlığınızı çox yüksək qiymətləndirirəm. Sizə təşəkkür edirəm!

Səmimi-qəlbdən sizin Ken Deyk, satış şöbəsinin müdiri”.

Bir xəbərdarlıq etmək istəyirəm. Təcrübəmdən bilirəm ki, bu məktubu oxuyandan sonra bəziləri eyni təcrübəni mexaniki surətdə tətbiq etməyə cəhd edəcək. Onlar məktubu ünvanladıqları adamın insani dəyərlərindən əsl səmimi etirafın yox, mədhiyyəçilik və qeyri-səmimiliyin köməyi ilə istifadə etməyə çalışacaqlar.

Yadda saxlayın ki, biz, özümüzə yüksək qiymət verilməsinin və etiraf olunmağımızın yanğısındayıq və bunlara nail olmaq üçün hər nə olsa edərik. Lakin saxtalığı heç kim istəmir. Mədhiyyə heç kimə lazım deyil.

İzin verin təkrar edim: bu kitabda qələmə alınan prinsiplər yalnız o halda

təsirli olacaqdır ki, onlar saf ürəkdən gəlmiş olsun. Mən bir kisə hoqqa təklif

etmirəm, dediyim isə yeni həyat tərzi haqqındadır.

VI Hissə

AİLƏ HƏYATINIZI XOŞBƏXT ETMƏK ÜÇÜN YEDDİ QAYDA

Birinci fəsil

Ailə həyatınızın məzarını mümkün üsullardan hansı ilə ən tez qazımaq olar

Napoleon Bonapartın qardaşı oğlu Fransa imperatoru III Napoleon yetmiş beş il bundan əvvəl Mariya-Yevgeniya - Avqustina-İqnasiya de Montihoya, qrafinya Tobskaya, dünyanın ən gözəl qadınına vurulmuşdu və onunla evləndi. Onun müşavirləri qeyd edirdilər ki, o, cəmi- cümlətanı sadə bir ispan qrafının qızıdır. Lakin Napoleon cavab vermişdi: "Hə, bəs bundan nə çıxır?" Onun qədd-qaməti, onun gəncliyi, onun məlahəti, onun gözəlliyi Napoleonu ilahi bəxtəvərliklə aşırıb-daşırırdı. Nikahın müqəddəs ocağı indiyə qədər hələ heç vaxt bundan gur alovlanmamışdı.

Lakin əfsuslar olsun ki, müqəddəs ocaq tezliklə titrədi, istilik azaldı və külə çevrildi. Napoleon Yevgeniyanı imperatriçə edə bilərdi, lakin gözəl Fransada bütün hər nə vardısa, heç nə: nə onun sevgisinin gücü, nə onun taxt-tacının qüdrəti Yevgeniyanın ona etdiyi sonsuz hücumlardan saxlaya bilməzdi.

Qısqanclıqdan didilən, şübhələr içində boğulan gəlin onun əmrlərini lağa qoyur, onunla bir yastığa baş qoymağın heç olmasa görüntüsünü də rədd edirdi. O, Napoleon dövlət işləri ilə məşğul olan vaxt onun kabinetinə soxulurdu. O, imperatorun vacib iclaslarını pozurdu. O, ərinin başqa qadınlarla görüşəcəyindən ehtiyat etdiyindən onu tək buraxmırdı.

O, tez-tez öz bacısının yanına qaçıb gəlir, öz ərindən şikayət edir, ağlayır, ondan giley -güzar edir, ona hədə- qorxu gəlirdi. Onun kabinetinə soxularaq ərini söyür və yuyub-sərirdi. Napoleon – bir düjün dəbdəbəli sarayın sahibi, Fransanın imperatoru özü ilə təklikdə qalmağa bir künc tapa bilmirdi.

Və Yevgeniya bütün bunlarla nəyə nail oldu?

Budur cavab. Mən İ.E.Reynqardın "Napoleon və Yevgeniya. İmperiyanın tragikomediyası" adlı çox maraqlı kitabından sitat gətirirəm.

"Və budur, tez- tez olurdu ki, Napoleon gözlərinə qədər endirilmiş yumşaq şlyapada saraydan oğrun -oğrun, böyürdəki balaca qapıdan özünün yaxın adamlarından birinin müşayiəti ilə çıxır və hansısa bir gözəl, həqiqətən də, onu gözləyən xanımın yanına yollanır, ya da imperatorların yalnız nağıllarda rastlaşdıqları yerlərin yanından keçə-keçə küçələrdə veyllənir və həyata keçməyən arzuların havası ilə nəfəs alırdı".

Yevgeniyanın hücumları bax buna gətirdi. Doğrudur, o, Fransanın taxt-tacında əyləşmişdi. Doğrudur, o, dünyanın ən gözəl qadını idi. Lakin bəhanə və məzəmmətlərin zəhərli buxarları arasında canlı adamlarda sevgini nə krallıq, nə də gözəllik qoruyub saxlaya bilər. Yevgeniya səsini qaldıra və gileylənə bilərdi: "Hər şeydən bərk qorxduğum nə vardısa, mənim üstümə uçub töküldü". Yevgeniyanın üstünə uçub töküldü? O, bunu öz üstünə qısqanclığı və bəhanələri ilə uçurub tökdü.

Sevgini dağıtmaq üçün iblislərin nə vaxtsa fikirləşib tapdıqları cəhənnəm ixtiralarından ən məhvediciləri – qınamaq və məzəmmət etməkdir. Onlar səhvsiz

təsir edir, kral gürzəsinin sancması kimi, onlar da həmişə məhv edir, həmişə öldürür.

Qraf Lev Tolstoyun həyat yoldaşı bunu başa düşəndə artıq çox gec idi. Ölümündən qabaq o, qızlarına etiraf etdi: "Sizin atanızın ölümündə günahkar mənəm". Qızları cavab vermirdilər. İkisi də ağlayırdı. Onlar bilirdilər ki, anaları həqiqəti deyir. Onlar bilirdilər ki, atalarını o, öz əbədi şikayətləri, daimi tənqidi, sonsuz bəhanələriylə öldürüb.

Ancaq bütün dəlillər deməyə əsas verir ki, qraf Tolstoy və onun həyat yoldaşı xoşbəxt olmalı idilər.

O, bütün dövrlərin məşhur yazıçılarından idi. Onun iki şedevri: "Hərb və sülh" və "Anna Karenina" əsərləri dünyanın ədəbiyyat xəzinəsində həmişə parlayacaqdır.

Tolstoy o qədər məşhur idi ki, onun pərəstişkarları gündüz və gecə onun ardınca düşürdülər və onun hər bir sözünü stenoqraflaşdırırdılar. Hətta o deyəndə: "Gedim bir yatım", onun sözləri yazılırdı. İndi rus hökuməti onun yazdığı hər bir cümləni çap etdirir və onun əsərlərinin toplusu yüz cild təşkil edir. Şöhrətdən başqa, Tolstoyun və onun həyat yoldaşının var-dövləti, yüksək sosial mövqeyi, uşaqları var idi. Heç bir nikah bu cür aydın, buludsuz səma altında çiçəklənməmişdi. Başlanğıcda onların xoşbəxtliyinin kamil olduğu təsiri bağışlanırdı, bəxtəvərlik həddən artıq böyük idi və uzun müddət davam edəcəyi güman olunurdu. Onlar birlikdə diz çökür və Tanrıya dua edirdilər ki, bu xoşbəxtlik ömürlərinin sonuna qədər tükənməsin.

Sonra heyrətli bir şey baş verdi. Tolstoy tədricən dəyişdi. O, tamamilə başqa bir adam oldu. O, yazdığı kitablara görə xəcalət çəkməyə başladı və həmin vaxtdan etibarən öz həyatını sülhə, müharibələrin dayandırılmasına və yoxsulluğun məhv edilməsinə çağıran məqalələrin yazılmasına həsr etdi.

O, cavanlığında bir dəfə necə olmuşdusa, təsəvvür oluna biləcək istənilən cinayəti, hətta qətl törətdiyini də etiraf edərək İsa Məsihin təliminin ardınca getməyə çalışdı.

O, öz torpaqlarının hamısını paylamışdı və yoxsul adam kimi yaşayırdı. O, əkin sahəsində işləyir, şumlayır, biçirdi. O, öz çəkmələrini təmir edir, öz otağını süpürür, taxta qabdan yemək yeyir və öz düşmənlərini sevməyə çalışırdı.

Lev Tolstoyun həyatı faciəyə çevrildi və bu faciənin səbəbi onun evlənməsi oldu. Onun həyat yoldaşı Tolstoyun nifrət etdiyi dəbdəbəni sevirdi. O, şöhrət və alqışların yanğısını çəkirdi, Tolstoy üçün isə bütün bunlar heç bir əhəmiyyət kəsb etməyən şeylər idi. O, pul və zinət əşyaları arzulayırdı, Tolstoy isə inanırdı ki, var-dövlət və şəxsi mülkiyyət – günahdır. O, Tolstoyun öz müəlliflik hüquqlarından təmənnasız olaraq imtina etmək istədiyinə görə uzun illər ərzində qışqır-bağır salır, Tolstoya gün verib işıq vermir, onu boğaza yığırdı. O, Tolstoyun öz kitabları müqabilində ala biləcəyi pulları tələb edirdi.

Tolstoy ona etiraz edəndə o, isterikalar qurur, ağzına içərisində tiryək olan şüşə qab tutaraq döşəmədə yuvarlanır və and içirdi ki, özünü öldürəcək, quyuya atacaqdır.

Onların həyatında, mənə belə gəlir ki, tarixdə ən patetik olan səhnələr baş verirdi. Artıq dediyim kimi, öz ailə həyatlarının başlanğıcında onlar deyilməz

qədər xoşbəxt idilər, lakin indi, qırx səkkiz il ötəndən sonra Tolstoy ona çətinliklə dözə bilirdi. Hərdən gecələr onun qoca, dərddən əldən düşmüş, sevgi həsrətini çəkən arvadı gəlir, diz çökür və ərindən əlli il qabaq öz gündəliyində onun haqqında yazdığı o məftunedici sevgi sözlərini bərkdən oxumağı xahiş edirdi. Və o həmin, həmişəlik ötüb gedən, xoşbəxt, gözəl günlər haqqında oxuyanda hər ikisi ağlayırdı. Həyatın gerçəkliyi romantik arzulardan necə də kəskin fərqlənirdi.

Əvvəl-axır, 88 yaşında Tolstoyun öz evliliyinin, öz ailə həyatının faciəvi bədbəxtliyinə dözmək halı qalmadı və 1910-cu ilin qarlı oktyabr gecəsində öz həyat yoldaşından soyuğun və zülmətin ağuşuna, hara getdiyini özü də bilməyərək qaçdı.

On bir gün keçəndən sonra o, balaca dəmiryol stansiyasında vəfat etdi. Ölümündən əvvəl tələb edirdi ki, həyat yoldaşını onun yanına buraxmasınlar. Qrafinya Tolstoyun öz hücumları, zarıltıları və isterikalarına görə ödədiyi qiymət bu oldu.

Oxucu deyə bilər ki, onun şikayət etmək üçün kifayət qədər bəhanəsi var idi. Tutaq ki, amma məsələ bunda deyil. Sual bundan ibarətdir ki, onun dığdığıları və giley-güzarı kömək etdimi, yoxsa, əksinə, vəziyyəti sonsuz qədər pisləşdirdi?

“Düşünürəm ki, mən qeyri-normal idim” – onun həddindən gec dediyi sözlər budur.

Avraam Linkolnun da həyatının faciəsi onun evlənməsi idi. Diqqət yetirin, onun qətlə yetirilməsi yox, onun evlənməsi. But ona atəş açanda Linkoln hiss etmədi ki, onu öldürdülər. Lakin 23 il ərzində o, demək olar, hər gün onun həmkarı Qrendonun “uğursuz nikahın çox acı meyvəsi” kimi qələmə aldığının barını yığırdı. Uğursuz nikah? Belədir, əgər yumşaq desək.

Çünki xanım Linkoln, demək olar, əsrin dörddəbiri ərzində onu bezdirir və həyatını zəhərləyirdi.

O, həmişə şikayətlənir, ərini tənqid edirdi. Ərində heç nə düzgün deyildi. O donqarlanır, yöndəmsiz gəzirdi. Yeriyəndə ayaqlarını hindular kimi qaldırır və qoyurdu. Xanım Linkoln şikayət edirdi ki, onun addımları elastik deyil, onun hərəkətlərində şuxluq yoxdur. Onun yerişini lağa qoyur, ondan tələb edirdi ki, Lensinqtonda xanım Mentelin pansionunda özünə öyrətdikləri kimi, ayaq barmaqlarını aşağı salaraq gəzsin.

Linkolnun iri qulaqlarının necə şəkləndiyi onun xoşuna gəlmirdi. O, Linkolnu hətta burnunun kifayət qədər düz olmadığına, alt dodağının qabağa çox çıxdığına, əl və ayaqlarının həddən böyük, başının həddən balaca olduğuna görə də tənbeh edirdi.

Avraam Linkoln və Meri Todd Linkoln bütün hər şeydə bir-biri ilə ziddiyyət təşkil edirdilər: tərbiyədə, nəsil-nəcabətlərində, xarakterlərində, zövqlərində, zəka genişliyində. Onlar bir-birilərini daim qıcıqlandırırdılar...

“Xanım Linkolnun hündür, cingiltili səsi, – deyə mərhum senator, Linkolnun ən nüfuzlu bioqrafı Albert D.Beneric yazırdı, – küçənin o biri tərəfində eşidilirdi. Onun aramsız hiddət doğuran püskürtülərini isə qonşuların hamısı eşidirdi. Onun qəzəbi yalnız sözlərlə ifadə olunmurdu. Çoxları danışırdı ki, onun söyüşləri fasiləsiz biabırçı hərəkətlərlə müşayiət olunurdu və bu, həqiqətə uyğundur”.

Abraham Lincoln (1809.02.12 – 1865.04.15)

Toylarından bir müddət sonra cənab Linkoln ilə xanımı səhər yeməyi yeyirmişlər. Linkoln nə iləsə arvadının hiddətini doğurur. Nə ilə, indi bunu heç kim xatırlamır, lakin qəzəblənmiş xanım Linkoln qaynar qəhvə fincanını qapır və onu ərinin sifətinə vızıldadır. Özü də bunu başqa adamların yanında edir.

Heç nə deməyərək Linkoln alçaldılmış vəziyyətdə və susqun halda oturub qalır, xanım Erli nəm dəsmalla ona yaxınlaşır və üzünü və pal-paltarını silir.

Xanım Linkolnun qısqanclığı o qədər axmaqcasına, o qədər quduzcasına və o qədər ağlasığmaz idi ki, hətta üstündən 75 il keçəndən sonra da onun camaatın qarşısında çıxardığı biabırçı səhnələr barədə oxuyanda adam hiddətindən boğulur. Əvvəl -axır xanım Linkoln dəli oldu. Və ola bilsin ki, onun haqqında demək mümkün olan ən mərhəmətli nə varsa, bu, başlanmaq üzrə olan ruhi xəstəliyin, çox güman, onun xarakterini dəyişməsidir.

Bu hücumlar, danlaqlar, hiddət püskürtüləri Linkolnu dəyişdimi? Bir münasibətdə hə. Sözsüz ki, bu, onun xanım Linkolna münasibətini dəyişdi. Bunlar onu özünün uğursuz evliliyinin peşmançılığını çəkməyə və arvadından imkan daxilində uzaq olmağa məcbur etdi.

Sprinqfild şəhərində on iki nəfər vəkil var idi və şəhərdə onlara iş çatışmırdı. Buna görə də onlar, adətən, atla ətraf kəndlərə gedir, hakim Devid Devisin keçirdiyi səyyar məhkəmə sessiyalarında iştirak edirdilər. Beləcə, onlar bütün Sprinqfild məhkəmə dairəsində işləri aparırdılar.

Vəkillərin hamısı işlərini elə qururdu ki, şənbə günləri Sprinqfildə qayıdır və uik-endi öz ailələri ilə birlikdə keçirirdilər. Lakin Linkoln bunu etmirdi. O, evə qayıtmağa qorxurdu və yazda üç ayı, ardınca isə üç ay da payızda şəhərin ətraflarında keçirir, Sprinqfildə yaxınlaşmırdı.

İlbəil bu cür davam edirdi. Kənd mehmanxanalarında yaşamaq şəraiti iyrənc idi, lakin, buna baxmayaraq, o, bunu xanım Linkolnun daimi partlamaları və oyunlarının baş verdiyi öz ailə ocağından üstün tuturdu.

Xanım Linkoln, imperatriçə Yevgeniya və qrafinya Tolstoy öz hücumları və dığdığıları ilə bax belə nəticələrə nail olmuşdular. Onlar öz həyatlarına faciədən başqa heç nə gətirmədilər. Hər şeydən çox, bəsləyib yetişdirdiklərini məhv etdilər onlar.

Beləliklə, xoşbəxt ailə həyatını qoruyub saxlamaq üçün birinci
qayda: Heç bir halda bəhanə axtarmayın!!!
İkinci fəsil
Sevin və yaşamağa mane olmayın

“Mən həyatımda bir çox axmaqlıqlar törədə bilərdim, – deyirdi Dizraeli, – amma sevib evlənməyə heç vaxt hazırlaşmamışam”.

O da sevib evlənmədi. O, 35 yaşına qədər subay qaldı. Və onda o, bunu bir varlı dul qadına təklif etdi. Ondan 15 yaş böyük olan dul qadına.

Qadın bilirdi ki, Dizraeli onu sevmir, bilirdi ki, Dizraeli onunla puluna görə evlənir.

Buna görə də bir şərt qoydu: onun xarakteri ilə tanış olmağa imkan vermək üçün ondan bir il gözləməsini xahiş etdi. Və vədə çatanda ona ərə getdi.

Meri Enn 30 il ərzində Dizraeli üçün yaşadı, yalnız onun üçün. Hətta

varidatını da yalnız bunun Dizraelinin həyatını yüngülləşdirdiyinə görə

qiymətləndirirdi. Və o, Dizraelinin qəhrəmanı oldu. Dizraeli qraf tacını Meri Enn

vəfat edəndən sonra almışdı, lakin o hələ İcmalar Palatasının üzvü olanda kraliça Viktoriyanı Meri Ennə zadəgan titulu verməyə inandıra bilmişdi. Və 1868-ci ildə Meri Enn vikontessa Bikonsfild oldu.

Meri Enn bəzən cəmiyyət qarşısında axmaq və yüngüldüşüncəli təsir bağışlasa da, Dizraeli onu tənqid etmirdi. O, bir kəlmə də olsun danlaq sözü işlətmirdi və əgər kimsə qadını lağa qoymağa cürət edərdisə, Dizraeli hiddətlə onun müdafiəsinə atılırdı.

Dizraeli heç vaxt gizlətməzdi ki, Meri Enn onun üçün dünyada hər şeydən qiymətlidir. Nəticəsi? "Onun mənə göstərdiyi münasibət sayəsində, – deyirdi Meri Enn, – mənim həyatım özü ilə yalnız aramsız xoşbəxtlik lenti təcəssüm etdirirdi".

Bəzən elə olurdu ki, onlar öz aralarında zarafat edirdilər:

"Bilirsən, mən necə olmasa da, sənin yalnız pullarına görə evlənmişəm", – deyirdi Dizraeli. Və Meri Enn gülümsəyərək cavab verirdi: "Hə, ancaq sən əgər bunu yenə də etməli olsaydın, sən mənimlə sevgi-məhəbbətə görə evlənərdin, doğru deyilmi?"

Və o etiraf edirdi ki, bu, həqiqətən də, elədir.

Henri Ceyn dediyi kimi: "İnsanlarla ünsiyyətdə mənimsəmək zəruri olan birinci şey – bu, onlara öz ləzzətləri üçün yaşamağa mane olmamaqdır, çünki onlar buna adət ediblər, əlbəttə, əgər həmin adətlər sizin vərdişlərinizlə həddindən artıq kəskin ziddiyyətə girmirsə".

Bu, o qədər vacibdir ki, Henri Ceynin dediklərini təkrar etmək istəyirəm:

"İnsanlarla ünsiyyətdə mənimsəmək zəruri olan birinci şey – bu, onlara öz ləzzətləri üçün yaşamağa mane olmamaqdır, çünki onlar buna adət ediblər, əlbəttə, əgər həmin adətlər sizin vərdişlərinizlə həddindən artıq kəskin ziddiyyətə girmirsə".

Yaxud Liland Forster Vudun yazdığı "Ailədə tərbiyə" kitabında qeyd etdiyi kimi: "Nikahda uğur üçün uyğun partnyor tapasan, həm də gərək özün uyğun partnyor olasan".

Buna görə də əgər xoşbəxt ailə həyatı istəsəniz, 2-ci qaydanı tətbiq edin: Öz partnyorunuzun başqa cür olmasına çalışmayın.

Üçüncü fəsil

Belə hərəkət edin və siz
Renoya gedən qatarların
hərəkət cədvəlinə nifrət edəcəksiniz

Dizraelinin ictimai həyatda əsas rəqibi dahi Qladston idi. Britaniya imperiyasında mübahisəli bir şey belə yox idi ki, ona münasibətdə onların baxışları bir-birindən ayrılmış olmasın. Lakin bir şeydə onlar eyni idilər: hər ikisi uzun xoşbəxt ailə həyatı yaşamışdılar; Uilyam və Ketrin Qladston birlikdə 59 il yaşadılar. Sadiqlik və inam çələngi ilə əhatə olunmuş, demək olar, altı onillik.

Bunu özümə təsəvvür etmək mənə xoşdur ki, ən görkəmli ingilis baş nazirlərindən biri olan Qladston arvadını qucaqlayaraq, onunla kaminin qabağına döşənmiş xalçanın üstündə rəqs edə- edə zümzümə edir:

"Cır-cındır içində ər və çirkin həyat yoldaşı,
Bütün ömrümüzü rəqs və bikarçılıqla keçirəcəyik birlikdə".

Parlamentdə təhlükəli rəqib olan Qladston öz evində heç vaxt heç kimi mühakimə etməzdi. O, sübh vaxtı səhər yeməyinə düşəndə və öz ailəsinin qalan üzvlərinin hələ yatdığını görəndə öz gileyini çox yumşaq şəkildə ifadə edirdi. O, səsini azacıq qaldırırdı və evi "İngiltərədə bir nəfər səhər yeməyini tənhalıqda gözləyir" mahnısının sədaları bürüyürdü. Başqalarına münasibətdə diqqətli, diplomatik Qladston öz evində tənqid etməklə məşğul olmağı özünə heç vaxt rəva görməzdi.

Möhtəşəm Yekaterina da eynilə bu cür hərəkət edirdi. Yekaterina nə vaxtsa mövcud olan ən geniş imperiyanı idarə edirdi. Milyonlarla təbəəsinin həyatı və ölümü onun hökmündən asılı idi. Siyasətdə o, tez-tez qəddar olurdu, mənasız müharibələr başlayırdı, özünün onlarla düşməninə edam hökmü çıxarırdı, lakin əgər aşpaz əti yandırardısa, heç nə deməzdi. O gülümsəyər və o qədər şikayətsiz yeyərdi ki, bu, bir çox amerikalı ərə ibrət üçün gözəl nümunə ola bilərdi.

Doroti Diks – bədbəxt nikahların səbəbləri məsələsində Amerikada ən yüksək nüfuz sahibi bildirir ki, bütün nikahların 50%-i bu cürdür. O bildirir ki, belə çox sayda kitab arzularının Reno qayalarına çırpılıb dağılmasının səbəblərindən biri – tənqid, bəhrəsiz tənqid, ürəkləri dağıdan tənqiddir".

Buna görə də, əgər siz xoşbəxt ailə həyatınızı qoruyub saxlamaq istəyirsinizsə, 3-cü qaydaya riayət edin:

Tənqid etməyin!

Dördüncü fəsil

Hər kəsi xoşbəxt etməyin

sürətli üsulu

"Kişilərin əksəriyyəti evlənməyə hazırlaşarkən, – deyə Ailə Münasibətləri İnstitutunun direktoru Pol Poupnou bildirir, – həmfikir yox, cazibəli, onun heysiyyətini həvəslə mədh edən və öz üstünlüklərini hiss etməyə ona imkan verən qadın axtarır".

Belə də ola bilər ki, rəhbər vəzifə tutan qadını lençə dəvət etmiş olsunlar. Lakin əgər o, stolun arxasında özünün "Müasir fəlsəfənin əsas cərəyanları haqqında" universitet kursunun qartımış qalıqlarını döşəməyə başlayacaqsa və üstəlik də öz pulunu özünün verəcəyində təkid edəcəksə, onda əmin edirəm ki, nəticə bir olacaq: sonra o artıq təklikdə səhər yeməyi yeməli olacaqdır.

Vacibdir ki, kişi qadının yaxşı görünmək və yaxşı geyinmək səylərini lazımınca qiymətləndirmiş olsun. Kişilər bunu həmişə unudurlar. Əgər onlar geyimin qadını nə qədər dərindən maraqlandırdığını, ümumiyyətlə, bilirlərsə. Belə ki, əgər kişi və qadın şam yeməyində başqa bir cütlüyü görürlərsə, qadın onlara rast gələn kişiyə nadir hallarda baxır. O, adətən, o biri qadının necə geyindiyinə göz gəzdirir.

Qəzetlərdən kəsib saxladıqlarımın arasında bir əhvalat vardır. Mən bilirdim ki, bu əhvalat, əslində, heç vaxt olmayıb. Lakin o, həqiqəti aşkar edir və buna görə də mən onu burada diqqətinizə çatdıracağam.

Həmin axmaq əhvalata görə bir kəndli qadın ağır iş gününün sonunda ərinin qabağına stolun üstünə bir qucaq saman qoyur. Və çaşqınlıq içində olan əri onun dəli olub- olmadığını soruşanda cavab verir: "Mən nə biləydim ki, sən bunu görəcəksən? Artıq iyirmi ildir ki, mən səni yedizdirirəm və indiyə qədər səndən bir dəfə də olsun eşitməmişəm ki, yediyin saman deyil".

Beləliklə, əgər siz xoşbəxt ailə həyatınızı qoruyub saxlamaq istəyirsinizsə, ən vacib qaydalardan birində deyilir:

Səmimi-qəlbdən minnətdar olun!

Beşinci fəsil

Onlar qadın üçün elə
böyük əhəmiyyət kəsb edir ki

Güllər hələ qədim vaxtlardan sevgi-məhəbbətin dili olub. Onların qiyməti baha deyil, ələlxüsus da mövsüm çağında. Çox vaxt onu hər tində satırlar. Lakin kişilərin əksəriyyətinin evə nadir hallarda nərgiz buketi gətirdiklərinə baxsaq, belə başa düşmək olar ki, onlar orxideyalar kimi bahalıdır, yaxud onlar edelveyslər kimi çətin tapılır.

Həyat yoldaşınıza bir neçə gül gətirmək üçün onun xəstəxanaya düşməsini gözləmək nəyə lazım? Bir neçə qızılgülü ona niyə də sabah axşam gətirməyəsiniz? Siz eksperimentləri sevirsiniz? Cəhd edin. Baxaq görək nə alınacaq.

Qadınlar doğum günlərinə və digər ildönümlərinə çox böyük əhəmiyyət verirlər. Niyə? Bu, əbədiyyətə qədər qadın sirlərindən biri kimi qalacaqdır. Sıravi kişi bir çox əlamətdar tarixləri yadda saxlamadan ömrünü pis-yaxşı keçə bilər, lakin bir neçə tamamilə zəruri olan günlər vardır: 1442-ci il (Kolumbun Amerikanı kəşf etdiyi il), 1776 -cı il (Amerika Birləşmiş Ştatlarının dövlət müstəqilliyinin elan edildiyi il), həyat yoldaşının doğulduğu il, öz toyunun ili və günü. Bərkə düşəndə ilk iki tarixsiz də ötüşmək olar, ancaq axırıncı iki tarixi bilmədən keçinmək qeyri-mümkündür.

Boşanma ilə bağlı 40000 məhkəmə işinə baxmış və 2000 ailə cütlüyünü barışdıra bilmiş Çikaqodan olan hakim Cozef Sabbat deyir:

“Ailə faciələrinin əksəriyyətinin kökündə gündəlik həyatın xırda məsələləri durur. Ər işə gedəndə əl yellədərək sağollaşmaq kimi adi bir şey bir çox boşanmaların qarşısını ala bilərdi”.

Bu gündəlik diqqət əlamətlərinin əhəmiyyətini kişilərin bir çoxu düzgün qiymətləndirmir.

Əvvəl-axır – nikah adiləşmiş epizodlar sırasıdır. Və buna lazımınca diqqət yetirməyən ailə cütlüyünün vay halına. Edna Sen Vinsent Mille bunun məğzini iki sətirdə bildirmişdir:

“Günlərimi qaraldan sevginin getməsi deyil

, Onun boş şeylərə görə getməsidir”.

Beləliklə, əgər siz xoşbəxt ailə həyatınızı qoruyub saxlamaq istəyirsinizsə, 5-ci qaydanı tətbiq edin:

Azacıq diqqət

göstərin! Altıncı fəsil

Əgər siz xoşbəxt olmaq istəyirsinizsə, buna saymazyana yanaşmayın Ən

böyük natiqlərdən biri Uolter Demorş prezidentliyə iki dəfə namizəd olmuş Ceyms C.Bleykin qızı ilə evlənib. Onlar çox illər bundan əvvəl Endrü Karneginin evində, Şotlandiyada görüşmüşdülər və o vaxtdan istisnasız olaraq xoşbəxt yaşayırlar.

Sirri nədədir?

“Partnyoru seçəndən sonra vacibliyinə görə növbəti yerdə, – deyir xanım Demorş, – nikaha daxil olandan sonra nəzakətli olmağın durduğunu hesab edərdim. Cavan həyat yoldaşları öz ərlərinə münasibətdə kənar şəxslərə olduğu kimi nəzakətli olaydılar!

Deyingən dildən istənilən kişi qaçardı.

Kobudluq – bu, sevgini gəmirən xərçəngdir. Bunu hər kəs bilir, bununla belə, yaxşı məlumdur ki, biz yadlarla öz qohumlarımızla olduğundan qat-qat çox nəzakətli oluruq.

Nə qədər qəribə olsa da, bizə alçaq sözlər deyən yeganə adamlar – bizim öz ailəmizin üzvləridir”.

Nəzakət ailə həyatı üçün mühərrikə yağ lazım olan qədər vacibdir.

Alıcıya artıq-əskik söz deməyi özünə rəva görməyən bir çox adam öz həyat yoldaşının üstünə heç düşünüb-daşınmadan çımxırır. Axı onların şəxsi xoşbəxtlikləri üçün evlilik biznesdən qat-qat həyati əhəmiyyət kəsb edir. Kişinin ailə ocağının qorunub saxlanması üçün qadın qədər niyə səy göstərmədiyini heç bir adam başa düşə bilməz.

Hər bir kişi bilir ki, nəvazişlə o, öz arvadından istədiyi hər şeyə nail ola bilər və bunun müqabilində qadın heç nə tələb etməz. Kişi bunu da bilir ki, qadının ev təsərrüfatını necə yaxşı idarə etdiyi və ona necə yaxşı kömək etməsi ilə bağlı bir neçə ucuz kompliment demiş olsa, qadın hər sentə qənaət edər. Hər bir kişi bilir ki, o, arvadına keçənilki paltarda necə yaxşı göründüyünü və həmin paltarın ona necə yaraşdığını demiş olsa, onda həyat yoldaşı həmin paltarı Parisin ən son dəbli paltarına belə dəyişməz.

Beləliklə, əgər siz xoşbəxt ailə həyatınızı qoruyub saxlamaq istəyirsinizsə, 6-cı qaydadan istifadə edin:

Nəzakətli olun!

Yeddinci fəsil

Nikah həyatında cahil olmayın

Sosial Gigiyena Bürosunun baş katibi Ketrin Bimenq Devis bir dəfə min nəfər ərdə olan qadını bir sıra intim suallara açıq cavab verməyə inandıraraq anket sorğusu keçirmişdi. Doktor Devis min nəfər ərdə olan qadının cavabını oxuduqdan sonra tərəddüd etmədən bildirmişdi ki, onun əmin olduğu kimi, ABŞ-da boşanmaların əsas səbəblərindən biri fiziki uyğunsuzluqdur.

Doktor Pol Popnou ailə həyatı üzrə ən nüfuzlu amerikalı mütəxəssislərdən biridir. O, Ailə Münasibətləri İnstitutunun başçısı olaraq minlərlə nikah ilə bağlı minlərlə cavabı nəzərdən keçirir. O hesab edir ki, nikahda uğursuzluqlar aşağıda göstərilən dörd səbəbdən birinə görə baş verir. O, həmin səbəbləri bax bu ardıcıllıqla sadalayır:

1. Seksual uyuşmazlıq.
2. Asudə vaxtı necə keçirməklə bağlı fikir ayrılıqları.
3. Maliyyə çətinlikləri.
4. Əqli, fiziki, yaxud emosional qeyri-normallıqlar.

Diqqət yetirin ki, birinci yerdə seks durur. Və nə qədər qəribə olsa da, pul çətinlikləri yalnız üçüncü yerdədir.

Boşanmaların öyrənilməsi üzrə nüfuzlu mütəxəssislərin hamısı bununla

razılaşır ki, seksual uyğunluq mütləq şəkildə zəruridir. Baxın, bir neçə il əvvəl

hakim – ailə işləri üzrə məhkəmənin hakimi Hoffman nə bildirmişdir: “On boşanmadan doqquzu seksual çətinliklərdən meydana çıxmışdır”.

“Seks, – deyir doktor Batterfild, – ailə həyatında qane edilən tələbatlardan yalnız biridir, lakin əgər seksual münasibətlər qaydasında deyilsə, qalan heç nə qaydasında olmayacaqdır”. Sentimental gizlinlik ailə həyatının bütün aspektlərinin obyektiv və qərəzsiz müzakirə etmək bacarığı ilə əvəz olunmalıdır. Və bu bacarığa yiyələnmək üçün biliklə, yaxud zövqlə yazılmış kitabın köməyindən yaxşı üsul yoxdur.

Əldə etmək mümkün olan kitablar arasında geniş publika üçün ən məqsədəuyğun olanlar, mənə belə gəlir ki, aşağıdakı üç kitabdır:

“Nikahda seksual texnika”, müəllif Maks Eksner və b.

“Nikahda seksual amil”, müəllif Elen Bayt.

“Nikahın seksual tərəfi”, müəllif İzabella İ.Nyuton.

Beləliklə, ailə həyatınızı daha xoşbəxt etmək üçün qayda 7-ni tətbiq edin: Nikahın seksual tərəfindən bəhs edən yaxşı bir kitab oxuyun.

Xülasə

Öz ailə həyatınızı daha xoşbəxt etmək üçün yeddi qayda: Qayda 1. Heç bir halda bəhanə axtarmayın!!!

Qayda 2. Öz partnyorunuzun başqa cür olmasına çalışmayın.

Qayda 3. Tənqid etməyin.

Qayda 4. Səmimi-qəlbdən minnətdar olun.

Qayda 5. Azacıq diqqət göstərin.

Qayda 6. Nəzakətli olun.

Qayda 7. Nikahın seksual tərəfindən bəhs edən yaxşı bir kitab oxuyun. Ərlər üçün

“Ameriken meqezin” jurnalının 1938-ci il buraxılışında Emmeta Krozyenin “Nikahlar nəyə görə baş tutmur?” məqaləsi dərc edilmişdi. Biz həmin məqalədəki sualların siyahısını bu kitabın oxucularına da təqdim edirik.

1. Öz həyat yoldaşınıza pərəstiş edirsinizmi, bəzən ona gül təqdim edirsinizmi və bununla bahəm, diqqət, nəvaziş göstərirsinizmi?

2. Həyat yoldaşınızı başqalarının yanında tənqid etməyin – siz bu qaydaya həmişə riayət edirsinizmi?

3. Siz həyat yoldaşınıza ev təsərrüfatının idarə olunması üçün olan vəsaitdən başqa, onun tam həcmdə özünə xərcləyə biləcəyi pulu verirsinizmi?

4. Öz asudə vaxtınızın heç olmasa yarısını öz həyat yoldaşınızla ke-çirirsinizmi?

5. Siz öz tərəfinizdən qısqanclıq gileyləri etmədən həyat yoldaşınıza başqa kişilərlə rəqs etməyə, yaxud onlardan dostluq diqqəti qəbul etməyə icazə - verirsinizmi?

6. Onu tərifləmək və öz heyranlığınızı ifadə etmək üçün yerinə düşən hallardan istifadə edirsinizmi?

Həyat yoldaşları üçün

1. Siz öz ərinizə onun xidməti işlərində tam azadlıq verirsinizmi, onun həmkarlarını tənqid etməkdən özünüzü saxlayırsınızmı və s.?

2. Siz ev ocağını maraqlı və cəlbedici etmək üçün səy göstərirsinizmi? 3. Siz nahar menyusunu dəyişirsinizmi?

4. Siz ərinizin işləri ilə bağlı o qədər təfərrüatlı təsəvvürə maliksinizmi ki, bunu onunla fayda gətirəcək şəkildə edəsiniz?

5. Siz ərinizi yol verdiyi səhvlərə görə tənqid etmədən pul çətinliklərini mərdliklə və mısmırıqsız qarşılaya bilirsinizmi?

6. Siz ərinizin sevdiyi və ya sevmədiyi geyimlərə, rənglərə və stilə diqqət yetirirsinizmi?

7. Ərinizin boş vaxtlarını bölüşmək üçün onun sevdiyi oyunları öyrənmək əziyyətinə qatlaşmağı özünüzə rəva görürsünüzmü?

8. Ərinizin intellektual maraqlarını bölüşmək üçün xəbərləri, yeni kitabları,

yeni ideyaları izləyirsinizmi?

KÜTLƏVİ NİTQLƏRDƏ ÖZÜNƏ İNAMI NECƏ YARATMALI VƏ İNSANLARA NECƏ TƏSİR ETMƏLİ

Birinci fəsil

Özündə cəsarət və inam hissini necə inkişaf etdirməli

1912-ci ildən beş yüz min nəfərdən çox kişi və qadın mənim metodumun tətbiq olunduğu natiqlik sənəti kurslarının dinləyicisi olub. Onlardan çoxu bu fənni nə üçün öyrənməyə başladıqlarını və məşğələlərin nəticəsində nəyə nail olmaq istədiklərini yazılı formada bildirib. Hər kəs fikirlərini, aydın məsələdir ki, özünə xas olan şəkildə qələmə alır; lakin məktub müəlliflərinin böyük əksəriy-yətinin can atdığı, duyduğu əsas tələbat heyrətamiz surətdə üst -üstə düşür.

"Mən ayağa qalxıb danışmalı olanda, – deyə korrespondentlərimdən biri yazır, – özümü o qədər buxovlanmış hiss edir, o qədər həyəcanlanıram ki, aydın düşünmək iqtidarında olmuram, diqqətimi cəmləyə bilmirəm, nə deməyi nəzərdə tutduğumu yaddan çıxarıram. Mən auditoriya qarşısında çıxış edərkən özümə inam, sakitlik və düşünmək qabiliyyəti əldə etmək istəyirəm. Mən öz fikirlərimi məntiqi ardıcıllıqla şərh etmək, işgüzar sferada, yaxud klubda və auditoriya qarşısında aydın, inandırıcı şəkildə danışmaq bacarığına yiyələnmək istəyirəm".

Minlərlə adamın bildirdikləri, demək olar, eyni səciyyə daşıyır. Konkret bir nümunə gətirim.

Bir neçə il əvvəl bir centlmen (onu burada D.U.Cent adlandıracağam) mənim Filadelfiyada natiqlik sənəti kurslarımın dinləyicisi oldu. Məşğələlər başlayandan bir qədər sonra o, məni sənayeçilər klubunda səhər yeməyinə dəvət elədi. O artıq cavan olmayan, həmişə fəal həyat tərzi sürən şəxs idi: öz müəssisəsinə rəhbərlik edir, dini icmanın həyatında aparıcı rol oynayır, həmçinin də ictimai fəaliyyətlə məşğul olurdu. Həmin gün onunla stol arxasında oturanda o, mənə tərəf əyildi və dedi:

– Mənə müxtəlif toplantılarda dəfələrlə çıxış etmək təklif olunub, amma heç vaxt bunu edə bilməmişəm; mən elə həyəcanlanmağa başlayıram ki, başımda tamamilə boşluq yaranır və buna görə də bütün ömrüm boyu ictimaiyyət qarşısında çıxış etməkdən yayınmışam. Lakin indi, mən kollecin himayədarları şurasının sədri olandan sonra şuranın iclaslarında sədrlik etməliyəm və mənə nə isə danışmaq, sadəcə olaraq, zəruridir... Siz necə fikirləşirsiniz, mən bu sinnimdə çıxış etməyi öyrənə biləcəyəmmi?

– Siz bunu bacaracaqsınız, cənab Cent, – deyə mən cavab verdim.

– Buna heç bir şübhə yoxdur. Mən bilirəm ki, siz bunu bacaracaqsınız və bilirəm ki, siz bunu öyrənəcəksiniz, bircə əgər öz üzərinizdə təcrübə aparsanız, eləcə də mənim göstərişlərimə və məsləhətlərimə riayət etsəniz.

O, mənə inanmaq istəyərdi, ancaq perspektiv ona həddindən artıq sevincli, həddən artıq nikbin görünürdü.

– Qorxuram ki, siz bunu təkcə lütfkarlığınızdan belə deyəsiniz, – deyə o cavab verdi. – Siz yalnız məni buna sövq etməyə razı salmağa çalışırsınız.

Cənab Cent hazırlıq kursunu qurtarandan sonra müəyyən vaxt aramızda əlaqəni itirdik. Bir qədər üstündən keçəndən sonra biz yenə görüşdük və yenə də birlikdə Sənayeçilər klubunda səhər yeməyi yedik. Biz keçən dəfə olduğu kimi elə həmin küncdə, elə həmin stolun arxasında əyləşmişdik. Mən ona bizim söhbətimizi xatırlatdım və o vaxt həqiqətənmi həddən ziyadə nikbinlik büruzə verdiyimi soruşdum. O, cibindən qırmızı cildli qeyd kitabçası çıxartdı və ictimaiyyət qarşısında çıxış etməli olduğu görüşləri, onların təyin olunduğu tarixləri mənə göstərdi.

– Çıxış eləmək qabiliyyəti, bu vaxt keçirdiyim məmnunluq hissi, mənim cəmiyyətə gətirə biləcəyim əlavə fayda – bütün bunlar mənim həyatımın ən sevincli təzahürləri sırasına daxildir.

Bundan bir qədər əvvəl Vaşinqtonda tərk-silah məsələləri ilə bağlı mühüm konfrans baş tutmuşdu. İngiltərənin baş nazirinin bu görüşdə iştirak etmək niyyətinin olduğu məlum olanda filadelfiyalı baptistlər öz şəhərlərində keçirilməsi qərara alınan kütləvi mitinqdə çıxış etmək dəvəti ilə ona teleqram göndərmişdilər. Və cənab Cent mənə xəbər verdi ki, İngiltərənin baş nazirinin auditoriyasını təmsil etməyi şəhərin bütün baptistləri arasında məhz ondan xahiş etmişdilər.

Və bu həmin adam idi ki, üç il əvvəl elə bu stolun arxasında mənim qarşımda əyləşmişdi və özünün nə vaxtsa ictimaiyyət qarşısında çıxış etməyi öyrənə bilib-bilməyəcəyini məndən qəmli-qəmli soruşurdu.

Onun çıxış etmək qabiliyyətinə belə sürətlə yiyələnməsi qeyri-adi hal idimi? Heç də yox. Eynilə bu cür yüzlərlə nümunə müşahidə olunub. Onlardan yalnız birini göstərim.

Bir neçə il əvvəl bir bruklinli həkim – onu doktor Kertis adlandıraq – qışı Floridada, “Giqantlar” beysbol komandasının məşq meydançasının yaxınlığında keçirmişdi; o, tez-tez onların məşqlərinə baxmağa gedirdi.

O, tezliklə komanda ilə dostlaşdı və onu bu dostluğun şərəfinə verilən banketə dəvət etdilər.

Qəhvə və ləpə veriləndən sonra fəxri qonaqların bəzilərindən “bir neçə söz

demək” xahiş olundu. Və tamamilə gözlənilmədən:

– Bu gün burada həkim iştirak edir və mən doktor Kertisdən beysbolçuların sağlamlığının mühafizəsi barədə danışmağı xahiş edirəm.

O, bu cür çıxış üçün hazırlıqlı idimi? Əlbəttə, hazırlıqlı idi. Onun çox gözəl hazırlığı var idi – o, gigiyenanı öyrənirdi və demək olar, bir qərinə ərzində müalicə edən həkim işləmişdi. O, öz kreslosunda əyləşərək yanında oturan adamla bu mövzu ətrafında bütün gecəni də söhbət edə bilərdi. Lakin ayağa qalxmaq və həmin şeyləri qısa şəkildə də olsa, auditoriya qarşısında demək – bu, tamamilə başqa məsələ idi. Bu, onu iflic etdi, onun ürəyi sürətlə çırpınmağa və fasilələrlə döyünməyə başladı. O, ömründə heç vaxt ictimaiyyət qarşısında çıxış etməmişdi və fikirlərin hamısı dərhal beynindən buxarlanıb uçdu.

Nə etmək olardı? İştirakçılar alqışlayırdılar, hamı ona baxırdı. O başını buladı, ancaq bu, alqışları və xahişləri yalnız gücləndirdi. “Doktor Kertis! Danışın! Danışın!” sədaları getdikcə ucadan və təkidlə səslənirdi.

Kertis əsl ümidsizliyə qapandı. O bilirdi ki, heç on cümləni də əməlli- başlı deyə bilməyəcəkdir. Buna görə də ayağa qalxdı və bir kəlmə belə kəsmədən arxası ilə dostlarına tərəf döndü və dəhşətli çaşqınlıq və alçalma hissi ilə banketi tərk etdi.

Qəribə deyil ki, o, Bruklinə qayıdandan sonra dərhal mənim natiqlik sənəti kurslarıma yazıldı. O, özünün bir dəfə də qızarmağa məcbur olmasını, danışmaq qabiliyyətini başqa yerdə yenə də itirməsini istəmirdi.

Doktor Kertis müəllimin, adətən, fəxr etdiyi tələbələrdən oldu: o, bu işə fövqəladə dərəcədə ciddi yanaşırdı. O çıxış eləməyi öyrənmək istəyirdi və onun bu qərarı möhkəm idi. Həkim çıxışlara diqqətlə hazırlaşır, var gücü ilə məşq edir və bir məşğələ də olsun buraxmırdı.

Və nəticə bu cür tələbələrdə həmişə olduğu kimi idi: onun əldə etdiyi nailiyyətlər, hətta özünü də heyrətləndirən sürətlə baş verirdi, bu uğurlar onun ən cəsarətli arzularını da üstələyirdi. Bir neçə məşğələdən sonra həyəcan azaldı, özünə inam hissi artırdı. İki ay ərzində doktor qrupun ən yaxşı natiqi oldu. Tezliklə o, başqa yerlərdə çıxış etmək üçün dəvətlər almağa başladı – o, bu hissi, keçirdiyi ruh yüksəkliyi hissini sevdi, o, bu minvalla qazandığı hörmət və təzə dostları ilə fəxr edirdi.

Respublikaçılar Partiyasının Nyu - York seçki komitəsinin üzvlərindən biri doktor Kertisin hansısa bir tədbirdə etdiyi çıxışı eşidən kimi öz partiyasını şəhərdə təbliğ etmək üçün onu dəvət elədi. Bu siyasi xadim həmin natiqin cəmi bir il əvvəl auditoriya qarşısında qorxudan dili tutulduğu üçün banketdən pərt və acınacaqlı halda çıxıb getdiyini bilmiş olsaydı, necə də heyrətlənərdi!

Auditoriya qarşısında çıxış edərkən inam hissini, cəsarəti, sakit və aydın danışmaq bacarığını formalaşdırmaq özündə adamların əksəriyyətinin təsəvvür etdiyi çətinliyin heç ondabirini də ehtiva etmir. Bu heç də göylərin yalnız ayrı-ayrı şəxsiyyətlərə bəxş etdiyi istedad deyildir. Bu, qolf oynamağı bacarmaq kimi bir şeydir. İstənilən adam, əgər onun kifayət qədər güclü istəyi olarsa, özünün gizli qabiliyyətlərini inkişaf etdirə bilər.

Sizin oturmuş vəziyyətdə olduğu kimi, auditoriya qarşısında dayananda da yaxşı fikirləşmək qabiliyyətinə malik olmadığınızı düşünmək üçün heç olmasa cüzi bir əsas məgər var? Siz, əlbəttə, bilirsiniz ki, bu cür əsaslar yoxdur. Siz bir qrup adama müraciət edərkən mahiyyət etibarilə daha yaxşı fikirləşməlisiniz.

Dinləyicilərin olması sizi vəcdə gətirməli, sizdə ruh yüksəkliyi doğurmalıdır. Bir çox natiq deyər ki, auditoriyanın olması stimuldur, coşqunluq doğurur, onların beynini daha aydın, intensiv işləməyə məcbur edir. Elə bil heç vaxt onların ağıllarına belə gəlməyən fikirlər, faktlar, ideyalar bu cür məqamlarda, moizəçi Henri Uord Biçer dediyi kimi, "birdən haradansa peyda olur" və bircə onları tutub saxlamaq, səsləndirmək qalır. Eyni cür də sizinlə baş verməlidir. Və əgər siz təkidlə məşq etsəniz, çox güman ki, məhz elə belə də olacaqdır.

Hər halda, siz bunda tamamilə əmin olmalısınız ki, öz üzərinizdə işləmək və təcrübə sizi auditoriya qarşısında qorxudan azad edəcək və sizə özünəinam hissi və qarşısıalınmaz cəsarət gətirəcəkdir.

Ağlınıza gəlməsin ki, özünüzlə bağlı hal qeyri -adi dərəcədə çətindir. Hətta vaxt keçdikcə öz nəslinin ən gözəl nitqli natiqinə çevrilən adamlar da öz karyeralarının başlanğıcında bu cür izaholunmaz qorxu və utancaqlıqdan əziyyət çəkib.

Döyüşlərdə bərkimiş veteran, siyasi xadim Uilyam Cenninqs Brayan etiraf edirdi ki, ilk çıxışlarında onun içalatı əsirdi.

Mark Tven mühazirə oxumaq üçün birinci dəfə kafedraya qalxanda belə hiss eləmişdi ki, elə bil ağzı pambıqla tıxanıb, nəbzi isə elə döyünür ki, sanki o, hansısa kubok uğrunda yarışda iştirak edir.

General Qrant Viksberqi ələ keçirdi və həmin dövr üçün dünyada yaradılmış ən qüdrətli ordulardan birini qələbəyə gətirdi, lakin publika qarşısında çıxış etmək lazım gələndə, özünün sözlərinə görə, dinamik ataksiyaya27 çox oxşayan nə isə baş verdi.

Fransada öz nəslinin ən görkəmli siyasi natiqi olan Jan Jores ilk nitqini söyləmək üçün, nəhayət, cəsarətini toplayana qədər Deputatlar Palatasında düz bir il lal-dinməz oturmuşdu.

"Mən birinci dəfə auditoriya qarşısında çıxış etməyə çalışanda, – deyə Lloyd Corc etiraf edirdi, – sizi inandırıram ki, dəhşətli bir halda idim. Heç nəyi artırıb-şişirtmirəm, olanı deyirəm – dilim udlağıma yapışmışdı və başlanğıcda mən heç bir kəlmə də tələffüz edə bilmirdim".

Məşhur ingilis dövlət xadimi, ABŞ-da Vətəndaş müharibəsi gedən dövrdə İngiltərədə yunionistlərin tərəfində və qulların azad olunması uğrunda çıxış edən Con Brayt ilk nitqini məktəbin binasında toplanmış bir qrup kəndlinin qarşısında etmişdi. O, məktəbə qədər yolda elə həyəcanlanırdı ki, yol yoldaşına yalvarır və ondan həyəcanı həddən çox seziləcəyi halda onu canlandırmaq üçün əl çalmasını xahiş-minnət edirdi.

Görkəmli irland siyasi xadimi Çarlz Styuart Parnell ictimaiyyət qarşısında ilk çıxışlarında, öz sözlərinə görə, çox vaxt yumruqlarını elə bərk sıxırdı ki, dırnaqları ovcundan qan çıxardırdı.

Dizraeli etiraf edirdi ki, ona süvarilərin hücumuna başçılıq etmək İcmalar Palatasında birinci dəfə çıxış eləməkdən asan görünürdü. Onun birinci nitqi biabırçılıqla iflasa uğradı. Eyni hadisə Şeridanın da başına gəlmişdi.

Məşhur ingilis natiqlərinin çoxu öz ilk nitqini uğursuzluqla başlamışdır. Əgər

cavan adamın birinci nitqi aşkar uğurla keçirsə, bu, indi parlamentdə pis əlamət

hesab olunur. Odur ki, həvəsdən düşməyin.

Natiqlərin bir çoxunun fəaliyyətini izləyib öyrənən və müəyyən dərəcədə onların təşəkkül tapmasına yardım edən bu sətirlərin müəllifi, tələbəsi başlanğıcda qorxu və əsəbi gərginlik keçirəndə sevinir.

Publika qarşısında çıxış etmək həmişə məsuliyyətli işdir, hətta əgər bu, iyirmi nəfər qadın və kişinin iştirak etdiyi işgüzar görüşdə baş verirsə də. Çıxış müəyyən gərginlik, müəyyən sarsıntı, müəyyən ehtirasla müşayiət olunur. Natiq cilovlarını tarıma çəkmiş cins at kimi gərilmiş vəziyyətdə olmalıdır. Ölməz Siseron hələ iki min il əvvəl demişdi ki, ictimaiyyət qarşısında hər bir həqiqi yaxşı çıxış həyəcanlı olmalıdır.

Natiqlər eyni hissləri onlar radioda çıxış edəndə də tez- tez keçirirlər. Bu hal "mikrofon qorxusu" adını daşıyır. Çarli Çaplin radio ilə çıxış edəndə onun nitqləri həmişə əvvəlcədən yazılardı. O, "Myuzik-holda gecə" adlı vodevili ilə bütün ölkəni hələ 1912- ci ildə gəzib -dolaşmışdı. Buna qədər İngiltərədə peşəkar teatrda işləmişdi. Və bununla belə, o, divarları yumşaq üzlüklə döşənmiş otağa girəndə və mikrofonu görəndə mədəsində coşqun fevral havasında Atlantik okeanını üzəndə mədədə baş verənə təqribən oxşayan bir hal hiss eləmişdi.

Məşhur kinoaktyor və rejissor Ceyms Kerkvud da eyni hissləri keçirirdi. O, teatrda baş rolları oynayırdı, lakin gözəgörünməz auditoriya qarşısında çıxış edəndən sonra radiostudiyadan çıxanda alnının tərini silirdi. "Brodveydə premyera – bununla müqayisədə heç nədir", – deyə o etiraf edirdi.

Bəzi adamlar, onlara nə qədər tez-tez çıxış etmək lazım gəlsə də, lap başlanğıc anında utancaqlıq hiss edirlər, lakin onlar danışmağa başlayandan bir neçə saniyə sonra bu hiss yox olurdu.

Hətta Linkoln da öz çıxışlarını başlayanda həyəcanlanırdı.

"Başlayanda o çox yöndəmsiz olurdu, – deyə vəkillik praktikası üzrə onun kompanyonu Qrendon şahidlik edir, – və belə təəssürat yaranırdı ki, o, şəraitə uyğunlaşmaqda çətinlik çəkir. O, aşkar nəzərə çarpan utancaqlığı ilə bir müddət mübarizə aparırdı və bu, onun utancaqlığını daha da gücləndirirdi. Mən tez-tez bunun şahidi olurdum və belə dəqiqələrdə cənab Linkolnun halına acıyırdım. O danışmağa başlayanda səsi kəskin, cingiltili, xoşagəlməz çıxırdı. Onun özünü tutmaq manerası, onun qaməti, onun sarı, qırışlarla örtülü sifəti, onun qəribə pozaları, inamsız hərəkətləri – hər şey, elə bil ki, ona qarşıdır, lakin yalnız qısa müddətə. Bir neçə dəqiqədən sonra özünü ələ almaq qabiliyyəti, səmimilik, mehribanlıq, diqqəti cəmləmək öz sözünü deyir və onun əsl nitqi başlayırdı".

Eyni şey, ola bilsin ki, sizinlə də baş verəcəkdir.

Sizə yaxşı natiq olmaq üçün göstərdiyiniz səylərin tez və müvəffəqiyyətlə həyata keçməsi üçün dörd qaydaya riayət etmək lazım gələcəkdir.

Birinci qayda:

nitqinizi öz məqsədinizə nail olmaq üçün güclü

və təkidli istəklə başlayın

Bu, sizin, çox güman, özünüz üçün izah etdiyinizdən qat-qat artıq əhəmiyyət kəsb edir.

Əgər müəllim sizin qəlbinizə və ürəyinizə baxa və sizin istəklərinizin

dərinliyini müəyyən edə bilsəydi, o, sizin nə qədər tez uğur qazanacağınızı,

demək olar, əminliklə öncədən söyləyə bilərdi. Əgər sizin istəkləriniz ləms və

zəifdirsə, sizin nailiyyətləriniz də eynilə bu cür xarakter alacaqdır. Lakin siz öz

məqsədinizə inadla, pişiyi təqib edən buldoq enerjisiylə can atarsınızsa, onda bizim qalaktikamızda sizi heç nə saxlaya bilməyəcək.

Buna görə də özünüzün hazırlığınızla daha güclü ruh yüksəkliyi ilə məşğul olmalısınız. Onun faydasını yaddan çıxarmayın. Özünüzə daha güclü inam hissinə və auditoriya qarşısında daha inandırıcı şəkildə danışmaq qabiliyyətinə yiyələnməyinizin sizin üçün nə qədər böyük əhəmiyyət kəsb etdiyi barədə düşünün. Fikirləşin ki, bu, dollara və sentlərə çevrilərsə, sizin üçün nə demək ola bilər və olacaqdır. Bunu fikirləşin ki, sizin üçün bu, ictimai mənada nə əhəmiyyət kəsb edə bilər, nə cür dostlar qazana bilərsiniz, sizin şəxsi nüfuzunuzun artacağı barədə, rəhbər postlar tuta biləcəyiniz haqqında düşünün. Və bu, sizi rəhbər postlara haqqında fikirləşə biləcəyiniz istənilən başqa fəaliyyət növündən daha tez çatdıracaqdır.

"Karyerasını qurmaq və özünün etiraf olunmasına nail olmaq üçün, – deyirdi Çonsi M.Depyu, – insanın yiyələnə bildiyi başqa heç bir qabiliyyət ona yaxşı danışmaq bacarığı kimi sürətli imkan yarada bilməz".

Filip Armor milyonların sahibi olandan sonra demişdi: "Mən məşhur kapitalist olmaqdansa, məşhur natiq olmağa üstünlük verərdim".

Bu, demək olar, hər bir savadlı insanın can atdığı nailiyyətdir. Endrü Karnegi vəfat edəndən sonra onun şəxsi kağızları arasında hələ otuz üç yaşı olanda tərtib etdiyi həyat planı tapılmışdı. Həmin vaxt o hesab edirdi ki, iki ildən sonra hər il əlli min dollar gəlir götürə biləcəkdir. Buna görə də o, otuz beş yaşı üçün işlərdən kənarlaşmaq, Oksford Universitetinə daxil olmaq, sistemli təhsil almaq və "xüsusi diqqəti ictimaiyyət qarşısında çıxışlara yetirmək" niyyətində idi.

Bu yeni bacarığınızın sizə necə bir məmnunluq gətirəcəyi, necə bir sevinc yaşadacağı barədə fikirləşin. Bu sətirlərin müəllifi Yer kürəsinin heç də az hissəsini gəzməyib və geniş, həm də müxtəlif təcrübə toplayıb. Lakin o, insanın auditoriya qarşısında çıxış eləmək və bununla da adamları özü kimi fikirləşməyə sövq etməkdən aldığı məmnunluqla müqayisə oluna biləcək çox az şeyin adını çəkə bilər. Bu, sizə qüvvə hissi, qüdrət hissi verəcəkdir. Bu, sizə qazandığınız uğurlara görə məğrurluq gətirəcəkdir. Bununla da siz başqa adamları qabaqlayacaq və onlardan yüksəyə qalxacaqsınız. Bunda özünəməxsus magiya, nəsə unudulmaz cəlbedici bir şey vardır. "Çıxışa başlamazdan iki dəqiqə qabaq mən, – deyə bir natiq etiraf edirdi, – danışmaqdansa, özümü qamçılatdırmağa hazır olurdum, lakin nitqin başa çatmasına iki dəqiqə qalanda mən susmaqdansa, özümü güllələtdirməyə hazıram".

Bəzi adamlar istənilən əlavə səydən ruhdan düşür və işi yarımçıq atırlar. Buna görə də siz bu sənətə yiyələnməyin sizə nə verəcəyi haqda daima düşünməlisiniz; sizin ona can atmaq istəyiniz qaynar, ağappaq ağaranadək qızdırılmış olmalıdır. Siz məşğələlərdən entuziazmla yapışmalısınız və bu, sizi qələbəyə gətirəcəkdir. Həftədə bir günün axşamını bu kitabın mütaliəsi üçün ayırın. Qısaca deyilərsə, özünüzə irəliləmək imkanını maksimal yüngülləşdirin, geri çəkilməyinizi çətinləşdirin.

Yuli Sezar Qalliyadan tərpənərək La-Manşı keçib və öz legionları ilə hazırda

İngiltərə adlanan ölkəyə çatanda o, öz qoşunlarının uğurunu təmin etmək üçün

nə tədbir görmüşdü? Çox ağıllı bir tədbir: o, öz əsgərlərinə Duvrun tabaşir

qayalarında dayanmağı əmr etdi; onlar dəniz səthindən iki yüz hündürlükdən

aşağıya baxanda bura gəldikləri gəmilərin hamısından alovun qırmızı dillərinin qalxdığını gördülər. Onlar düşmən ölkədə idilər, kontinentlə axırıncı əlaqə itmişdi, geri çəkilməyin sonuncu vasitəsi yandırılmışdı və onların yalnız bir çarəsi qalırdı: hücum etmək və qalib gəlmək. Onlar da məhz elə bunu etdilər.

Belə idi ölməz Sezarın ruhu. Siz auditoriya qarşısında sarsaq qorxunun məhv edilməsi uğrunda müharibədə eynilə belə bir ruhla niyə də silahlanmayasınız?

İkinci qayda:

nə haqda danışmağa hazırlaşırsınızsa,

onu möhkəm bilmək lazımdır

Əgər adam öz nitqini əvvəlcədən planlaşdırmayıbsa, onun üzərində düşünüb-daşınmayıbsa və nə deyəcəyini bilmirsə, o özünü dinləyicilər qarşısında inamlı hiss edə bilməz. O, başqa bir koru aparan kor adam təsiri bağışlayacaqdır. Bu halda bizim natiq mütləq pərt olmalı, özünü günahkar hiss etməli, öz səhlənkarlığına görə utanmalıdır.

"Mən ştatın qanunverici məclisinə 1881-ci ilin payızında seçilmişdim, – deyə Teddi Ruzvelt öz tərcümeyi- halında yazır, – demə, mən bu orqanın ən cavan üzvü idim. Cavan və təcrübəsiz adamların hamısında olduğu kimi danışmağı öyrənmək mənə fövqəladə dərəcədə çətin idi.

Qoca, çək-çevirlərdən çıxmış yerlimin məsləhətinin mənə çox böyük köməyi oldu və o, mənə Vellinqtonun sözlərini sitat gətirdi ki, Vellinqton özü də bunu, şübhəsiz, başqa kiminsə sözlərindən sitat kimi istifadə etmişdi. Budur həmin məsləhət: "Yalnız deməyə sözün olan və deyəcəyini yaxşı bildiyin halda çıxış et. Sözünü de və əyləş".

Həmin "qoca, çək- çevirdən çıxmış yerli" Ruzveltə həyəcanı adlamağın başqa bir üsulunu da deməli idi. O gərək əlavə edəydi: "Əgər sən auditoriya qarşısında nə isə bir hərəkət edə, məsələn: əlinə nə isə götürə, xəritədə hansısa bir məntəqəni göstərə, stulun yerini dəyişə, pəncərəni aça, hansısa kağızları və ya kitabı götürüb başqa yerə qoya bilsən, utancaqlıqdan daha asan yaxa qurtararsan. İstənilən müəyyən məqsədlə edilən fiziki hərəkət sənə özünü daha asudə hiss eləməyə imkan verəcək".

Doğrudur, bu cür hərəkətlər üçün bir bəhanə tapmaq həmişə asan olmur. Əgər mümkün olarsa, bundan istifadə edin, lakin bundan yalnız ilk bir neçə çıxışınızda istifadə edin: uşaq yeriməyi öyrənəndən sonra daha stol-stuldan yapışmır.

Üçüncü qayda:

özünüzə inamlı olduğunuzu göstərin.

Amerikanın yetişdirdiyi ən məşhur psixoloqlardan biri olan professor Uilyam Ceyms yazırdı: "Belə təsəvvür oluna bilər ki, hərəkət hissin arxasınca gəlir, lakin, əslində, hərəkət və hiss bir-birini tamamlayır: biz iradənin bilavasitə nəzarəti altında olan hərəkəti idarə etməklə həmin nəzarətin altında olmayan hissi dolayısı ilə idarə edə bilərik.

Beləliklə, gümrahlığa yiyələnməyin, əgər sizin əsl gümrahlığınız itiril-

mişdirsə, çox gözəl şüurlu yolu gümrah görkəmlə əyləşmək, elə hərəkət etmək və

danışmaqdan ibarətdir ki, siz artıq sanki büsbütün gümrahsınız. Əgər bu

davranış sizi gümrahlıq hissini keçirməyə sövq etməyəcəksə, onda bu halda sizə

başqa heç nə kömək etməyəcəkdir.

Buna görə də özünüzü cəsarətli hiss etmək üçün belə hərəkət edin ki, siz sanki, həqiqətən də, cəsarətlisiniz, bu məqsədlə özünüzün bütün iradənizi toplayın və onda qorxu həyəcanı, çox güman ki, mərdlik qabarması ilə əvəz olunacaqdır".

Professor Ceymsin məsləhətindən istifadə edin. Auditoriya qarşısında cəsarət formalaşdırmaq üçün özünüzü elə aparın ki, siz sanki həmin cəsarətin yiyəsisiniz. Öz -özlüyündə aydındır ki, əgər siz çıxışınıza hazırlıqlı deyilsinizsə, onda heç bir hərəkətin xeyri olmayacaqdır. Lakin əgər siz haqqında danışdığınız mövzunu yaxşı bilirsinizsə, qətiyyətlə ayağa qalxın və dərindən nəfəs alın.

Auditoriyanın qarşısına gəlib çıxana qədər otuz saniyə ərzində dərindən nəfəs alın. Oksigenin zəngin axını sizi qıvraqlaşdıracaq və sizə cəsarət gətirəcəkdir. Məşhur tenor Jan de Reşke deyirdi ki, əgər siz belə nəfəs ala bilirsinizsə, onda siz "onu minə bilərsiniz" və həyəcan yox olacaqdır.

Bütün dövrlərdə, bütün ölkələrdə adamlar mərdliyə həmişə heyran olublar, buna görə də, sizin ürəyiniz necə bərk çırpınmasa da, cəsarətlə qabağa çıxın, sakit dayanın və özünüzü elə tutun ki, bu sanki sizin xoşunuza gəlir.

Qamətinizi büsbütün dikəldin, öz dinləyicilərinizin düz gözlərinin içinə baxın və elə inamla danışmağa başlayın ki, elə bil onların hamısı sizə pul borcludurlar. Təsəvvür edin ki, iş məhz bu cürdür. Təsəvvür edin ki, onlar bura sizdən borcu qaytarmaq vaxtını təxirə salmağı xahiş etmək üçün yığışıblar. Bu, sizə əlverişli psixoloji effekt verəcəkdir.

Əsəbi hərəkətlərlə pencəyinizin düymələrini açmaq və bağlamaq, əlinizdə muncuq çevirmək, yaxud əllərinizlə boş-boşuna hərəkətlər etmək lazım deyil.

Əgər siz özünüzü əsəbi hərəkətlərdən saxlaya bilmirsinizsə, əllərinizi arxanızda saxlayın və barmaqlarınızı elə tərpədin ki, bunu heç kəs görməsin, ya da ayaq barmaqlarınızı qımıldadın.

Bir qanunauyğunluq kimi, mebelin arxasında gizlənmək natiq üçün yaxşı hal deyil. Lakin əgər siz birinci çıxışlarınızda stolun, yaxud stulun arxasında dayansanız, onlardan bərk- bərk tutsanız, yaxud da əlinizdə dəmir pulu sıxsanız, bu, sizə bir qədər cəsarət verə bilər.

Teddi Ruzvelt ona xas olan cəsarəti və özünüidarəni necə formalaşdırmışdı? Təbiətmi onu cəsarətli, comərd ruhlu etmişdi? Heç də yox.

"Uşaqlıqda xəstəhal və əlimdən heç nə gəlməyən olduğumdan, – deyə o, öz tərcümeyi-halında etiraf edir, – gənclik dövründə mən əvvəl əsəbi və öz taleyimə inamı olmayan adam olmuşam. Mən inadkarcasına yalnız bədənimi deyil, həm qəlbimi, həm də ruhumu əzabla məşq etdirməli olmuşam".

Xoşbəxtlikdən, bu dəyişikliyə necə nail olduğunu o, bizə danışıb.

"Marrietanın kitablarından birindəki epizod, – yazır o, – uşaqlıqda məndə çox güclü təəssürat yaratmışdı. Orada elə də böyük olmayan ingilis hərbi gəmisinin kapitanı kitabın qəhrəmanına qorxmaz adama çevrilmək üçün nə etmək lazım olduğunu izah edir. O deyir ki, döyüşə girməzdən əvvəl, demək olar, hər bir adam qorxu hiss edir, lakin özünü elə ələ almağı bacarmalısan ki, özünü qorxulu heç nə yoxmuş kimi tuta biləsən. Bir müddətdən sonra məqsəd əldə olunur və adam yalnız bunun sayəsində qorxu bilməyən şəxsə çevrilir ki, özünü qorxmaz adam kimi tutur (mən bunu sizə Marrietada olduğu kimi deyil, öz sözlərimlə danışıram).

Mən bu nəzəriyyəyə riayət etməyə başladım. Əvvəl mən çox şeydən qorxurdum – qrizli ayılarından tutmuş kəhgir atlara və başkəsənlərə qədər. Lakin mən özümü elə aparırdım ki, sanki qorxmuram və tədricən, həqiqətən də, qorxmamağa başladım.

Adamların əksəriyyəti, istək olarsa, eyni şeyi edə bilər".

Və siz də, əgər istəsəniz, buna nail ola bilərsiniz. "Müharibədə, – demişdi marşal Foş, – müdafiə olunmağın ən yaxşı üsulu hücum etməkdir". Buna görə də öz qorxularınızın üzərinə hücuma keçin. Onların qabağına çıxın, onlarla döyüşün, onları imkan düşən hər bir vəziyyətdə cəsarətinizlə məğlub edin.

Təsəvvür edin ki, siz hansısa bir naməni çatdırmaq üçün göndərilmisiniz. Biz naməni gətirənə xüsusi diqqət yetirmirik, bizi onun məzmunu maraqlandırır. Bütün mətləb məzmundadır. Öz diqqətinizi onun üzərində cəmləşdirin. Onu öz ürəyinizdə saxlayın. Onu öz beş barmağınız kimi tanıyın. Ona inanın. Ardınca isə danışın, inandırıcı şəkildə və qətiyyətlə.

Bu cür hərəkət edin və on şans birə qarşı ki, siz tezliklə vəziyyətin yiyəsi olacaq və özünüzü ələ almağı bacaracaqsınız.

Dördüncü qayda:

təcrübə, təcrübə, təcrübə

Burada yada salmalı olduğumuz axırıncı məsələ, sözsüz ki, ən mühüm olanıdır. Əgər siz indiyə qədər oxuduqlarınızı unutsanız belə, aşağıdakını yadda saxlayın: çıxış edərkən özündə inam hissini formalaşdırmaq üçün birinci (onun özü də axırıncıdır) səhvsiz üsul – bu, bacardıqca çox danışmaqdır. Hər şey mahiyyət etibarilə bir əsas məqamda cəmlənir – təcrübə, təcrübə və təcrübə. Bu, hər şey üçün "sine qua non"[28] deməkdir, bunsuz heç nəyin alınmayacağı şərtdir.

"Başlayan hər kəs, – deyə Ruzvelt xəbərdarlıq edir, – "maral sətəlcəmi" həyəcanına düçar ola bilər. Bu, son həddə əsəbi coşqunluq vəziyyətidir ki, onun utancaqlıqla ortaq heç nəyi yoxdur. Bu hal ovda birinci dəfə maral görən və ya döyüşdə iştirak edən hər bir kəsdə olduğu kimi, böyük auditoriya qarşısında ilk dəfə çıxış edən adamda da meydana çıxa bilər. İnsanın cəsarətə yox, özünü ələ almaq, soyuqqanlı olmağa ehtiyacı var. Bunu isə yalnız daim təcrübə keçməklə qazanmaq mümkündür.

O, daimi özünənəzarətlə öz əsəblərini tam şəkildə ələ almağı öyrənməlidir. Bu, əhəmiyyətli dərəcədə vərdişin, daim səy göstərməyin və daim iradənin gücünü qabartmağın işidir. Əgər insanın təmayülləri yaxşıdırsa, o, həmin iradənin gücünün hər təzahürü ilə daha qüvvətli və bir az da qüvvətli olacaqdır".

Siz auditoriya qarşısında qorxudan yaxa qurtarmaq istəyirsiniz? Gəlin bu qorxunun nədən doğduğuna baxaq.

"Qorxu cahillik və inamsızlıqdan doğur", – deyə professor Robinson özünün "Zəkanın təşəkkül tapması" kitabında yazır. Başqa sözlə desək, qorxu nəticə kimi təzahür edərək özünə inamın kifayət qədər olmamasından doğur.

Bəs bu, sonuncunu meydana çıxaran nədir? Özünə inamsızlıq öz növbəsində sizin etməyə həqiqətən qabil olduqlarınızı bilməməyinizin nəticəsi kimi meydana çıxır. Həmin bu bilməməzlik isə təcrübənin kifayət qədər olmamasından irəli gəlir. Sizin çiyninizdə uğurlu təcrübə baqajı olanda qorxularınız yox olacaq; onlar iyul günəşi altında duman kimi əriyib itəcəkdir".

Bir şey şübhəsizdir: üzməyi öyrənmək üçün suya tullanmaq lazımdır. Bununla hamı razılaşır. Siz bu kitabı artıq kifayət qədər xeyli vaxtdır ki, oxuyursunuz. Niyə də siz indi onu bir kənara qoymayasınız və praktiki işdən yapışmayasınız?

Özünüz üçün bir, yaxşı olardı ki, müəyyən biliklərə malik olduğunuz mövzu seçin və üç dəqiqəlik çıxış hazırlayın.

Həmin çıxışı təklikdə dəfələrlə məşq edin. Ardınca, əgər mümkündürsə, adamların və ya dostlarınızın qarşısında çıxış edin, həmin çıxışa bütün qüvvənizi qoyun.

Xülasə

1. Kursların minlərlə dinləyicisi bu kitabın müəllifinə yazaraq natiqlik sənətini nə üçün öyrənmək və bunun nəticəsində nəyə nail olmaq istədiklərini bildiriblər. Demək olar ki, hamının göstərdiyi əsas motiv budur: onlar həyəcandan yaxa qurtarmaq, publika qarşısında dayanarkən fikirləşməyi bacarmağı öyrənmək və istənilən miqyaslı auditoriya qarşısında inamla və asudə danışmaq istəyirlər.

2. Bütün bunları etmək bacarığına yiyələnmək çətin deyil. Bu heç də göylərin ayrı-ayrı şəxslərə bəxş etdiyi istedad hesab olunmamalıdır. Bu, nə isə poker oynamağı bacarmaq kimi bir şeydir: istənilən kişi, istənilən qadın – əgər onda kifayət qədər güclü istək olarsa, özündəki gizli qabiliyyətləri inkişaf etdirə bilər.

3. Təcrübəli natiqlərin bir çoxu auditoriya qarşısında ayrıca bir adamla söhbət zamanı olduğu ilə müqayisədə daha yaxşı fikirləşir və yaxşı danışır. Çoxsaylı dinləyicilərin olması onlar üçün stimuldur, onlarda ilham doğurur.

Əgər siz bu kitabda işıqlandırılmış məsləhətlərə dəqiq riayət edərsinizsə, onda vaxt gələr, siz də eynilə bu cür bacarığa yiyələnər və ictimaiyyət qarşısında gələcək çıxışlarınızda məmnunluqla belə düşünərsiz.

4. Belə düşünməyin ki, sizinlə bağlı hal – istisna təşkil edir. Sonralar məşhur natiq olmuş bir çox insan öz fəaliyyətinin başlanğıcında utancaqlıqdan əziyyət çəkir və auditoriya qarşısında qorxudan az qala iflic vəziyyətə düşürdü. Brayanla, Jan Joreslə, Lloyd Corcla, Çarlz Stüart Parnellə, Con Braytla, Dizraeli, Şeridan və bir çox başqaları ilə də eynilə bu baş vermişdi.

5. Tez-tez çıxış etməyinizdən asılı olmayaraq, siz bu utancaqlığı nitqinizin əvvəlində həmişə hiss edə bilərsiniz, lakin danışmağa başlayandan bir neçə an sonra o, tamamilə yox olacaqdır.

6. Bu kitabdan qısa vaxt ərzində bacardıqca çox şey əxz etmək üçün aşağıdakı dörd qaydaya əməl etmək lazımdır:

a) Nitqinizi məqsədə güclü və inadlı can atmaq istəyi ilə başlayın.

Öyrənmək üçün göstərdiyiniz səylərin sizə gətirəcəyi faydaların hamısını yadda saxlayın. Özünüzdə ruh yüksəkliyi yaradın. Bunun sizə maliyyə və sosial mənada, eləcə də sizin nüfuzunuzun artması, rəhbər postları tutmaq mənasında nələr verə biləcəyi haqda düşünün. Yadda saxlayın ki, sizin uğur əldə edəcəyiniz vaxtın nə qədər tez yetişəcəyi özünüzün məqsədə doğru can atmağınızın gücündən asılı olacaqdır.

b) Çıxışınıza hazırlaşın. Əgər siz haqqında danışmağa hazırlaşdığınız

mövzunu yaxşı bilməsəniz, özünüzü inamsız hiss edəcəksiniz.

c) Özünüzə inamlı olduğunuzu göstərin. “Özünü cəsarətli hiss eləmək üçün, – deyə professor Uilyam Ceyms məsləhət verir, – belə hərəkət edin ki, sanki siz, həqiqətən də, cəsarətlisiniz, bu məqsədlə bütün iradənizi toplayın və onda qorxu pristupu, çox güman ki, mərdlik qabarması ilə əvəz olunacaqdır”. Teddi Ruzvelt etiraf edirdi ki, qrizli ayıları, kəhgir atlar və başkəsənlər qarşısında qorxusunu məhz bu üsulla adlamışdır. Siz bu psixoloji metoddan istifadə etməklə auditoriya qarşısında qorxunuza qalib gələ bilərsiniz.

d) Çıxış edin, təcrübə toplayın. Bu, məqsədə çatmaq üçün ən vacib olanıdır. Qorxu inamsızlığın nəticəsidir, inamsızlıq özünüzün nələrə qabil olduğunuzu bilməməkdən irəli gəlir, həmin bilməməzlik isə – təcrübənin kifayət qədər olmamasının nəticəsidir.

Buna görə də özünüzə uğurlu təcrübə baqajı yaradın və sizin qorxularınız yox olacaqdır.

İkinci fəsil

Özünə inam hazırlaşmaqla yaradılır

Bu kitabın müəllifinin 1912-ci ildən başlayaraq peşəkar borcu və bununla da yanaşı sevimli məşğuliyyəti il ərzində təqribən altı min nitqi dinləmək və bunlara tənqidi yanaşma olmuşdur. Bu nitqləri kolleclərin tələbələri yox, yetkin insanlar: biznesmenlər və mütəxəssislər edirdi. Toplanan təcrübənin nəticəsində müəllif aşağıdakılara əmin olub: çıxışa qabaqcadan hazırlaşmaq təkidli dərəcədə zəruridir; natiq danışacağı mövzu barədə aydın və müəyyən təsəvvürə malik olmalıdır. Natiqin danışacağı onda güclü təəssürat yaratmış olan və onun bu haqda susmağı heç cür bacara bilmədiyi bir şey olmalıdır. Dinləyici olaraq hiss etdiyiniz kimi, vacib ideya uğrunda sizin ağlınıza və ürəyinizə təsir göstərməyə coşqunluqla can atan natiq sizi qeyri -iradi olaraq cəlb etməzdimi? Natiqlik məharətinin sirrinin yarısı məhz elə bundadır.

Natiq belə bir əqli və emosional halda olanda o, özündə mühüm bir şərt aşkar edir – onun nitqi elə bil öz- özünə axır. Nitq onun üçün yük olmur və heç bir çətinlik təşkil etmir. Yaxşı hazırlanmış nitq – onda doqquzu səsləndirilmiş nitqdir.

Birinci fəsildə qeyd olunduğu kimi, insanların əksəriyyətinə bu cür məşq əsas etibarilə özlərinə inam hissini əldə edə bilmək, cəsarətli olmaq və özlərini ələ almaq bacarığına yiyələnmək üçün zəruridir. Çoxları faciəvi səhvə öz nitqlərini hazırlamağa saymazyana yanaşmaqla yol verirlər. Əgər döyüşə nəm çəkmiş barıt və ya boş güllələrlə, ya da tamamilə silahsız gedərsənsə, qorxu və əsəbiliyi adlaya biləcəyinə necə ümid etmək olar axı? Belə olan təqdirdə, onların auditoriya qarşısında özlərini tam sərbəst hiss edə bilmədiklərinə təəccüblənmək lazım gəlmir. “Düşünürəm, – deyə Linkoln artıq Ağ Evdə olanda bildirmişdi, – heç vaxt o qədər qoca olmayacağam ki, deməyə bir sözüm olmayanda utanıb çəkinmədən danışa bilim”.

Əgər siz özünüzdə inam formalaşdırmaq istəyirsinizsə, onda siz bunun üçün zəruri olanı niyə etmirsiniz? “Kamil sevgi, – demişdir apostol İoann, – qorxunu qovur”. Eyni şeyi kamil hazırlıq da edir. Vebster deyirdi ki, o, dinləyicilər qarşısında bərabər dərəcədə nə pis hazırlıqlı, nə də yarıçılpaq dayanmağa qabil idi. Biz çıxışımıza niyə daha ciddi hazırlaşmırıq? Niyə?

Bəzilərinin çıxışa hazırlaşmağın nə demək olduğu və onu dərrakə ilə necə etmək lazım olduğu ilə əlaqədar heç aydın təsəvvürləri belə yoxdur; başqaları vaxtın çatışmazlığına istinad edirlər.

Buna görə də biz növbəti fəsli həmin sualların ətraflı nəzərdən keçirilməsinə həsr edəcəyik.

Düzgün hazırlaşmaq

Hazırlaşmaq nədir? Kitabların mütaliəsi? Bu, hazırlaşmağın bir növüdür, özü də heç də ən yaxşı növü deyildir. Mütaliə kömək edə bilər. Lakin əgər adam kitablardan çoxsaylı "konservləşdirilmiş" fikir götürməyə çalışarsa və onları dərhal özünə məxsus olan fikirlər kimi qəbul edərsə, onda onun çıxışında müəyyən çatışmazlıqlar olacaqdır. Dinləyicilər nəyin çatışmadığını heç başa düşməyə də bilərlər, lakin onların, bununla belə, natiqə münasibəti soyuq olacaqdır.

Misal göstərim. Bu kitabın müəllifi bir müddət əvvəl Nyu-York banklarının yüksək vəzifəli şəxslərindən ibarət olan qrupa natiqlik sənəti üzrə məşğələlər keçirdi. Öz -özlüyündə aydın məsələdir ki, bu qrupun üzvlərinə, işləri başlarından aşan adamlara lazım olan qədər hazırlaşmaq, yaxud onların hazırlaşmaq hesab etdiklərini yerinə yetirmək çox vaxt çətin olurdu. Bütün ömürləri boyu onlar özlərinə məxsus tərzdə fikirləşirdilər, fərdi baxışlarını formalaşdırmışdılar, bütün təzahürlərə öz nöqteyi- nəzərlərinin bucağı altından baxırdılar, şəxsi təcrübə toplamışdılar. Beləcə, onlar qırx il ərzində çıxış üçün mahiyyət etibarilə material toplayırdılar.

Lakin onlardan bəzilərinə bunu dərk eləmək çətin gəlirdi. Onlar ağacların arxasından meşəni görməyi bacarmırdılar.

Həmin qrup kurslarda cümə günləri axşam saat beşdən yeddiyə qədər məşğul olurdu. Nyu -Yorkun şəhərətrafı qəsəbələrindən birində yerləşən bankdan olan centlmen – onu cənab Cekson adlandıraq – bir dəfə görür ki, artıq saat beşin yarısıdır, çıxış üçün isə mövzusu yoxdur. O, öz kontorundan çıxır, köşkdən "Forb meqezin" jurnalını alır və metro ilə məşğələlərin keçirildiyi Federal Ehtiyat Bankına gedənə qədər oradakı "Uğur qazanmaq üçün sizin sərəncamınızda yalnız on il var" başlıqlı məqaləni oxuyur. O, bu məqaləni yazının onu xüsusi olaraq maraqlandırdığına görə yox, çıxışa qədər ona verilmiş vaxtı nə iləsə doldurmaq üçün oxumuşdu.

Üstündən bir saat keçəndən sonra cənab Cekson ayağa qalxdı və məqalənin müəllifinin toxunduğu mövzu barədə inandırıcı surətdə, maraqla danışmağa cəhd etdi.

Nəticə, qaçılmaz nəticə necə idi?

O, haqqında danışmağa cəhd elədiyini həzm etməmişdi, mənimsəməmişdi. "Danışmağa cəhd edirdi" sözləri işin mahiyyətini tamamilə dəqiq ifadə edir. O yalnız cəhd edirdi. Onda özünə çıxış axtaran fikirlər yox idi. Onun özünü aparmaq manerası, onun səsinin tonu buna aydın dəlalət edirdi. O, məqalənin özünə göstərdiyi təəssüratdan güclü təəssüratı dinləyicilərdə yarada biləcəyinə necə ümid edə bilərdi? O, tez -tez məqaləyə istinad edirdi, deyirdi ki, müəllif filan və behman yazır. Həmin çıxışda "Forb meqezin" jurnalından əxz edilmiş həddən çox, cənab Ceksona məxsus isə çox az söz var idi.

Bax buna görə bu kitabın müəllifi ona təqribən aşağıdakıları dedi:

– Cənab Cekson, bu məqaləni yazmış naməlum şəxs bizi maraqlandırmır. Həmin adam burada yoxdur. Biz bu xanımı görə bilmirik. Lakin siz və sizin fikirləriniz bizi maraqlandırır. Siz bizə başqa kimin isə dedikləri haqqında yox, şəxsən özünüzün nə düşündüyünüz barədə danışın. Deyəcəklərinizə cənab Ceksonun fikirlərini bacardıqca çox qatın. Niyə də biz elə bu mövzuda gələn həftə çıxış etməyək? Məqaləni bir dəfə də oxuyun və özünüzdən soruşun ki, müəlliflə razılaşırsınız, ya yox. Əgər siz razılaşırsınızsa, onun mülahizələrini düşünüb-daşının və onları öz müşahidələrinizlə illüstrasiya edin. İşdir, əgər razılaşmırsınızsa, onda elə bunu da deyin və nəyə görə razılaşmadığınızı izah edin. Qoy bu məqalə sizin öz şəxsi nitqinizin təkan aldığı başlanğıc məntəqə olsun.

Cənab Cekson bu təklifi qəbul etdi, məqaləni təkrarən oxudu və bu nəticəyə gəldi ki, məqalənin müəllifi ilə tamamilə razı deyildir. Yeni çıxışına o, metronun vaqonunda hazırlaşmırdı. Çıxış onun şüurunda tədricən yetişirdi. Bu çıxış onun beyninin töreməsi idi və çıxış elə bil onun öz övladı kimi inkişaf edir, böyüyür və forma alırdı. Onun qızları kimi təzə övlad gündüz və gecə, onun bunu ən az dərk etdiyi vaxt böyüyürdü. Gah hansısa bir qəzetdə nəyisə oxuyanda onda yeni bir fikir peyda olur, gah da tanışı ilə söhbət əsnasında gözlənilmədən yerinə düşən misal üzə çıxırdı. O, bütün həftə ərzində boş dəqiqələrində mövzu barədə fikirləşdikcə bütün bunlar genişlənir, dərinləşir, sıxılıb kipləşirdi.

Növbəti məşğələdə cənab Cekson bu mövzuda çıxış edəndə o, nə isə özününkü olanı – öz karxanasında hasil etdiyi filizi, öz fərdi zərbxanasında zərb olunmuş sikkəni təqdim edə bildi. Və o ələlxüsus da buna görə yaxşı danışırdı ki, məqalənin müəllifi ilə razı deyildi. Fikirlərdə azacıq fərqdən yaxşı stimulyator yoxdur.

Eyni bir adamın bir həftə ərzində eyni bir mövzuda etdiyi bu iki çıxış necə də nəzərəçarpan təzad təşkil edirdi!

Düzgün hazırlaşmaq necə də böyük fərq meydana çıxara bilərmiş!

Hazırlaşmaq necə lazımdır və necə lazım deyillə bağlı başqa bir misal göstərim.

Bizim cənab Flinn adlandıracağımız centlmen natiqlik məharətini Vaşinqtonda öyrənirdi. Bir dəfə o, öz nitqini paytaxtımızın vəsfinə həsr elədi. O, bir qəzetin buraxdığı reklam broşürasını tələsik vərəqlədi və ondan faktları əxz etdi. Və bu faktlar müvafiq surətdə də səsləndirildi – quru, rabitəsiz və aydın hiss olunurdu ki, material mənimsənilməyib. Natiq öz mövzusu üzərində lazım olan şəkildə düşünüb-daşınmamışdı, mövzu onu ilhamlandırmırdı. O, haqqında danışdığını hissiyyatından o qədər dərin keçirməmişdi ki, həmin hissləri səsləndirməyə dəymiş olaydı. Onun bütün nitqi səthi, zövqsüz və heç kimə lazım olmayan bir çıxış idi.

Bu, uğurlu ola bilməyəcək bir nitq idi.

Təqribən iki həftədən sonra cənab Flinnə bərk təsir etmiş bir hadisə baş verdi: ictimai qarajdan onun maşınını oğurlamışdılar. O, polisə cumdu, mükafat təklif etdi, lakin hər şey əbəs idi. Polis etiraf etdi ki, o, cinayətkarlığa qarşı mahiyyət etibarilə mübarizə aparmaq iqtidarında deyildir, bu arada isə, bundan bir həftə qabaq polismen əlində tabaşir küçəni keçərək cənab Flinni onun maşınının dayanacaqda on beş dəqiqə artıq qaldığına görə cərimə etmişdi. Bu,

işləri başlarından aşdığına görə cinayətkarları tuta bilməyən “tabaşirli polislər” cənab Flinnin qəzəbinə tuş gəldilər. O özündən çıxmışdı. İndi onun danışmaq üçün mövzusu – broşüradan əxz edilən yox, öz həyatından götürülmüş mövzusu var idi. Bu, canlı insanla əlaqədar olan, onun hisslərinə və baxışlarına toxunmuş bir məsələ idi. Vaşinqtonu vəsf etdiyi nitqində o, bir cümləni zorla o birisi ilə əlaqələndirirdi; burada isə hələ heç ayağa tam qalxmamışdı və ağzını açan kimi polisin ünvanına ittiham dolu nitq sel kimi axdı və Vezuvu püskürəndə qaynayan lava kimi töküldü. Bu cür nitq, demək olar ki, həmişə səhvsiz vurur, bu nitq uğur qazanmaya bilməzdi. Onun əsasında həyati təcrübə dururdu və o düşünülüb-daşınmışdı.

Əsl hazırlaşmaq özü ilə nə təcəssüm etdirir

Çıxışa hazırlıq özündə kağıza yazılmış və ya əzbərlənmiş hamar cümlələrin seçilməsini ehtiva edirmi? Xeyr. Çıxış mahiyyət etibarilə şəxsən sizin özünüzə çox az toxunan təsadüfi bir neçə fikrin seçilməsidirmi? Əsla yox. Bu hazırlıq sizin fikirlərinizin, sizin ideyalarınızın, sizin baxışlarınızın, sizin istəklərinizin seçilməsi deməkdir. Axı sizdə belə fikirlər, istəklər olmamış deyil. Bunlar siz oyaq olanda beyninizdə hər gün doğulur, onlar hətta sizin yuxugörmələrinizə də sızır. Sizin bütün mövcudiyyətiniz hisslər və sıxıntılarınızla aşıb-daşır. Bütün bunlar sizin təhtəlşüurunuzda yığılıb və o qədər çoxdur ki, elə bil çayın sahilində çınqıl kimidir. Hazırlaşmaq – bu, fikirlər üzərində düşünmək, onları bəsləyib böyütmək, xatırlamaq, sizi xüsusilə cəlb edənləri seçmək, cilalamaq, onları müəyyən ardıcıllıqla yerləşdirmək, özünəməxsus mozaika yaratmaqdır.

Bəlkə bu cür proqram sizə həddən artıq çətin görünür? Xeyr, bu, çətin deyil. Yalnız diqqəti bir qədər cəmləmək və məqsədyönlü surətdə fikirləşmək lazımdır.

Duayt L.Mudi dini düşüncə tarixinə daxil olan çıxışlarını necə hazırlayırdı? “Bu, sirr deyil, – deyə o, ona verilmiş suala cavab verdi. – Məndə hansısa bir mövzu yarananda onu zərfin üstünə yazıram. Məndə bu cür zərflər çoxdur. Əgər mütaliə edərkən nəzərdə tutduğum mövzulara aidiyyəti olan dəyərli nə isə tapıramsa, onda çıxarışı müvafiq zərfin içinə qoyuram və o, zərfin içində qalır. Mənim yanımda həmişə qeyd kitabçası olur və əgər kiminsə moizəsində bu məsələyə işıq sala biləcək nəsə eşidirəmsə, bunu qeyd edirəm, sonra onu zərfə qoyuram. Bütün bunlar bir il, ya da daha çox qala bilər. Mənə təzə moizə hazırlamaq lazım gələndə yığılanların hamısını çıxarıram. Öz müşahidələrimlə yanaşı, bütün bunlar mənə kifayət edəcək qədər material verir. Bundan başqa, mən öz moizələrimin üzərində daim işləyirəm – onlardan nəyisə çıxarıram, nəyisə əlavə edirəm. Nəticədə onlar heç vaxt köhnəlmir”.

Yel məktəbinin dekanı Braunun müdrik məsləhəti

Yel İlahiyyat Məktəbi öz yüzilliyini qeyd edəndə onun dekanı Çarlz Reynolds Braun moizə etmək sənəti barədə mühazirələr silsiləsi ilə çıxış etmişdi. Həmin mühazirələr eyni başlıq altında Nyu-Yorkun “Makmillan” nəşriyyatı tərəfindən kitab halında buraxılmışdı.

Doktor Braun bir qərinə idi ki, hər həftə moizələrə hazırlaşırdı, eləcə də başqalarına moizələri hazırlamağı və onları deməyi öyrədirdi. Buna görə də o, haqqında söhbət gedən mövzuda bəzi müdrik məsləhətlər verə bilərdi ki, bu məsləhətlər özü ilə (natiqin 91-ci psalmla bağlı danışmağa hazır olan kilsə xadimi, yaxud həmkarlar ittifaqları barədə nitqlə çıxış etməyə hazır olan

ayaqqabı fabrikantı olmasından asılı olmayaraq) dəyər təcəssüm etdirirdi. Odur ki, burada mən doktor Braunun sözlərini iqtibas gətirməyi özümə rəva görürəm:

"İncildən seçdiyiniz sitatı və moizənin mövzusunu çox ciddi düşünüb-daşının. Onları beyninizdə o qədər bəsləyin ki, onlar yetişsin, plastik olsun. Əgər siz onlardakı ən xırda cücərtilərin böyüməsinə və inkişaf etməsinə imkan verərsinizsə, onlardan çoxlu maraqlı fikir götürəcəksiniz...

Yaxşı olardı ki, bu proses uzun müddət ərzində baş versin, onu şənbə gününün səhərinə, bazar günü edəcəyiniz çıxışa hazırlığı bitirməli olduğunuz vaxta saxlamayın. Əgər kilsə xadimi bu mövzuda çıxış etməzdən əvvəl hansısa bir həqiqəti beynində bir ay, altı ay və ya hətta bir il ərzində saxlaya bilərsə, onda əmin olacaqdır ki, bundan aramsız olaraq yeni-yeni fikirlər yetişir və son nəticədə bol məhsul verir. O, bu haqda küçədə gəzəndə, qatarla səyahətə çıxanda və ya gözləri mütaliədən çox yorulanda düşünə bilər.

O, bəzi şeyləri, şübhəsiz ki, gecələr də düşünüb-daşına bilər. Əlbəttə, yaxşı olardı ki, kilsə xadimi yatmağa öz kilsəsi və ya moizəsi barədə düşüncələrlə uzanmasın – kilsə kafedrası moizə etmək üçün çox yaxşıdır, lakin onunla "yatmaq narahatdır". Hərdən belə olurdu ki, ağlıma gələn bir fikri səhərə qədər unudacağımdan qorxduğum üçün gecənin bir aləmində durur və onu qeyd edirdim...

Siz müəyyən bir moizə üçün material toplayanda seçdiyiniz sitat və mövzu ilə bağlı ağlınıza gələn hər şeyi qeyd edin. İncildən olan mətni siz onu birinci dəfə seçəndə necə başa düşdüyünüzü qeyd edin. Bunun ardınca sizdə meydana çıxan assosiasiyaların, fikirlərin hamısını yazın...

Bütün bu fikirləri qısaca, bir neçə sözlə qeyd edin, təki onlar qeyd edilmiş olsun və qoy sizin beyniniz hər vaxt yeni fikirlər axtarsın, elə axtarsın ki, elə bil bundan sonra həyatınızda bircə dənə də olsun kitab görmək sizə nəsib olmayacaqdır. Öz təfəkkürünüzü inkişaf etdirmək üsulu elə budur. Bu üsulla siz öz əqli fəaliyyətinizin həmişə təravətli, orijinal, yaradıcı olmasına nail olacaqsınız...

Sizdə müstəqil surətdə, başqasının köməyi olmadan doğan fikirlərin hamısını qeyd edin. Onlar sizin əqli inkişafınız üçün rubin, almaz və təmiz qızıldan qiymətlidir. Yaxşı olardı ki, bunları kağız parçasında, köhnə məktubların arxa üzündə, zərflərin tikələrində, qablaşdırma kağızında – əlinizə düşən hər şeyin üstündə yazasınız. Bu, yazı kağızının uzun vərəqləri üzərində yazmaqdan hər bir mənada daha yaxşıdır. Burada məsələ təkcə qənaətdə deyil – siz öz materialınızı qaydaya salmağa başlayanda həmin tikə-parçaları yığmaq və yerbəyer etmək asan olacaqdır.

Ağlınıza gələn fikirlərin hamısını daim qeyd edin və onların üzərində həmişə çox ciddi düşünüb-daşının. Bu prosesi sürətləndirmək lazım deyil. Bu, sizə həyata keçirilməsi bəxş edilmiş ən mühüm əqli səylərdən biridir.

Onun sayəsində sizin şüurunuz əsl yaradıcı qüvvəyə çevrilir...

Siz buna əmin olacaqsınız ki, sizə ən çox həzz verən və sizin pastvanızın (kilsə icması) həyatı üçün ən çox faydalı olan moizələr – bu məhz özünüzün ən dərin açıqladığınız moizələrdir. Onlar – sizin öz sümüyünüzdən və sizin öz ətinizdəndir; sizin əqli övladınızdır, sizin yaradıcı enerjinizin törəməsidir.

Başqalarının fikirlərindən doğan moizələr həmişə elə bil nimdaş kimi, bayat kimi

görünəcəkdir. Yaşayan və nəfəs alan moizələr, yaradana tərif edə-edə məbədə daxil olan moizələr, insanların ürəyinə sızan, onları qartal kimi yüksəkliklərə qanad açmağa və onları getməyə borclu olduqları yolla mərdliklərini itirmədən irəliləməyə məcbur edən moizələr – əsl, onu deyənin həyat enerjisi tərəfindən doğulmuş moizə də elə bunlardır".

Linkoln öz çıxışlarına necə hazırlaşırdı

Linkoln öz nitqlərini necə hazırlayırdı? Xoşbəxtlikdən, bəzi faktlar bizə məlumdur. Və siz burada onun metodu barədə oxuyanda nəzərinizə çarpacaq ki, dekan Braun öz müşahidələrində Linkolnun ondan dörddə üç əsr əvvəl istifadə etdiyi fəndlərin bir çoxunu məsləhət görür. Linkolnun ən məşhur nitqlərindən biri – bu, o nitqdir ki, Linkoln burada peyğəmbərcəsinə vəhylə bu fikri söyləyib: "Deyilmişdir ki, "bölünmüş ev duruş gətirə bilməz". Düşünürəm ki, bizim yarı qullardan, yarı azad insanlardan ibarət olan ölkəmizin hökuməti də duruş gətirə bilməz". Bu nitq Linkoln öz gündəlik işləri ilə məşğul olduğu, nahar etdiyi, küçədə gəzişdiyi, inəyi sağdığı, əlində səbət, nimdaş boz rəngli şərfi çiyninə ataraq qəssab və ya baqqal dükanına getdiyi, böyrü ilə balaca oğlunun çərənləyə- çərənləyə, sual verə-verə, şıltaqlıq edə-edə yüyürdüyü və atasının uzun barmaqlarını dartışdıra-dartışdıra onu cavab verməyə əbəs yerə məcbur etdiyi vaxt düşünülüb-daşınırdı. Lakin Linkoln öz düşüncələrinə dalmış halda, öz nitqi barədə fikirləşə-fikirləşə və oğlunun varlığını unudaraq irəli gedirdi.

Bu düşünüb-daşınma və fikirlərin bəslənib yetişdirilməsi prosesində o, vaxtaşırı qeydlər edir, gah burada, gah da orada köhnə zərflərin, kağız paketlərin tikələrində – əlinə keçən hər şeyin üstündə ayrı-ayrı cümlələri yazırdı. Bunların hamısını o vaxta qədər şlyapasının içində saxlayırdı ki, oturub qeydləri müəyyən ardıcıllıqla düzmək, onların hamısını bütövlükdə nəzərdən keçirmək və çıxış, yaxud mətbuatda dərc elətdirmək üçün hazırlamaq mümkün olsun.

1858-ci il diskussiyalarında senator Duqlas hər yerdə eyni bir nitqlə çıxış edirdi. Linkoln isə hər vaxt hazırlaşır, düşünürdü. Və elə ona görə də o, hər gün təzə nitqlə çıxış edir, köhnəni təkrar etmirdi. Beləliklə, mövzu onun şüurunda aramsız olaraq genişlənir və dərinləşirdi.

Ağ Evə köçməzdən bir qədər əvvəl o, konstitusiyanın və üç nitqinin mətnlərini götürür, əlində başqa heç bir şey olmadan Sprinqfilddə dükanın üstündəki tozlu, qaranlıq otaqda qapanır və prezident vəzifəsinə keçmək münasibəti ilə öz nitqini yazır.

Bəs Linkoln özünün Gettisberqdəki nitqini necə hazırlamışdı? Əfsuslar olsun ki, bununla bağlı yanlış məlumatlar yayılmışdır. Lakin həqiqi tarixçə istisnasız olaraq maraqlıdır. Budur o.

Gettisberq hərbi qəbiristanlığı ilə məşğul olan komissiya onun təmtəraqlı təqdim edilməsini təşkil etməyi qərara alanda nitqlə çıxış etməyi Edvard Everetə təklif etdi. O, Bostondan olan pastor, Harvard Universitetinin prezidenti, Massaçusets ştatının qubernatoru, Birləşmiş Ştatların senatoru, İngiltərədə elçi, dövlət katibi idi; o, Amerikanın ən istedadlı natiqi kimi qiymətləndirilmişdi.

İlkin olaraq təmtəraqlı mərasim 1863-cü il oktyabrın 23 -nə təyin olun-

muşdu. Cənab Everet çox ağıllı bəyanatla çıxış etdi ki, o, belə qısa vaxt ərzində

lazım olan şəkildə hazırlaşa bilməyəcəkdir. Buna görə mərasim, demək olar, bir

ay, noyabrın 19-na qədər təxirə salındı ki, ona hazırlaşmaq üçün vaxt verilsin.

Axırıncı üç günü Everet Gettisberqdə keçirdi, döyüş meydanını gəzdi və burada baş verənlərin hamısını hafizəsində təzələdi. Nitq üzərində düşünüb-daşınmağın və onu ərsəyə gətirməyin bu mərhələsi ən yaxşı hazırlıq idi. O, döyüşün gedişini özündə aydın təsəvvür edirdi.

Mərasimə dəvət konqresin bütün üzvlərinə, prezidentə və onun kabinetinə göndərilmişdi. Əksəriyyət dəvəti qəbul etməmişdi və komissiya üzvləri Linkolnun gəlməyə razılıq verməsinə təəccüb etdilər.

idi. Onlar onun çıxış etməsini xahiş etməli idilərmi? Onların belə bir niyyəti yox

Etirazlar bildirilmişdi. Onun axı hazırlaşmağa vaxtı olmayıb, vaxtı olsaydı belə, bu cür nitqi hazırlamağa onun gücü çatardımı? Hə, əlbəttə, o, quldarlıq haqqında diskussiyalarda uğurla çıxış etməyi, yaxud Kuper İttifaqına29 salamla müraciət etməyi bacarardı, lakin heç kim onun təmtəraqlı nitq söylədiyini hələ eşitməyib. Bu, ciddi, möhtəşəm mərasim idi. Onlar risk edə bilməzdilər. Onun çıxış etməsini xahiş eləmək lazım idimi? Onlar fikirləşir, götür-qoy edirdilər... Bircə onlar gələcəyə boylana və qabiliyyətlərinə şübhə ilə yanaşdıqları adamın bu münasibətlə insan tərəfindən nə vaxtsa söylənmiş ən unudulmaz nitqlərdən biri kimi hamı tərəfindən etiraf olunacaq bir nitq söyləyəcəyini görə biləydilər!

Nəhayət, mərasimə iki həftə qalanda komissiyanın üzvləri Linkolna gecikmiş xahişlə müraciət etdilər ki, "hadisə ilə bağlı yerinə düşəcək bir neçə qeydlə" çıxış etsin. Bəli, onlar məhz bu cür ifadə etmişdilər: "hadisə ilə bağlı yerinə düşəcək bir neçə qeyd". Heç adamın ağlına gələrmi, Birləşmiş Ştatların prezidentinə bax belə yazasan!

Linkoln vaxt itirmədən hazırlaşmağa başladı. O, Edvard Everetə məktub yazdı, bu adlı-sanlı alimin deməyə hazırlaşdığı nitqin mətnini aldı və bir-iki gündən sonra şəklini çəkdirmək üçün fotoqrafın atelyesinə yollananda Everetin əlyazmasını özü ilə götürdü və gözlədiyi vaxt ərzində onu oxudu.

O, öz çıxışı üzərində bütöv günlər ərzində düşünürdü – Ağ Evdən Hərbi Nazirliyə də, geri qayıdanda da, Hərbi Nazirlikdə sonuncu teleqramları gözləyərkən dəri divanda uzandığı vaxtda da. O, kağız vərəqində qısa cızma-qara etmişdi və onu özü ilə ipək silindrində gəzdirirdi. O, nitqi fasiləsiz olaraq düşünüb-daşınırdı və nitq onun şüurunda getdikcə daha aydın şəkil alırdı. Çıxışdan bir qədər əvvəl o, Noa Bruksa dedi: "Hələ o qədər də yazılmayıb və heç də tamamlanmayıb. Mən onu iki və ya üç dəfə köçürmüşəm və məni məmnun etməsi üçün onu hələ də cilalamalıyam".

Linkoln Gettisberqə mərasim keçiriləcək gündən bir gün əvvəl çıxdı. Balaca şəhər yox deyənə qədər dolu idi. Onun, adətən, 1300 nəfər təşkil edən əhalisi qəfildən on beş minə qədər artmışdı. Səkilərdə adam əlindən tərpənmək mümkün deyildi, camaat palçıqlı yollarla gedirdi. Altı orkestrin musiqisi guruldayırdı, kütlə "Con Braunun bədəni"ni oxuyurdu. İnsanlar Linkolnun qaldığı cənab Uillsin evinin qarşısında toplaşır, Linkolnu çağırır, çıxış etməyini xahiş edirdilər. Linkoln bir neçə sözlə cavab verdi və bu vaxt, demək lazımdır ki, ədəb-ərkandan çox birmənalılıq göstərmiş oldu; o bildirdi ki, sabahkı günə qədər danışmaq niyyətində deyil. Məlumdur ki, o, həmin axşamı öz nitqini cilalamağa həsr etmişdi.

O hətta qonşuluqdakı evə də getmişdi və orada qonaq olan dövlət katibi Cüarda

nitqi bərkdən oxumuşdu ki, onun qeydlərini dinləsin. Növbəti gün səhər yeməyindən sonra o, nitqini cilalamaqda hələ də davam edirdi və o vaxta qədər işlədi ki, qapı döyüldü və ona dedilər ki, təntənəli nümayişdə öz yerini tutmaq vaxtıdır. Prezidentin arxasıyca atda gedən polkovnik Karr danışırdı ki, prosessiya hərəkətə gələndə "prezident yəhərdə özünü dik tutaraq oturmuşdu və baş komandanın görkəmi necə olmalıdırsa, o cür də təsir bağışlayırdı; lakin yolda o, qabağa əyildi, onun qolları sallandı və başı endi. Aydın görünürdü ki, o, düşüncələrə qərq olub".

Onun hətta bu məqamda da öz kiçik, on unudulmaz cümlədən ibarət olan nitqi üzərində bir daha düşündüyünü ehtimal etmək olar, o, nitqini hələ də "cilalayırdı".

Linkolnun yalnız səthi maraq göstərdiyi nitqlərindən bəzisi, mübahisəsiz ki, uğursuz idi, lakin o, quldarlıq və ya ştatların ittifaqı haqqında danışanda qeyri-adi dərəcədə təsir qüvvəsinə malik olurdu. Niyə? Ona görə ki o, bu məsələlər barədə aramsız olaraq düşünürdü və onlar ona dərin təsir göstərirdi. İllinoys ştatının qəlyanaltısındakı otaqların birində onunla gecələyən adam səhər oyananda görür ki, Linkoln öz çarpayısında oturub və divara baxır. Onun birinci sözləri bunlar idi: "Bizim yarısı qullardan, yarısı azad adamlardan ibarət olan ölkəmiz duruş gətirə bilməz".

İsa Məsih öz moizələrini necə hazırlayırdı? O, kütlədən ayrılırdı. O, düşüncələrə qərq olurdu. O, tək- tənha səhrada gəzirdi, düşünür və qırx gün, qırx gecə post (oruc) tuturdu. "O vaxtdan, – deyə müqəddəs Matfey yazır, – İsa Məsih moizə deməyə başladı". Bundan bir qədər sonra o, dünyada ən məşhur olan moizələrdən birini – Dağüstü moizəni[30] söylədi.

"Bütün bunlar çox maraqlıdır, – deyə siz etiraz edə bilərsiniz, – lakin mənim istədiyim heç də ölməz natiq olmaq deyil. Mənim istədiyim yalnız vaxtaşırı bir neçə adi məruzə etməkdir".

Bu, doğrudur və biz sizin ehtiyaclarınızı yaxşı başa düşürük. Bu kitab xüsusi məqsədlə – sizə və sizin kimi başqa adamlara məhz istədiyinizə nail olmaqda kömək etmək üçün yazılıb. Lakin sizin çıxışlarınız nə qədər iddiasız olsa da, siz keçmiş dövrlərin məşhur natiqlərinin təcrübəsindən fayda əldə edə və onların metodlarından müəyyən mənada istifadə edə bilərsiniz.

Çıxışa necə hazırlaşmalı

Təcrübə toplamaq naminə siz hansı mövzular barədə danışa bilərsiniz? Sizi maraqlandıran istənilən mövzu barədə. Demək olar, hamıya xas olan səhvi etməyin – elə də böyük olmayan çıxışınızda məsələlərin həddən artıq böyük dairəsinə toxunmayın. Mövzunun bir, yaxud iki aspektini götürün və onları ətraflı işıqlandırmağa çalışın. Bunu qısa nitqin gedişində etmək sizə müyəssər olsa, çox yaxşı olardı.

Mövzunu əvvəlcədən elə seçin ki, asudə vaxtlarınızda onun üzərində düşünməyə vaxtınız olsun. Onun üzərində yeddi gün ərzində düşünün, onu yeddi gecə ərzində beyninizdə saxlayın. Qoy o, siz yuxuya getməzdən əvvəl sizin axırıncı fikriniz olsun. Səhər üzünüzü taraş edəndə, vanna qəbul eləyəndə, şəhərin mərkəzinə yollananda, lifti gözləyəndə, paltar ütüləyəndə və ya xörək bişirəndə bu haqda fikirləşin. Bu mövzunu dostlarınızla müzakirə edin. Onu söhbətin mövzusuna çevirin.

Özünüz özünüzə bu məsələ ilə bağlı mümkün olan hər cür sualları verin.

Məsələn, əgər siz boşanmalar haqqında danışmalı olacaqsınızsa, özünüzdən soruşun ki, boşanmaların səbəbi nədir? Bunların iqtisadi və sosial nəticələri necədir? Bu şərlə necə mübarizə aparmaq olar? Bizə boşanmalar haqqında eyni cür qanunlara malik olmaq lazımdırmı? Niyə? Ümumiyyətlə, boşanmalar haqqında qanunlar lazımdırmı? Boşanma imkanını istisna etmək lazımdırmı? Yoxsa onu çətinləşdirmək lazımdır?

Və yaxud asanlaşdırmaq?

Ehtimal edək ki, sizə natiqlik sənətini nə üçün öyrəndiyiniz barədə danışmaq lazımdır. Bu halda özünüzə bu cür suallar verməlisiniz:

Mənim çətinliklərim nədədir? Mən nəyə nail olmağa ümid edirəm? Mən indiyə qədər ictimaiyyət qarşısında çıxış etmişəmmi? Bu məhz nə vaxt olub? Harada? Bu, necə olub? Mən niyə hesab edirəm ki, bu məşğələlər işgüzar adam üçün faydalıdır? Elə kişi və ya qadın tanıyırammı ki, onlar kommersiya və ya siyasi sferada əsas etibarilə özlərinə inamları, özlərini ələ almaq bacarıqları, inandırıcı surətdə danışa bildikləri sayəsində irəliləyə biliblər? Mən başqa elə bir adam tanıyırammı ki, bu mühüm keyfiyyətlərin olmaması səbəbindən onlar heç vaxt əhəmiyyətli uğur qazana bilməyəcəklər? Konkret olun. Lakin həmin adamlar haqqında onların əsl adlarını çəkmədən danışın.

Siz ayağa qalxanda aydın fikirləşə və iki, yaxud üç dəqiqə danışa biləcəksinizsə, sizin birinci çıxışlarınızdan gözləmək mümkün olan elə budur. Məsələn, “Natiqlik sənətini mən niyə öyrənirəm” mövzusu çox asandır, bu, aşkar məsələdir. Əgər siz material seçiminə və onların yerləşdirilməsinə bir qədər vaxt sərf edərsinizsə, onda siz heç nəyi yaddan çıxarmayacağınıza, demək olar, əmin olacaqsınız, çünki siz şəxsi müşahidələriniz, şəxsi istəklərniz, şəxsi təcrübəniz haqqında danışacaqsınız.

Lakin indi ehtimal edək ki, siz öz məşğuliyyətiniz və ya işiniz haqqında danışmaq istəyirsiniz. Belə bir çıxışa hazırlaşmağı necə həyata keçirəcəksiniz? Sizin bu mövzu ilə bağlı geniş materialınız var. Onda sizin işiniz onu seçməkdən və yerbəyer etməkdən ibarət olacaqdır. Bircə üç dəqiqə ərzində hər şey barədə danışmağa cəhd etməyin. Bu, qeyri- mümkündür. Belə edərsinizsə, danışdığınız həddən çox ümumi, həddən artıq fraqmentləşdirilmiş olacaqdır. Öz mövzunuzun bir və yalnız bir aspektini seçin, onu inkişaf etdirməyə, açıb göstərməyə çalışın. Məsələn, sizin müəyyən işlə məşğul olmağınızın və ya bu peşəyə yiyələnməyinizin necə baş verdiyi barədə niyə də danışmayasınız? Bu, təsadüfənmi olmuşdu, yoxsa şüurlu surətdə edilmişdi? Başlanğıcda adlamalı olduğunuz çətinliklərdən, öz uğursuzluqlarınızdan, bəslədiyiniz ümidlərdən, öz qələbələrinizdən danışın.

Qoy sizin söhbətiniz özündə hər kəs üçün maraq ehtiva etsin, qoy bu, öz təcrübənizə əsaslanan əsl həyatın mənzərəsi olsun. İstənilən ömrün doğru tarixçəsi, əgər o, təvazökarlıqla və təhqiredici özünəvurğunluq olmadan danışılıbsa, həmişə böyük maraqla dinlənir. Əmin ola bilərik ki, belə bir söhbət uğur qazanacaqdır.

Və yaxud öz işinizin başqa bir aspektini götürün: onun çətinlikləri nədədir?

Çalışdığınız sahədə fəaliyyətə başlayan cavan adamlara nə kimi məsləhətlər verə bilərdiniz?

Və ya üzləşdiyiniz insanlar haqqında danışın – vicdanlı və vicdansız adamlar haqqında. Öz qarşınızda duran vəzifələr barədə danışın. Dünyanın ən maraqlı sahəsində işiniz sizə nə öyrədib – insan təbiəti anlamında? Əgər siz öz işinizin texniki tərəfindən, yəni detallar barədə danışacaqsınızsa, onda söhbətiniz başqaları üçün maraqlı olmaya da bilər. Lakin söhbət insanlardan gedirsə, onlar haqqında söhbət, çətin ki, uğursuz olsun.

Və ən əsası – öz çıxışınızı abstrakt moizəyə çevirməyin. Bu, darıxdırıcı olacaqdır. Qoy sizin söhbətiniz konkret nümunələrdən və ümumi xarakterli fikirlərdən ibarət lay-lay piroq olsun.

Hansı konkret hadisələri müşahidə etdiyinizi və bu nümunələrlə, öz fikrinizcə, hansı ümumi həqiqətləri təsdiq etmək mümkün olduğunu xatırlayın. Siz bunda əmin olacaqsınız ki, konkret nümunələr abstraksiyalardan xeyli asan yadda qalır və onlar haqda danışmaq xeyli asandır. Onlar həm də sizin mülahizələrinizi daha canlı və rəngarəng edəcəkdir.

Baxaq ki, bir çox maraqlı müəllif bu işə necə girişmişdi. B.E.Forbsun yazdığı – firmaların rəhbərlərinin məsuliyyəti öz partnyorları ilə bölüşməli olduqlarını necə sübuta yetirdiyi ilə bağlı – məqalədən çıxarışı sizə təqdim edim.

Nümunələrə diqqət yetirin – bu, müxtəlif adamların həyatından hadisələrdir:

“Bizim nəhəng müəssisələrimiz əvvəllər təkbaşına idarə olunurdu, lakin onların əksəriyyəti bu statusdan artıq böyüyüb çıxmışdır.

Səbəb: hər bir iri təşkilatın sanki “bir nəfərin uzanmış kölgəsi” olduğuna baxmayaraq, kommersiya fəaliyyəti və sənaye elə bir miqyasa çatmışdır ki, hətta ən bacarıqlı adam da zərurətin təsiri altında qabiliyyətli, idarəetmənin cilovlarının hamısını öz əlində saxlamaqda ona kömək edə biləcək partnyorlarla əhatə etmək məcburiyyətində qalıb”.

Necə olmuşdusa, Vulvord bir dəfə mənə demişdi ki, uzun illər ərzində o, öz işinə, əsasən, təkbaşına rəhbərlik etmişdi. Lakin əvvəl-axır öz sağlamlığını laxlatdı və xəstəxanada olduğu həftələr ərzində başa düşdü ki, işin onun istədiyi kimi inkişaf etdirilməsi üçün bu işə rəhbərlik etmək məsuliyyətini kiminləsə bölüşməli olacaqdır.

“Betlehem Stil” – bu, təkbaşına rəhbərlik edilən korporasiyanın uzun illər ərzində nümunəsi olmuşdu. Çarlz Şvabın hər şeyə dəxli var idi. Lakin Yucin C.Qreys tədricən irəli çıxırdı və nəhayət, polad üzrə Şvabdan yaxşı mütəxəssis oldu ki, Şvab özü bunu ictimaiyyət qarşısında dəfələrlə etiraf edirdi.

İlkin mərhələsində “İstmen Kodak” firmasına əsas etibarilə Corc İstmen rəhbərlik edirdi, lakin effektli təşkilat yaratmağa onun müdrikliyi çoxdan çatıb. Çikaqonun konserv firmalarının hamısı əsası qoyulandan sonra eynilə bu cür dəyişikliklərə məruz qalıb. “Standard Oyl” kompaniyası iri miqyaslar aldığı dövrdən etibarən geniş yayılmış təsəvvürlərə zidd olaraq, təkbaşına idarə olunan təşkilat olmayıbdır.

C.P.Morqan nəhəng fiqur olsa da, qabiliyyətli partnyorların seçilməsi və öz vəzifələrinin onlarla bölüşməsinin qızğın tərəfdarı idi.

Kommersiya təşkilatlarının hələ də elə şöhrətpərəst rəhbərləri vardır ki,

onlar təkbaşına idarəçilik prinsipindən yapışaraq işi məhv etməyə üstünlük

verərdilər. Amma onlar müasir əməliyyatların nəhəng miqyasları üzündən

istəsələr də, istəməsələr də, öz vəzifələrini başqalarına ötürmək məcburiyyətində qalırlar.

Bəzi adamlar öz işlərindən danışarkən bağışlanmaz səhvə yol verirlər – yalnız özlərini maraqlandıran cəhətlərə toxunurlar. Məgər natiq yalnız özünün yox, həm də dinləyicilərin nəyə maraq göstərdiklərini aydınlaşdırmağa çalışmamalıdır? Məgər o, onların şəxsi maraqlarına toxunmamalıdır? Məsələn, o, yanğından sığorta ilə məşğuldursa, onda o, adamlara əmlakı yanğından necə qorumaq lazım olduğunu danışmamalıdır? Əgər o, bankirdirsə, onda o, maliyyə və ya kapital qoyuluşları sahəsində məsləhətlər məgər verməməlidir? Əgər natiq ümumdövlət qadın təşkilatının rəhbəridirsə, onda o, yerli təşkilatların proqramlarından konkret nümunələr göstərməklə yerlərdə öz dinləyicilərinə deməməlidir ki, onlar bütün hərəkatın hansı dərəcədə tərkib hissəsidirlər?

Hazırlıq prosesində öz auditoriyanızı öyrənin. Dinləyicilərin ehtiyacları, istəkləri barədə fikirləşin. Bəzən bu, uğurun yarısını təmin edir.

Bəzi mövzuların hazırlanması zamanı nə isə oxumaq, başqalarının bu məsələ ilə bağlı nə fikirləşdiklərini, yaxud danışdıqlarını aydınlaşdırmaq çox məsləhətdir.

Lakin nə qədər ki şəxsi fikirləriniz tükənməyib, o vaxta qədər oxumayın.

Bu, vacibdir, çox vacibdir. Sonra isə ictimai kitabxanaya yollanın və kitabxanaçıya nəyə ehtiyacınız olduğunu söyləyin. Deyin ki, siz filan mövzuda çıxışa hazırlaşırsınız. Açıq-açığına kömək xahiş edin. Əgər sizin tədqiqatçılıq işi ilə məşğul olmaq vərdişiniz yoxdursa, onda siz ixtiyarınıza nə qədər dəyərli material veriləcəyindən, çox güman, heyrətlənəcəksiniz.

Bu, eyni mövzuda bütöv bir kitab, yaxud ictimai əhəmiyyət kəsb edən gündəlik, qayğı doğuran məsələlərlə bağlı hər iki tərəfin dəlillərini əhatə edən diskussiya üçün tezislər ola bilər. Bu, dövri ədəbiyyatın göstəricisi – bizim yüzilliyin əvvəllərindən dərc olunmuş, müxtəlif mövzuları əhatə edən jurnal məqalələri ola bilər. “Almanax ekspress-informasiyalar”, “Ümumdünya almanaxı”, ensiklopediya və onlarla başqa məlumat səciyyəli nəşrlər. Bütün bunlar sizin emalatxananızın alətləridir.

Onlardan istifadə edin.

Ehtiyat biliklərin sirri

Lyuter Berbank bir dəfə demişdi: “İstisnasız keyfiyyətlərə malik olan bir və ya iki bitkini seçmək üçün elə olub ki, onları milyon dəfə əkmişəm, sonra isə pislərinin hamısını məhv etmişəm”. İctimaiyyət qarşısında çıxışı təqribən elə bu cür hazırlamaq lazımdır: eyni cür israfçılıq və eyni cür sərt seçimlə. Yüz fikir seçin və onlardan doxsanını kənara atın.

İstifadə edə biləcəyinizdən çox material, çox informasiya toplayın. Bütün bunları yiyələnəcəyiniz əlavə özünəinam hissinin, əlin möhkəmliyi xətrinə əldə edin. Bunu sizin şüurunuza, sizin əhvalınıza, sizin danışmaq maneranıza göstəriləcək təsirin xətrinə əldə edin. Bu, hazırlaşmağın əsas, ən mühüm faktorudur və bununla belə, natiqlər buna ictimaiyyət qarşısında çıxışlarında olduğu kimi, fərdi söhbətlərdə də daim saymazyana yanaşırlar.

“Mən yüzlərlə kişi və qadın – malların satışı üzrə agentlər hazırlamışam, –

deyə Artur Dann bildirir, – və onların əksəriyyətində aşkar etdiyim əsas

çatışmazlıq – bu öz malları haqqında mümkün olan hər şeyi bilmək, özü də həmin malları satmağa başlamazdan əvvəl bilmək zərurətini başa düşməməkdir.

Satış üzrə agentlərin çoxu mənim kontoruma gəlir və malın təsvirini və alıcıya nə demək lazım olduğu ilə bağlı göstəriş alan kimi dərhal işdən yapışmağa hazır olur. Belə agentlərdən bir çoxu heç bir həftə də işləmirdi, onların sayca əhəmiyyətli hissəsi isə heç qırx səkkiz saat da duruş gətirmirdi. Ərzaq məhsullarının satışı üzrə mütəxəssisləri öyrədərkən və hazırlaşdırarkən mən onları bu və ya başqa ərzaq növü üzrə mütəxəssis etməyə çalışırdım. Mən onları məcbur edirdim ki, ABŞ Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin ayrı-ayrı ərzaq məhsullarına verdiyi spesifikasiyaları öyrənsinlər – burada məhsulların tərkibində mayenin, zülalların, karbohidratların, yağların və əhəngli maddələrin miqdarı göstərilir. Mən onları məcbur edirdim ki, satacaqları məhsulların tərkibinə hansı elementlərin daxil olduğunu öyrənsinlər. Mən onları məcbur edirdim ki, bütün bunları bir neçə gün əzbərləsinlər və sonra imtahan versinlər. Mən onları öz mallarını satış üzrə başqa agentlərə "satmağa" məcbur edir və alıcı ilə ən yaxşı söhbətə görə mükafat verirdim.

Mən tez-tez belə adamlarla üzləşirdim ki, onlar bu, malların öyrənilməsinin hazırlıq mərhələsində səbirsizlik göstərirlər. Onlar deyirdilər:

– Mənim heç vaxt bütün bunlar haqqında baqqal dükanının pərakəndə alıcısına danışmağa vaxtım olmayacaq. Alıcı həddən artıq məşğuldur. Əgər mən zülallar və karbohidratlar haqqında danışmağa başlasam, alıcı qulaq asmayacaq, hətta qulaq asmış olsa da, nə haqda danışdığımı başa düşməyəcəkdir.

Mən buna cavab verirdim:

– Siz bütün bu bilikləri alıcınız üçün yox, özünüz üçün əldə edirsiniz. Öz mallarınızı dəqiq və ətraflı tanıyacağınız halda sizdə təsvir olunması qeyri-mümkün olan hiss meydana çıxacaqdır. Siz elə güclü pozitiv yüklənəcəksiniz, özünüzə əminliyiniz o qədər artacaq ki, qarşısıalınmaz və məğlubedilməz olacaqsınız".

"Standart oyl" kompaniyasının məşhur tarixçisi xanım İda Tarbell bu kitabın müəllifinə danışmışdı ki, çox illər bundan əvvəl o, Parisdə olanda "Makklürs meqezin" jurnalının əsasını qoyan S.S.Makklür telefonla ona transatlantik kabel haqqında kiçik həcmli məqalə yazmağı sifariş etdi. O, Londona yollandı, əsas kabelin çəkilişi üzrə Avropanın səlahiyyətli nümayəndəsi ilə söhbət etdi və tapşırığın yerinə yetirilməsi üçün kifayət qədər material topladı. Lakin o, bununla qane olmadı. Ona hələ ehtiyat məlumatlar da lazım idi. Buna görə o, Britaniya muzeyində sərgidə nümayiş etdirilən kabellərin bütün növlərini öyrəndi, kabellərin tarixi ilə bağlı kitab oxudu və hətta Londonun həndəvərində yerləşən sənaye müəssisələrini gəzdi və kabel istehsalı prosesiylə tanış oldu.

O istifadə edə biləcəyindən on dəfə çox informasiyanı nə üçün toplamışdı? Xanım İda Tarbell hesab edirdi ki, bu, ona əlavə qüvvə verəcək; o başa düşürdü ki, ona bəlli olan, lakin məqalədə qələmə alınmayan məlumatlar onun yazacağı həmin o kiçik məqaləyə inandırıcılıq və rəngarənglik gətirəcəkdir.

Psixoloq Edvin Ceyms Kettell, cəm halda götürülərsə, otuz milyon adam

qarşısında çıxış edib; bununla belə, o, bir dəfə mənə etiraf etdi ki, əgər hər dəfə

evə qayıdanda özünü maraqlı şeyləri yaddan çıxardığına görə söyüb-

danlamasaydı, ondan sonrakı çıxışları heç nəyə dəyməzdi.

Niyə? Ona görə ki böyük təcrübənin əsasında o başa düşmüşdür ki, yaxşı məruzə – bu, həmin məruzədir ki, onun arxasında natiqin istifadə etməyə çatdırdığından xeyli çox ehtiyat material durur.

Xülasə

1. Əgər natiqin beynində və ürəyində ideya, bunu demək üçün daxili tələbat, həqiqətən də, varsa, onda o uğur qazanacağına, demək olar, tamamilə əmin ola bilər. Yaxşı hazırlanmış nitq – bu, onda doqquz qədər söylənmiş nitqdir.

2. Çıxışa hazırlaşmaq nə deməkdir? Bir neçə cümləni mexaniki surətdə kağıza köçürmək? Həmin cümlələri əzbərləmək? Qətiyyən yox. Əsl hazırlıq özün üçün nə isə qənaət çıxarmaqdan, öz fikirlərini seçib və yerbəyer etməkdən, öz baxışlarını işləyib və formalaşdırmaqdan ibarətdir. Məsələn, Nyu- Yorkdan olan cənab Cekson "Forbs meqezin" jurnalından oxuduğu başqalarının fikirlərini, sadəcə olaraq, səsləndirməyə cəhd edəndə süquta uğradı. Lakin onun çıxışı həmin məqaləni öz nitqinin yalnız başlanğıc məntəqəsi kimi istifadə edəndə, öz fikirlərini səsləndirəndə, şəxsi müşahidələrinə əsaslanan nümunələri göstərəndə uğurlu oldu.

3. Əyləşib və otuz dəqiqə ərzində nitq hazırlamağa heç cəhd də etməyin. Nitqi piroq kimi sifarişlə "bişirmək" olmaz. Nitq gərək yetişsin. Mövzunu həftənin əvvəlində seçin, onu boş vaxtınızda düşünüb-daşının, onu bəsləyib böyüdün, onu nə gündüz, nə də gecə yaddan çıxarın. Onu dostlarınızla müzakirə eləyin. Onu söhbətlərinizin mövzusu edin. Bu mövzu ilə əlaqədar özünüzə mümkün olan hər cür sual verin. Ağlınıza gələn fikirlərin və nümunələrin hamısını kağız parçalarına qeyd edin və axtarışlarınızı davam etdirin. İdeyalar, mülahizələr sizə ən müxtəlif vaxtlarda gələcək: vanna qəbul edəndə, şəhərin mərkəzinə yolla-nanda da, sizə sifariş etdiyiniz naharı gətirəcəklərini gözləyəndə də.

Linkolnun metodu belə idi. Uğur qazanan natiqlərin, demək olar, hamısı bu metoddan istifadə edibdir.

4. Sualı müstəqil surətdə düşünüb-daşınandan sonra kitabxanaya gedin və bu mövzu ilə bağlı ədəbiyyatı oxuyun – əgər vaxt imkan verirsə. bilər Kitabxanaçıya: sizə nə lazım olduğunu danışın. Onun sizə böyük köməyi dəyə

5. İstifadə etmək niyyətində olduğunuzdan çox material toplayın. Lyuter Berbankı təqlid edin. O, çox vaxt istisnasız keyfiyyətlərə malik olan bir və ya iki nümunəni seçib ayırmaq üçün milyonlarla bitki əkirdi. Yüz fikir seçib ayırın və onlardan doxsanını kənara atın.

6. Bilik ehtiyatı yaradın, yəni istifadə edə biləcəyinizdən əhəmiyyətli qədər çox material toplayın, onda ən tam informasiya əldə etmiş olarsınız. Çıxışa hazırlaşanda Artur Dannın ərzaq məhsullarının satışı üzrə agentləri öyrətdiyi metoddan, eləcə də İda Tarbellin transatlantik kabel haqqında məqalə hazırlayarkən tətbiq etdiyi metoddan istifadə edin.

Üçüncü fəsil

Məşhur natiqlər çıxışlarına necə hazırlaşırdılar

Bir dəfə mən Nyu-Yorkdakı "Rotari" klubunda səhər yeməyində iştirak edirdim.

Əsas natiq görkəmli dövlət xadimi idi. Tutduğu yüksək post onun nüfuzunu artırırdı və biz onun edəcəyi nitqindən alacağımız ləzzəti əvvəlcədən dadırdıq. O, öz idarəsinin fəaliyyəti haqqında danışacağını vəd etmişdi, bu isə nyu-yorklu biznesmenlərin hər birini maraqlandıra bilərdi.

Natiq öz sahəsini çox gözəl bilirdi, danışmalı olacağından əhəmiyyətli qədər çox məlumatlı idi. Lakin o, nitqini hazırlamamışdı, bunun üçün özünə lazım olacaq materialı seçib ayırmamışdı, yerbəyer etməmişdi, sistemləşdirməmişdi. Bununla belə, o, təcrübəli adamlara xas olan cəsarətlə, heç nəyə baxmadan natiqlik dəryasına baş vurdu. O, hara getdiyini bilmirdi, lakin buna rəğmən yıxıb dağıda-dağıda gedirdi.

Qısası, onun beynində vineqret idi və onun bizi qonaq etdiyi də eyni cür təsir bağışlayırdı. O, dondurmadan başladı, sonra duru yeməyi verdi, ardınca balıq və ləpə, sonda isə – nə isə duru yemək, dondurma və hisə tutulmuş siyənək balığından ibarət olan bir həftəbecər. Mən indiyə qədər hələ heç vaxt və heç yerdə özünü bu qədər itirmiş natiqə rast gəlməmişdim.

Əvvəl o, improvizə etməyə çalışdı, sonra əlacı kəsilərək cibindən bir dəst kağız çıxartdı və etiraf elədi ki, katibəsi bunu onun üçün tərtib edib. Məsələ, çox güman, elə bu cür də idi. Lakin bu qeydlərdə nizam dəmir-dümür qırıntılarının töküldüyü platformada olan nizamdan çox deyildi. O, əsəbi şəkildə kağızları vərəqləyir, onlardan baş açmağa və cəngəllikdən çıxmağa çalışaraq gah bir, gah da başqa səhifəni gözdən keçirirdi; birdən elə danışmağa cəhd edirdi ki, sanki bu, ona müyəssər oldu, lakin yenə də heç nə alınmırdı. O üzr istədi, su xahiş elədi, əsən əli ilə stəkanı götürdü, bir neçə rabitəsiz cümlə səsləndirdi, dediklərini təkrarlamağa başladı, yenə də qeydlərdə eşələnməyə girişdi... O, dəqiqəbədəqiqə daha acizləşir, getdikcə özünü daha çox itirirdi. Onun alnını tər örtmüşdü və o, tərini siləndə əli əsirdi. Biz hamımız onun süqutunu müşahidə edə-edə oturub, onun yerinə əzab çəkir, onun halına acıyırdıq. Biz həm də bərk çaşqınlıq hissi keçirirdik. Lakin natiq danışmaqda inadkarcasına davam edirdi. O, vəziyyətdən çıxmağa çalışırdı, qeydlərdə eşələnirdi, üzr diləyirdi, su içirdi. Dinləyicilər başa düşürdülər ki, bu tamaşa sürətlə tam faciəyə yaxınlaşır və o, nəhayət ki, əyləşib nəticəsiz cəhdlərini dayandıranda hamı yüngüllük hiss etdi. Özünü bu qədər pərt hiss edən dinləyiciləri, belə bir xəcalət və alçalma yaşamış natiqi mən indiyə qədər hələ görməmişdim. O, öz nitqini elə söylədi ki, bu cür, Russonun sözlərinə görə, sevgi məktubları yazılmalıdır: o, nə deməli olduğunu bilməyə-bilməyə başladı və nə yazdığını başa düşmədən məktubu bitirdi.

Bu hekayənin əxlaqi dərsi, Herbert Spenserin sözləri ilə desək, budur: "Əgər insanın bilikləri nizamla yerbəyer olunmayıbsa, onda o, nə qədər çox bilirsə, onun fikirlərində bir o qədər dolaşıqlıq var".

Sağlam düşüncəli heç bir adam layihə olmadan ev tikməyə başlamaz. Bəs o heç olmasa təqribi planı və ya tezisləri olmadan çıxışa necə başlaya bilər axı?

İctimaiyyət qarşısında çıxış – bu, qarşıya qoyulan məqsədlə səyahətdir və marşrut xəritədə qeyd olunmalıdır. Kim ki hara getdiyini bilmir, o, adətən, naməlum yerə gəlib çıxır.

Mən istəyərdim ki, Yer kürəsinin, natiqlik sənətini öyrənən adamların

toplaşdığı otaqların qapılarının hamısının üstündə alovlu, azı bir fut ölçülü

hərflərlə Napoleonun bu sözləri yazılsın:

“Müharibə sənəti – bu, ölçülüb-biçilmiş və düşünülüb-daşınmış olandan başqa heç nəyin alınmadığı bir elmdir”.

Bunun ictimaiyyət qarşısında çıxışlara aidiyyəti hərbi əməliyyatlarla müqayisədə heç də az deyil. Lakin natiqlər bunu başa düşürlərmi, başa düşürlərsə də, onlar həmişə bu cür hərəkət edirlərmi? Bir çox çıxışlarda sistem və nizam, bir boşqab irland raqusunda olandan çox deyildir.

Müəyyən fikirlər kompleksini ən effektiv surətdə necə nizama salmalı?

Onlarla tanış olmadan bunu heç kim deyə bilməz. Bu problem həmişə təzə olur; bu, əbədi, hər bir natiqin özü qarşısına qoymalı olduğu və hər dəfə yenə və yenə ona cavab verilməli olan sualdır. Bununla bağlı nöqsansız hansısa qaydalar təklif etmək qeyri-mümkündür, lakin burada konkret nümunə əsasında biz, hər halda, göstərə bilərik ki, nizama salmaq deyəndə nəyi başa düşürük.

Mükafat alan nitq necə qurulmuşdu

Aşağıda Daşınmaz Əmlak Birjası Milli Assosiasiyasının toplantısında neçə illər bundan əvvəl söylənmiş bir nitqin mətni verilir. O, müxtəlif şəhərlərdə söylənmiş digər iyirmi yeddi nitqlə yarışda birinci yerə verilən mükafatı almışdı və belə desək, həmin mükafatı bu gün də alardı. Bu nitq yaxşı qurulub, aydın, canlı, maraqlı şəkildə səsləndirilib, faktiki materialla zəngindir. Onda qəlb vardır. O, dinamikdir. O, buna layiqdir ki, onu oxusunlar və öyrənsinlər.

“Cənab sədr, dostlar!

Yüz qırx dörd il əvvəl mənim şəhərimdə – Filadelfiyada bizim qüdrətli ölkəmizin, Birləşmiş Ştatların əsasları qoyulmuşdur və buna görə də tamamilə təbiidir ki, belə bir tarixi keçmişə malik olan şəhərə onu yalnız bizim ölkəmizin ən böyük sənaye mərkəzi deyil, həm də bütün dünyanın ən iri və ən gözəl şəhərlərindən biri etmiş həmin qüdrətli amerikalı ruhu hopmuşdur.

Filadelfiyanın iki milyona yaxın əhalisi var; şəhərin ərazisi Miluoki və Boston, Paris və Berlinin birlikdə yerləşdikləri əraziyə bərabərdir. Biz 130 kvadrat mil ərazimizdən ən yaxşı torpaqların səkkiz min akrını gözəl parkların, bağların və bulvarların yaradılmasına ayırmışıq ki, sakinlərimizin dincəlmək və əyləmək üçün kifayət qədər yeri olsun, onların ixtiyarında hər bir ləyaqətli amerikalının layiq olduğu ətraf mühit olsun.

Dostlar! Filadelfiya – bu təkcə böyük, təmiz və gözəl şəhər deyildir; o, hər yerdə dünyanın qüdrətli emalatxanası kimi ad çıxarıb; onu buna görə belə adlandırırlar ki, bizim 9200 sənaye müəssisəmizdə çalışan, iş gününün hər on dəqiqəsi ərzində yüz min dollar dəyərində faydalı məhsul buraxan 400 min nəfərlik nəhəng ordumuz vardır. Bir məşhur statistikaçının sözlərinə görə, bizim ölkəmizdə yun, dəri məmulatları, trikotaj, tekstil malları, dəzgah, akkumulyator, polad gəmilər və bir çox başqa adda məhsulların istehsalı üzrə Filadelfiya ilə müqayisə oluna biləcək şəhər yoxdur. Biz hər iki saatda bir parovoz buraxırıq – gündüz və gecə – və bizim qüdrətli ölkəmizin əhalisinin yarısından çoxu Filadelfiya şəhərində istehsal olunmuş tramvaylarda gəzir. Biz hər dəqiqədə min ədəd siqar buraxırıq; keçən il bizim 115 trikotaj fabrikində ölkəmizin hər bir kişisinə, qadınına və uşağına iki cüt corab məmulatı hazırlanmışdır. Biz İngiltərə və İrlandiyanın birlikdə istehsal etdiklərindən çox xalça buraxırıq, bizim kommersiya və sənaye fəaliyyətimizin ümumi miqyası isə elə böyükdür ki, banklarımızın ötənilki, otuz yeddi milyard dollar təşkil edən qarşılıqlı

hesablaşmalarının məbləği ölkədə olan “Azadlıq zayomları” istiqrazlarının hamısını geri almağa kifayət edərdi.

Lakin, dostlar, biz öz sənayemizin heyranedici nailiyyətləri, şəhərimizin ölkəmizdə tibb, incəsənət və təhsilin iri mərkəzlərindən biri olması ilə fəxr etsək də, qürur hissini daha çox onda keçiririk ki, Filadelfiyada dünyanın başqa istənilən şəhərində olduğundan çox şəxsi ev vardır. Filadelfiyada 397 000 ev var və əgər həmin evləri iyirmi beş futluq sahədə bir sıraya düzsək, onda bu sıra Filadelfiyadan başlayıb, Kanzas - Sitidə indi biz olduğumuz qurultaylar zalından keçərək Denverə qədər, yəni 1881 mil məsafəyə uzanardı.

Lakin sizin xüsusi diqqətinizi bu mühüm fakta cəlb etmək istəyirəm ki, on minlərlə bu cür ev şəhərimizin zəhmətkeşlərinə məxsusdur və həmin evlərdə yaşayanlar da onlardır, özünün yaşadığı torpaq və başının üstündəki dam insana məxsus olanda isə heç bir xarici xəstəlik həmin adama yoluxa bilməz.

Filadelfiya Avropa anarxizmi üçün münbit zəmin deyildir, çünki bizim evlərimiz, təhsil müəssisələrimiz və bizim çox böyük sənayemiz bizim şəhərimizdə doğulmuş və bizim əcdadlarımızın mirası kimi xidmət göstərən əsl amerikalı ruhu ilə yaradılmışdır. Filadelfiya – bu, bizim qüdrətli ölkəmizin anasıdır, bu, Amerika azadlığının əsl mənbəyidir. Bu, birinci Amerika bayrağının hazırlandığı şəhərdir; bu, Birləşmiş Ştatların birinci konqresinin iclas keçirdiyi şəhərdir; bu, Müstəqillik Deklarasiyasının imzalandığı şəhərdir; bu, Azadlıq Zənginin, Amerikanın ən hörmət olunan əmanətinin, bizim on minlərlə kişi, qadın və uşağımızı ilhamlandırdığı şəhərdir. Buna görə də hesab edirik ki, biz qızıl buzova səcdə qılmaqdan yox, amerikalı ruhunun bərqərar edilməsindən və yanan azadlıq məşəlini qoruyub saxlamaqdan ibarət olan missiyanı yerinə yetiririk ki, Vaşinqtonun, Linkolnun və Teodor Ruzveltin hökuməti Yaradanın izni ilə bütün bəşəriyyət naminə ilhamlanmış olsun”.

Gəlin bu nitqi təhlil edək. Gəlin onun necə qurulduğuna, onun nəyin sayəsində belə güclü təəssürat yaratdığına baxaq. Hər şeydən qabaq, onun başlanğıcı və sonluğu vardır. Bu dəyərli cəhət sizin, ola bilsin ki, düşünmək istəyəcəyinizlə müqayisədə nadir hallarda rast gəlinir. Nitq başlayır və dönməz olaraq, uçan vəhşi qaz dəstəsi kimi irəli hərəkət edir. Onda artıq olan söz yoxdur, natiq vaxtını hədər yerə itirmir.

Onda təravətlik, individuallıq vardır. Natiq bununla başlayır ki, başqa natiqlərin öz şəhərləri barədə, ola bilsin, deyə bilməyəcəklərindən danışır; göstərir ki, onun şəhəri bütün ölkənin beşiyidir.

O deyir ki, bu, dünyanın ən iri və ən gözəl şəhərlərindən biridir.

Lakin belə bir bəyanat ümumi bir cümlə, banallıq ola bilərdi. Bu cümlə öz-özlüyündə xüsusi təəssürat yaratmaya bilərdi. Natiq bunu başa düşürdü və buna görə də öz dinləyicilərinə onun “Miluoki və Boston, Paris və Berlinin birlikdə yerləşdikləri əraziyə” bərabər olan sahə tutduğunu deməklə Filadelfiyanın ölçülərini təsəvvür etməyə imkan verdi. Bu, nə isə müəyyən, konkret bir haşiyədir. Bu, maraqlıdır. Bu heyran edir. Bu yadda qalır. Bu, söylənilən fikri şüura bütöv bir səhifə statistik göstəricidən yaxşı çatdırır.

Sonra natiq bəyan edir ki, Filadelfiya “hər yerdə dünyanın emalatxanası kimi

ad çıxarıb”. Bu şişirtmək kimi səslənir, elə deyilmi? Təbliğata oxşayır. Əgər o,

bundan dərhal sonra növbəti müddəaya keçmiş olsaydı, heç kimi buna inandıra

bilməzdi. Lakin o, belə hərəkət etmədi. O, Filadelfiyanın istehsalına görə dünyada birinci yeri tutduğu malları sadalamaq üçün dayandı. Bu, yun, dəri məmulatları, trikotaj, tekstil malları, fetr şlyapalar, dəmir məmulatları, dəzgahlar, akkumulyatorlar, polad gəmilərdir.

Bu, təbliğata o qədər də oxşamır, doğru deyilmi?

Filadelfiya "hər iki saatda – gündüz və gecə – bir parovoz buraxır və bizim qüdrətli ölkəmizin əhalisinin yarısı Filadelfiya şəhərində istehsal edilmiş tramvaylarda gəzir".

"Mən isə bunu heç bilmirdim, – deyə dinləyici fikirləşəcək. – Bəlkə elə mən özüm də bu gün bu tramvaylardan birində getmişəm. Sabah gərək baxım və öyrənim ki, mənim şəhərim tramvayları haradan alır".

"Dəqiqədə min ədəd siqar, – deyə natiq davam edir, – ... ölkəmizin hər bir kişisi, qadını və uşağı üçün iki cüt corab məmulatı...".

Bu daha böyük təəssürat yaradır. "Bəlkə mənim sevdiyim siqaretlər də Filadelfiyada hazırlanır... geyindiyim corablar da?.."

Bəs natiq indi nə edir? Bir qədər əvvəl toxunduğu məsələyə, Filadelfiyanın ölçüləri ilə bağlı suala qayıdır və yaddan çıxardığı faktları göstərir?

Heç də yox. O, bir mövzu haqqında onu tam yekunlaşdırana qədər danışır və natiqə həmin məsələyə bir daha qayıtmaq gərək deyildir. Buna görə biz sizə minnətdarıq, cənab natiq. Əks-təqdirdə, əgər məruzəçi bir sualdan başqasına sıçrayır və sonra yenə geri qayıdırsa, əgər natiq yarasa kimi ala- toranlıqda ora-bura vurnuxursa, onda dinləyici başını itirir, onun beynində tam qarmaqarışıqlıq yaranır. Lakin natiqlərin bir çoxu məhz elə bu qaydada da danışır. Məsələləri 1, 2, 3, 4, 5 nizamında işıqlandırmaq əvəzinə, onlar futbol komandasının 27, 34, 19, 2 nömrələrini qışqıran kapitanı kimi hərəkət edirlər. Yox, bundan da pis. Onlarda düzülüş bax belə olur: 27, 34, 27, 19, 2, 34, 19.

Bizim natiq ona ayrılmış vaxta sığışaraq düz yolla gedir, haqqında danışdığı parovozlardan biri kimi ləngimir, geri qayıtmır, nə sağa, nə də sola sapır.

Lakin budur, o, öz nitqinin ən zəif yerinə yetişir: "Filadelfiya, – deyə o bildirir, – bizim ölkəmizdə ən iri tibb, incəsənət və təhsil mərkəzlərindən biridir". O, bunu yalnız deklarasiya edir və dərhal da tələsik qaydada nə isə başqa məsələyə keçir. Bu faktı canlandırmağa, onu rəngarəng etməyə, yaddaşda möhkəmləndirməyə vur-tut on iki söz ayrılıb. Cəmi on iki sözün hamısı altmış beş hərfdən ibarət olan bircə cümlədə it-bat olub. Bu yaramır, sözsüz ki, yaramır.

İnsan beyni polad tələ kimi işləmir. Natiq bu məsələyə o qədər az vaxt həsr edib, o qədər ümumi, qeyri- müəyyən danışıb ki, bununla özünün də bunda az maraqlı olduğunu büruzə verib və dinləyicidə yaradılan təəssürat, demək olar, sıfıra bərabərdir. Bəs gərək o nə edəydi? O lap indicə Filadelfiyanın dünyanın emalatxanası olduğunu göstərərək istifadə etdiyi elə həmin metodu tətbiq etməklə bu mövzunu inkişaf etdirməli olduğunu başa düşürdü. O, bunu bilirdi. Lakin o, bunu da bilirdi ki, xronometr işə salınıb, onun sərəncamında beş dəqiqə var və vaxt bir saniyə də çox deyildir. Buna görə də onun ya bu məsələni, ya da başqa birini yayğın göstərməkdən başqa çarəsi yox idi.

Filadelfiyada "dünyanın istənilən başqa şəhərindən çox şəxsi yaşayış evi

vardır". Natiq bu bəyanatının təəssürat yaratmasına, inandırıcı olmasına necə

nail oldu? Birincisi, o, ədəd göstərdi: 397 000.

İkincisi, o, bu ədədə əyanilik verdi: “Əgər həmin evləri iyirmi beş futluq sahədə bir sıraya düzsək, onda bu sıra Filadelfiyadan başlayıb, Kanzas- Sitidə indi biz olduğumuz qurultaylar zalından keçərək Denverə qədər, yəni 1881 mil məsafəyə uzanardı”.

Dinləyicilər onun dediyi ədədi, çox güman, o hələ cümləni bitirməyə macal tapmamış unutmuşdular. Lakin onlar canlandırılan mənzərəni də unutdular? Bu, demək olar ki, qeyri-mümkündür.

Soyuq, maddi faktlarla bağlı toxunacağımız bax bunlardır. Lakin gözəl nitq bunların üzərində çiçəklənmir. Bu natiq ruh yüksəkliyi yaratmaq, qəlblərə toxunmaq, hissləri alovlandırmağa can atırdı. Və budur, yekunda o, emosiyaları meydana çıxaran məsələlərə keçir. O, bu evlərə malik olmağın şəhərin sakinləri üçün nə demək olduğu barədə danışır. O, Filadelfiyanı “azadlığın əsl mənbəyi” kimi vəsf edir. Azadlıq! Sehrli hisslərlə dolu sözdür, milyonlarla adamın uğrunda həyatını qurban verdiyi sözdür. Bu cümlə öz-özlüyündə yaxşıdır, lakin natiq onu dinləyicilərin qəlbləri üçün qiymətli, müqəddəs olan konkret tarixi hadisələrə və sənədlərə istinad etməklə möhkəmləndirəndə o, min dəfə yaxşı olur...

“Bu, birinci Amerika bayrağının hazırlandığı şəhərdir; bu, Birləşmiş Ştatların birinci konqresinin iclas keçirdiyi şəhərdir; bu, Müstəqillik Deklarasiyasının imzalandığı şəhərdir... Azadlıq Zənginin... ilhamlandırdığı... biz... amerikalı ruhunun bərqərar edilməsindən və yanan azadlıq məşəlini qoruyub saxlamaqdan ibarət olan missiyanı yerinə yetiririk ki, Vaşinqtonun, Linkolnun və Teodor Ruzveltin hökuməti Yaradanın izni ilə bütün bəşəriyyət naminə ilhamlanmış olsun”. Bu, nitqin əsl kulminasiyasıdır.

Dediklərimiz nitqin quruluşu ilə bağlıdır. Lakin kompozisiya nöqteyi-nəzərindən nitq nə qədər yaxşı olsa da, o, yenə də uğursuz ola, asanlıqla heç bir təəssürat yaratmaya bilərdi; əgər o, biganəliklə, ilhamsız, süstcəsinə səsləndirilmiş olsaydı. Ancaq natiq onu necə qurmuşdusa, o cür də səsləndirdi – hisslərlə dolu, dərin səmimilikdən doğan ruh yüksəkliyi ilə. Bu nitqin birinci mükafatı aldığına və onun Çikaqo Kuboku ilə təltif olunduğuna heyrətlənmək lazım gəlmir.

Doktor Konuell öz nitqlərini necə qururdu

Artıq dediyim kimi, nitqin ən yaxşı quruluşu məsələsini həll edə biləcək səhvsiz qaydalar mövcud deyildir. Nitqlərin hamısı və ya onların əksəriyyəti üçün yararlı olan çertyojlar, sxemlər, yaxud reseptlər yoxdur. Amma biz bəzi hallarda tətbiq edilə biləcək bir neçə çıxış planı göstəririk. Mərhum doktor, məşhur “Akrlarla almaz” kitabının müəllifi Rassel H.Konuell bir dəfə mənə dedi ki, o, ictimaiyyət qarşısında etdiyi saysız-hesabsız çıxışlarının çoxunu aşağıdakı prinsip üzrə qurur:

1. Faktların göstərilməsi.
2. Bunlardan irəli gələn mülahizələrin deyilməsi.
3. Hərəkətə çağırış.

Çoxları belə bir planın da kifayət qədər məqsədəmüvafiq və ilhamverici olduğunu hesab edir:

1. Nə isə pis bir şeyi nümayiş etdirmək.
2. Həmin pisi necə düzəltmək gərək olduğunu göstərmək.
3. Əməkdaşlıq barədə xahiş etmək.

Və ya başqa cür də göstərmək olar:

1. Bax bu, düzəldilməsi gərək olan vəziyyətdir.

2. Bunu etmək üçün biz gərək filan və behman işləri

görək. 3. Siz filan səbəblərə görə kömək etməlisiniz.

Nitqin başqa bir planını da təklif etmək olar:

1. Maraq və diqqətə nail olmaq.

2. Etibar qazanmaq.

3. Öz faktlarınızı göstərmək, təklifinizin üstünlüklərini dinləyicilərə izah etmək.

4. İnsanları hərəkətə gəlməyə sövq edən inandırıcı motivlər göstərmək.

Məşhur adamlar öz nitqlərini necə qururdular

Keçmiş senator Albert C.Beveric "İctimaiyyət qarşısında danışmaq məharəti" başlıqlı çox faydalı, elə də böyük olmayan kitab yazmışdır.

"Natiq mövzuya yaxşı bələd olmalıdır, – deyə yüksək xidmətləri olan siyasi xadim yazır. – Bu o deməkdir ki, faktlar toplanmalı, sistemləşdirilməli, öyrənilməli, düşüncə süzgəcindən keçirilməli, özü də bütün bunlar mövzu ilə əlaqədar təzahürlərin hamısını yalnız bir tərəfdən yox, həm də əks tərəfdən, eləcə də hər bir tərəfdən işıqlandırmalıdır. Əmin olmaq lazımdır ki, bunlar ehtimallar və ya axıradək açıqlanmayan bəyanatlar yox, həqiqətən də, faktlardır. Heç nəyi inamsızlıqla qəbul etməyin.

Buna görə də məlumatların hamısını yoxlamaq və dəqiqləşdirmək lazımdır. Bu, sözsüz ki, ciddi tədqiqat işinin zəruri olduğu deməkdir, ancaq nə olsun? Məgər siz öz həmvətənlərinizə informasiya vermək, onlara nəyisə başa salmaq, məsləhət vermək istəmirsiniz? Məgər siz nüfuz sahibi olmaq istəmirsiniz?

Bu və ya digər məsələ ilə bağlı faktları toplayıb və onları fikir süzgəcindən keçirib dərk edəndən sonra onların nə kimi qənaətə gətirdikləri məsələsini özünüz üçün qət edin. Onda sizin nitqiniz orijinallıq və təsir qüvvəsi əldə etmiş olacaqdır, – nitqiniz enerjili və qarşısıalınmaz surətdə inandırıcı olacaqdır. Nitqdə sizin şəxsiyyətiniz öz əksini tapmış olacaqdır. Ardınca öz fikirlərinizi bacardıqca aydın və məntiqli surətdə yazılı ifadə edin".

Başqa sözlə, təzahürü hərtərəfli əks etdirən faktları seçin, sonra isə həmin faktları aydın və birmənalı edəcək qənaətlər tapın.

Vudro Vilsondan onun metodları barədə danışmağı xahiş edəndə o cavab verdi:

– Mən işıqlandıracağım məsələlərin siyahısından başlayıram, fikir süzgəcindən keçirirəm, onları təbii qarşılıqlı əlaqədə nəzərdən keçirirəm – beləliklə də, çıxışın sümüyü alınır. Sonra mən bunun stenoqrafik yazısını hazırlayıram. Stenoqrafik yazıları hazırlamağa mən vərdiş etmişəm, çünki bu, vaxta çox qənaət edir. Ardınca özüm mətni yazı makinasında yazıram, cümlələri dəyişdirirəm, ifadələri düzəldirəm və işin gedişində yeni material əlavə edirəm.

Teodor Ruzvelt çıxışlarını özünəməxsus manerada hazırlayırdı: o, faktların hamısını seçir, onları öyrənir, qiymətləndirir, onların əhəmiyyət dərəcəsini müəyyən edir və qənaətə gəlirdi. O, bunu məğlubedilməz inam hissi ilə edirdi.

Sonra o, qarşısında qeydlər olan bloknotla diktə etməyə başlayır və çox

sürətlə diktə edir ki, onda təbiilik olsun, çıxış inadkar və canlı alınsın. Ardınca çap

olunmuş mətni oxuyur, düzəlişlər, əlavələr edir, nəyisə çıxarır, karandaşla

çoxsaylı nişanlar qoyur və bir dəfə də diktə edirdi. “Mən inadkar zəhmətsiz, bütün əqli qabiliyyətimi gərmədən, ciddi hazırlaşmadan və qabaqcadan görülən uzun sürən iş olmadan, – deyə o bildirirdi, – heç vaxt heç nəyə nail olmamışam”.

Çox vaxt o, necə diktə etdiyinə qulaq asmaq üçün tənqidçiləri dəvət edir və ya öz nitqlərinin mətnlərini onlara hündürdən oxuyurdu. O, dediklərinin düzgün olub- olmadığını onlarla müzakirə etməkdən imtina edirdi. O vaxt üçün onun qərarı artıq qəbul olunmuş idi və bu, dönməz qərar olurdu. O, nə deməli olduğu ilə bağlı yox, bunu necə demək lazım olduğu ilə bağlı məsləhət istəyirdi. Makinada çap olunmuş səhifələri o, yenə və yenə oxuyur, ixtisar edir, düzəlişlər verir, yaxşılaşdırırdı. Onun qəzetlərdə dərc olunmuş nitqləri bu cür idi. O, həmin nitqləri, aydın məsələdir ki, əzbər öyrənmirdi. Çıxış edərkən o improvizə edir və onun şifahi çıxışı dərc edilmiş və redaktə olunmuş mətndən çox vaxt fərqlənirdi. Lakin diktə etmək və düzəlişlər vermək əla hazırlıq işi idi. Bunun sayəsində o, materialı və onun səsləndirilməsinin ardıcıllığını yaxşı mənimsəyirdi. Bu, onun çıxışlarına axarlıq, itilik verir, özünə inam gətirirdi və bütün bunları başqa yolla əldə etmək, çətin ki, mümkün olaydı.

İngilis fiziki Oliver Lodc mənə deyirdi ki, öz məruzələrinin mətnini diktə etməklə o (əvvəl əsas tezisləri diktə edir, sonra onları inkişaf etdirir və nəhayət, bütün bunları dinləyicilərə necə danışırdısa, dəqiqliklə o cür də diktə edirdi) hazırlaşmaq və məşq etməyin əla üsulunu tapmışdır.

Natiqlik sənətini öyrənənlərin bir çoxu öz çıxışlarını maqnitofon lentinə yazmağın və sonra da özünə qulaq asmağın ibrətamiz olduğunu hesab edir. İbrətamizdir? Bəli, ibrətamizdir, lakin qorxuram ki, lent yazısına qulaq asılması hərdən pərişanlıqla nəticələnsin. Bununla belə, bu çox faydalı məşqdir, mən onu məsləhət görürəm.

Deməyə hazırlaşdığınızın qabaqcadan lentə yazılması metodu sizi fikirləşməyə məcbur edəcəkdir. Bu, sizin fikirlərinizə aydınlıq gətirəcək, onları hafizənizdə möhkəmlədəcək, təfəkkürünüzün qeyri-ardıcıllığını minimuma endirəcək, söz ehtiyatınızı artıracaqdır.

Bencamin Franklin öz “Avtobioqrafiya”sında cümlə qurmaq üslubunu necə yaxşılaşdırdığı, sözləri seçməkdə yüngüllüyə necə nail olduğu, öz fikirlərini nizamlamağı necə öyrəndiyi haqqında yazır. Onun öz həyatını qələmə alması – bu, klassik ədəbi əsərdir, lakin klassik ədəbi əsərlərin böyük hissəsinə zidd olaraq o, asan və böyük maraqla oxunur. Onu sadə və aydın ingilis dilinin nümunəsi hesab etmək olar. Natiq və ya yazıçı olmaq istəyən hər bir kəs onu özü üçün fayda və ləzzətlə oxuyar.

“Təqribən elə həmin vaxt “Tamaşaçı”nın 31 ayrıca bir cildi əlimə keçdi. Bu, üçüncü cild idi. İndiyə qədər mən hələ birini də görməmişdim.

Mən onu aldım, əvvəldən axıra qədər dəfələrlə oxumuşam və ona tamamilə heyran qalmışdım. Cümlə quruluşları mənə misli olmayan kimi təsir bağışladı və mən bacardığım qədər onu təqlid edəcəyimi qərara aldım. Bu məqsədlə mən bəzi oçerkləri götürür və hər bir cümlənin mənasını qısaca qeyd edirdim, sonra onları bir neçə günlük kənara qoyurdum, ardınca isə kitaba baxmadan hər bir cümlənin mənasını orijinalda olduğu kimi tam və təfərrüatlı şəkildə qələmə alırdım ki, bunun üçün yerinə düşdüyünü hesab etdiyim ifadələrə əl atırdım.

Sonra mən öz yazdığım “Tamaşaçı”nı əsli ilə müqayisə etdim, bəzi səhvlərimi tapdım və onları düzəltdim. Lakin aydın oldu ki, məndə ya söz ehtiyatı, ya da onlardan istifadə eləmək bacarığı çatışmır; sonuncunu, zənn edirdim ki, şeir yazmağı davam etdirəcəyim təqdirdə mənimsəyə bilərdim; axı qafiyə üçün eynimənalı, lakin heca ölçüsünə uyğun gələcək müxtəlif uzunluqlu və ya müxtəlif cür səsləndirilən sözləri daim aramaq məni müxtəliflik axtarışlarına məcbur etməli idi, bundan başqa isə, bütün bu müxtəliflik mənim beynimdə möhkəmlənərdi və mən onların üzərində sahib olardım. Onda mən “Tamaşaçı”da çap olunmuş əhvalatlardan bir neçəsini götürdüm və onları nəzmə çəkdim; nəsrlə yazılmış orijinal mənim yadımdan yaxşıca çıxandan sonra isə onları yenidən nəsrdə yazmağa başladım.

Bəzən mən öz konspekt qeydlərimi nizamsız şəkildə qarışdırır və bir neçə həftədən sonra, tamamlanmış cümlələri tərtib etməzdən və oçerki başa çatdırmazdan qabaq onları ən yaxşı tərzdə düzməyə çalışırdım. Bu, mənə düşüncəmin nizama salınmasında kömək etməli idi. Öz yazdığımı sonradan orijinalla müqayisə edəndə mən çoxsaylı səhvlər tapır və onları düzəldirdim; lakin hərdən özümə bu fikirlə sığal verirdim ki, bəzi xırda detallarda ifadə tərzini yaxşılaşdırmağa müvəffəq olmuşam və bu fikir məni belə düşünməyə vadar edirdi ki, vaxt keçdikcə bir də gördün, heç də pis, hər vəchlə can atdığım yazıçı oldum”.

Öz qeydlərinizdən pasyanslar düzün

Əvvəlki fəsildə sizə qeydlər aparmaq məsləhət görülürdü. Müxtəlif fikirləri və nümunələri kağız parçalarında qeyd edərək onlardan pasyans düzün – ayrı-ayrı məsələləri əhatə edən bir neçə dəst alınacaqdır. Bu dəstlər özündə sizin çıxışınızın əsas mövzularını təqribən ehtiva edəcəkdir. Sonra hər bir dəsti bir neçə daha kiçik dəstə bölün. Kəpəyi o vaxta qədər kənara atın ki, əlinizdə yalnız ən yaxşı dənlər qalmış olsun və hətta dənlərin bir hissəsini də, çox güman, kənara qoymaq və istifadə edilməmiş saxlamaq lazım gələcəkdir. Əməlli-başlı işləyən heç bir adam çıxışında topladığı materialın bir neçə faizindən çoxunu istifadə etməyə qadir deyil.

Toplanan materiala təkrar-təkrar baxmaq və seçib ayırmaq nitq söylənilən vaxta qədər dayandırılmamalıdır; hətta bundan sonra da həyata keçirilməli olan düzəlişlər, yaxşılaşdırmalar və əlavə sığal barədə fikirləşmək lazımdır.

Yaxşı natiq çıxışını qurtarandan sonra, adətən, əmin olur ki, nitqini dörd variantda hazırlaya bilərdi: səsləndirdiyi nitq, qəzetlərdə yerləşdirilən və onun evə qayıdarkən təsəvvür etdiyi, eləcə də söyləmək istədiyi nitq.

Çıxış edərkən qeydlərdən istifadə etmək lazımdırmı?

Linkoln ekspromtla gözəl danışmağı bacarsa da, o, prezident olduqdan sonra əvvəlcədən ciddi surətdə hazırladığı yazılı mətnsiz öz kabinetinin üzvləri qarşısında heç vaxt, hətta qeyri-rəsmi qaydada da çıxış etmirdi. Prezident vəzifəsinə keçəndə o, çıxışları, aydın məsələdir ki, oxumalı idi. Bu cür xarakterli tarixi dövlət sənədlərində dəqiq ifadələr həddən artıq mühüm əhəmiyyət kəsb edir ki, hansı isə improvizəyə yol vermək mümkün olsun. Lakin İllinoysda Linkoln heç vaxt hətta qeydlərdən də istifadə etməyib. “Onlar dinləyicini həmişə yorur və dilxor edir”, – deyirdi o.

Kim ona etiraz edə bilər? Kağızdan oxumaq məgər sizin çıxışa marağınızı təqribən yarıbayarı azaltmır? Məgər o, natiq və onun dinləyiciləri arasında mövcud olmalı olan bu qədər dəyərli kontaktı, yaxınlığı pozmur, yaxud çətinləşdirmir? Məgər o, qeyri-təbii atmosfer yaratmır? Məgər dinləyicilər natiqin özünə inamlı və bilməli olduğu ehtiyat biliklərə malik olmasına inamlarını itirmirlər?

Təkrar edirəm, qeydləri hazırlığın gedişində edin – təfərrüatlı, geniş. Siz öz nitqinizi məşq edəndə onlara, ola bilsin ki, müraciət etmək istəyərsiniz. Siz auditoriya qarşısına çıxanda bunlar sizin cibinizdə olarsa, ola bilsin ki, siz özünüzü daha yaxşı hiss edəcəksiniz. Bunlar pulmansayaq vaqonda yalnız qatarların toqquşduğu qəza, ölüm və faciə halında istifadə olunan çəkic, mişar və balta kimi qəza alətləri olmalıdır.

İşdir, əgər şparqalka sizə mütləq lazımdırsa, qoy o, mümkün qədər qısa olsun və onu böyük kağızda iri hərflərlə yazın.

Sonra çıxış edəcəyiniz yerə bir qədər erkən gedin və öz qeydlərinizi stolun üstündə hansı isə kitabların altında gizlədin. Onlara zərurət meydana çıxanda nəzər salın, lakin özünüzün dinləyici qarşısındakı zəifliyinizi gizlətməyə çalışın.

Lakin bütün bu deyilənlərə baxmayaraq, qeydlərdən ağılla istifadə etmək lazımdır. Məsələn, bəzi adamlar ilk çıxışlarının gedişində o qədər bərk həyəcanlanır və özlərini elə itirirlər ki, hazırladıqları nitqi beyinlərində saxlamaq iqtidarında olmurlar. Onda nə baş verir? Onlar mövzudan yayınırlar, cidd-cəhdlə məşq etdikləri materialı unudurlar, yəni tapdanmış cığırdan sapırlar və bataqlıqda ilişirlər. Bax belə adamlara birinci çıxışları zamanı əllərində bir neçə çox qısa qeyd tutmaq lazımdır. Körpə yeriməyi öyrənəndə mebellərdən yapışır, lakin bunu uzun müddət eləmir.

Mətni sözbəsöz əzbərləməyin

Nitqi kağızdan oxumaq və onu əzbər öyrənməyə çalışmaq lazım deyil. Bu, çox vaxt aparacaq və bəlaya gətirə bilər. Bununla belə, bu cür xəbərdarlığa baxmayaraq, bu sətirləri oxuyanlardan bəziləri bunu etməyə cəhd edəcəklər. Hə, necə olsun, bəs danışmağa başlayanda onlar nə haqda fikirləşəcəklər? Öz çıxışlarının mövzusu haqda? Xeyr, onlar cümlələrin hamısını dəqiqliklə yada salmağa çalışacaqlar. Onlar insan təfəkkürünün vərdiş olunmuş prosesini astar üzünə çevirərək yazdıqları mətn barədə fikirləşəcəklər. Bütün çıxış dartılmış, soyuq, rəngsiz olacaq, onda insani heç nə olmayacaqdır. Sizdən xahiş edirəm, vaxtınızı və enerjinizi bu cür faydasız məşğuliyyətlərə hədər sərf etməyin.

Axı sizi işgüzar xarakterli vacib söhbət gözləyəndə məgər siz əyləşib deyəcəklərinizi əzbər öyrənməyə girişirsiniz? Əlbəttə, yox. Siz məsələ üzərində o vaxta qədər düşünüb- daşınırsınız ki, əsas fikirlər sizin üçün tamamilə aydın olsun. Siz, ola bilsin ki, bir neçə qeyd edəsiniz və bəzi sənədlərə baxasınız. Siz özünüzə deyəcəksiniz: “Mən filan- filan müddəaları irəli sürəcəyəm. Mən deyəcəyəm ki, filan- filanı behman-behman səbəblərə görə etmək lazımdır ...”

Sonra siz özünüzə dəlilləri sadalayar və onları konkret nümunələrlə izah edərsiniz. İşgüzar söhbətə siz məgər belə hazırlaşmırsınız?

Elə həmin sağlam təfəkkürə əsaslanan metodu ictimaiyyət qarşısında ediləcək çıxışın hazırlanması üçün niyə də istifadə etməyəsiniz?

General Qrant Appomattoks qəsəbəsində

Li kapitulyasiyanın şərtlərinin Qrant tərəfindən yazılı surətdə ifadə edilməsini istəyəndə Federasiyanın Hərbi Qüvvələrinin komandanı general Parkerə müraciət etdi və ona yazı ləvazimatlarının verilməsini xahiş elədi. "Mən lələklə kağıza toxunanda, – deyə Qrant öz "Memuarlar"ında yazır, – hansı sözdən başlayacağımı bilmirdim. Mən yalnız nəzərimdə nə tutduğumu bilirdim və bunu aydın surətdə, heç bir ikibaşlılıq olmadan ifadə etmək istəyirdim".

General Qrant, sizə hansı sözdən başlamalı olduğunuzu bilmək lazım deyildi. Sizin fikirləriniz var idi. Sizdə elə bir şey var idi ki, siz onu deməyi və aydın deməyi çox istəyirdiniz. Nəticədə sizin adi sözləriniz kağızın üzərinə xüsusi səy göstərmədən axdı. Eyni şey istənilən adama da aiddir. Əgər siz bunda şübhə edirsinizsə, bir kəsi vurub yerə yıxın. O ayağa qalxanda bəlli olacaq ki, öz hisslərini ifadə etmək üçün ona söz axtarmaq lazım deyil.

Horatsi iki min il əvvəl yazırdı:

Yazmağa başlamazdan nizamla fikirləşməyi öyrən,
Filosofların kitabları bu işdə sənə layiqli örnək olar.
Fikrin arxasınca ifadələr isə artıq özbaşına gələcək.

Siz fikirlərinizi artıq cəmləmiş olandan sonra öz nitqinizi əvvəldən axıra qədər məşq edin. Bunu səssiz, beyninizdə, qəhvədanın qaynamasını gözləyəndə, küçə ilə gedəndə, lifti gözləyəndə edin. Boş otağa girin və nitqi hündürdən, jestikulyasiya edə-edə, enerjili surətdə, canlı-canlı səsləndirin.

Kenterberidən olan övliya (keşiş) Noks Littl deyərdi ki, kilsə xadimi moizəni beş dəfə deməyənə qədər moizə pastvaya[32] heç vaxt tam həcmdə çatmaz. Bəs siz məruzənizi bir neçə dəfə məşq etmədən onun dinləyicilərə çatacağına necə ümid edə bilərsiniz? Siz məşq edən vaxt təsəvvür edin ki, qarşınızda auditoriya var. Bunu özünüzdə bacardıqca canlı şəkildə təsəvvür edin və onda əsl auditoriya qarşısına çıxanda sizə belə gələcək ki, onun qarşısında artıq çıxış etmisiniz.

Fermerlər niyə fikirləşirdilər ki,
Linkoln "dəhşətli tənbəldir"

Əgər siz natiqlik sənətini bu tərzdə təcrübə edərsinizsə, onda bir çox məşhur natiqin nümunəsini dəqiqliklə təkrar etmiş olacaqsınız.

Lloyd Corc öz doğma şəhəri Uelsdə diskussiya cəmiyyətinin sədri olanda tez-tez əkin sahələrində gəzir, jestikulyasiya və nitqləri ilə ağaclara və dirəklərə müraciət edirdi.

Linkoln cavanlıq illərində otuz-qırx mil məsafəni piyada gedirdi ki, Brekenric kimi məşhur natiqi dinləsin. Bundan sonra Linkoln evə o qədər vəcdə gəlmiş, natiq olmaq istəyi möhkəm yer tutmuş halda qayıdırdı ki, sahədə öz ətrafına başqa muzdlu kəndliləri yığır və kötüyün üstə qalxaraq nitq söyləyir, müxtəlif əhvalatlar danışırdı. Onun xozeyinləri hiddətlənir və deyirdilər ki, bu kənd Siseronu – "dəhşətli tənbəldir", onun zarafatları və laqqırtıları başqa işçiləri yoldan çıxarır.

Askvit Oksfordda kilsə yanındakı diskussiya klubunun fəal üzvü olandan sonra sərbəst danışmağı öyrənmişdi. Sonralar o, özünün belə bir klubunu yaratdı. Vudro Vilson danışmağı diskussiya cəmiyyətində öyrənirdi. Eyni şeyi Henri Uord Biçer və qüdrətli Berk də etmişdi. Sufrajist[33] xanımlar Antuanette Blekuell və Lyusi Stoun eyni cür hərəkət etmişdilər. Elihyu Rut natiqlik sənətinə

Nyu-Yorkda 23-cü küçəsinin Gənclərinin Xristian Assosiasiyası nəzdindəki ədəbi cəmiyyətdə məşqlərlə başlamışdı.

Məşhur natiqlərin ömür yolları ilə tanış olun və görəcəksiniz ki, onların hamısı eyni bir şeyi edib – MƏŞQ EDİB. Və haqqında söhbət gedən kursların dinləyiciləri arasında ən çox uğur əldə edənlər də hamıdan çox məşq edənlərdir.

Bunun üçün sizin vaxtınız kifayət etmir? Onda hüquqşünas və diplomat Cozer Çot kimi hərəkət edin. O, səhər qəzetini alır və nəqliyyatda gedəndə heç kimin ona mane olmaması üçün üzünü onunla örtürdü. Müxtəlif hadisələr və hər cür şayiələri oxumaq əvəzinə isə o, edəcəyi çıxışlar üzərində düşünüb-daşınır və onları planlaşdırırdı.

Çonsi M.Depyu dəmir yolu kompaniyasının idarə heyətinin sədri və ABŞ senatoru olanda çox məşğul adam idi. Və bütün bunlarla yanaşı, o az qala hər axşam nitqlə çıxış edirdi. "Mən bunun işgüzar fəaliyyətimə mane olmasına yol vermirdim, – deyirdi o. – Nitqlərin hamısı mən axşam işdən evə qayıdanda hazırlanırdı".

Bizim ixtiyarımızda hər gün bir neçə saat vaxt var ki, həmin vaxt biz istədiyimiz hər şeyi edə bilərik. Darvin isə özünə elə də çox vaxt ayıra bilmirdi, çünki onun səhhəti zəif idi. İyirmi dörd saatdan ağılla istifadə etdiyi üçün o məşhur oldu.

Teodor Ruzvelt Ağ Evdə olanda, tez-tez olurdu ki, onun səhər vaxtının hamısı çoxsaylı beş dəqiqəlik söhbətlərə gedirdi. Lakin o, yanında həmişə kitab saxlayırdı ki, həmin görüşlərin arasında ələ keçən hətta saniyələri də istifadə edə bilsin.

Əgər siz çox məşğulsunuzsa və sizin vaxtınız azdırsa, Arnold Bennetin "Sutkada 24 saatı necə yaşamalı" kitabını oxuyun. Onu yan cibinizə qoyun və asudə dəqiqələrinizdə oxuyun. Mən bu minvalla həmin kitabın öhdəsindən iki günə gəldim. O, sizə vaxta qənaət etməyi, öz günlərinizdən daha yaxşı istifadə etməyi öyrədəcəkdir.

Sizə nəfəsinizi dərmək, daimi işinizi başqa bir məşğuliyyətlə əvəzləmək lazımdır. Natiqlik sənəti üzrə təcrübə toplamaq elə bu olmalıdır. Evdə öz ailənizin üzvləriylə nitqlərin improvizə edilməsi oyununu oynayın.

Xülasə

1. Napoleon deyirdi ki, "müharibə sənəti – bu, ölçülüb- biçilmiş və düşünülüb-daşınılandan başqa heç nəyin alınmadığı bir elmdir". Bunun ictimaiyyət qarşısında çıxışlara aidiyyəti hərbi əməliyyatlardan heç də az deyildir. Çıxış – bu, marşrutu xəritədə qeyd edilməli olan səyahətdir. Hara getdiyini bilməyən natiq, adətən, naməlum yerə gəlib çıxır.

2. Fikirlərin təşkilinin və nitqlərin quruluşunun nöqsansız, dəmir qaydaları mövcud deyildir. Hər bir çıxış özünün fərdi, xüsusi problemlərini yaradır.

3. Natiq toxunduğu məsələni ətraflı işıqlandırmalı və bir daha ona qayıtmamalıdır. İllüstrasiya qismində mükafata layiq görülmüş Filadelfiya haqqında nitqi göstərmək olar. Bir məsələdən digərinə sıçramaq və təzədən onun üzərinə qayıtmaq lazım deyil – bu, ala-toranlıqda ora-bura cuman yarasanı xatırladan mənasız vurnuxmadır.

4. Mərhum doktor Konuell öz çıxışlarının bir çoxunu aşağıdakı plan üzrə

qururdu:

a) faktların göstərilməsi;
b) bunlardan irəli gələn mülahizələrin deyilməsi;
c) fəaliyyətə çağırış.
5. Siz, çox güman ki, aşağıdakı planın çox faydalı olduğunu hesab edərsiniz:
a) pis nəyisə nümayiş etdirmək;
b) həmin pisi necə düzəltmək lazım olduğunu göstərmək;
c) əməkdaşlıq barədə xahiş etmək.
6. Budur, nitq üçün bir dənə də əla plan:
a) maraq və diqqətə nail olmaq;
b) etibar qazanmaq;
c) faktları söyləmək;
d) insanları hərəkətə gəlməyə sövq edən motivlər göstərmək.
7. Keçmiş senator Albert C.Beveric məsləhət görürdü ki, mövzunuzu hər iki tərəfdən işıqlandıran faktlar toplanmalı, öyrənilməli, sistemləşdirilməli, yoxlanmalıdır. Onları yoxlayın, bunda əmin olun ki, onlar, həqiqətən də, faktlardır; sonra isə həmin faktların sizi hansı qənaətə sövq etdiyini özünüz üçün düşünüb-daşının.
8. Linkoln çıxış etməzdən əvvəl öz qənaətlərini riyazi dəqiqliklə düşünüb-daşınırdı. Onun qırx yaşı və o artıq konqresin üzvü olanda Linkoln sofizmləri aşkar etmək və öz qənaətlərini sübuta yetirmək bacarığına yiyələnmək üçün Evklidi öyrənirdi.
9. Teodor Ruzvelt çıxışlarına hazırlaşanda faktların hamısını toplayır, onları qiymətləndirir, sonra öz nitqini çox sürətlə diktə edir, makina yazısında düzəlişlər edir və ardınca nitqi artıq yekun halda diktə edirdi.
10. Əgər bacarırsınızsa, öz çıxışınızı lentə yazın və ona qulaq asın.
11. Natiqin əlindəki qeydlər çıxışa marağı əlli faiz məhv edir. Bundan qaçın. Ən əsası – öz nitqlərinizi oxumayın. Auditoriyanı nitqin oxunmasına dözməyə məcbur etmək çətindir.
12. Öz nitqinizi düşünüb-daşınandan və yerbəyer edəndən sonra onu küçədə gedərkən özlüyünüzdə məşq edin. Harada isə təklikdə qapanın və nitqi əvvəldən axıradək tam şəkildə səsləndirin, jestlərlə, özünüzə sərbəstlik verərək. Təsəvvür edin ki, siz əsl auditoriyaya müraciət edirsiniz. Siz bunu nə qədər tez- tez etmiş olsanız, ictimaiyyət qarşısında çıxışınızın vaxtı gələndə özünüzü bir o qədər yaxşı hiss edəcəksiniz.

Dördüncü fəsil

Yaddaşı necə yaxşılaşdırmalı

“Orta insan, – deyə tanınmış psixoloq Karl Sişor bildirir, – öz yaddaşının anadangəlmə imkanlarının ən çoxu on faizindən istifadə edir. Qalan doxsan faiz it-bat olur, çünki o, yadda saxlamağın təbii qanunlarını pozur”.

Siz də belə insanlar sırasına mənsubsunuzmu? Əgər belədirsə, onda siz həm sosial, həm də kommersiya cəhətdən qeyri -məqbul vəziyyətdəsiniz; deməli, bu fəsli oxumaq və təkrar oxumaq sizə maraqlı olacaqdır. Burada yadda saxlamağın təbii qanunları qələmə alınıb, işgüzar və məişət söhbətlərində, eləcə də ictimaiyyət qarşısında edilən çıxışlarda onları necə istifadə etmək lazım olduğu göstərilib.

Bu, “yadda saxlamağın təbii qanunları” çox sadədir. İstənilən, necə deyərlər, “yadda saxlama sistemi” onlara əsaslanır.

Qısa deyilərsə, söhbət təəssüratdan, təkrardan və assosiasiyadan gedir.

Yadda saxlamağın birinci şərti – yadda saxlamaq barəsində haqqında dərin, rəngarəng və möhkəm təəssürat almaq lazımdır. Bunun üçün isə siz diqqətinizi cəmləməlisiniz. Teodor Ruzvelt onu tanıyanların hamısını öz gözəl yaddaşı ilə heyran edirdi. Lakin Ruzveltin qeyri -adi yadda saxlamaq qabiliyyəti bununla izah edilirdi ki, onun təəssüratları poladın üzərində həkk olunmuşdu, suyun səthində yazılmamışdı. İnadkarlığı və məşqləri sayəsində o hətta ən əlverişsiz şəraitdə belə özünü cəmləməyi bacarırdı. 1912- ci ildə, Proqressiv Partiyasının Çikaqoda qurultayı keçirilən vaxt onun mənzil-qərargahı Konqres hotelində idi. Aşağıda, onun pəncərələrinin altında kütlə yığışmışdı. Adamlar bayraqları yellədir və qışqırırdılar: “Biz Teddini istəyirik! Biz Teddini istəyirik!” İzdihamın nəriltisi, orkestrlərin musiqisi, siyasi xadimlərin gəlişi və gedişi, təcili iclaslar və məsləhətləşmələr – bütün bunlar adi adamın diqqətini yayındıra bilərdi, lakin Ruzvelt öz otağında kreslo-yelləncəkdə oturur, heç nəyə diqqət yetirmir və yunan tarixçisi Herodotu oxuyurdu. Braziliyanın səhralıq rayonlarında səyahət zamanı dincəlmək yerinə çatar -çatmaz o bir çətirli ağacın altında quru yer tapır, səyahət stulunu və Hibbonun “Roma imperiyasının zəifləməsi və dağılmasının tarixi” kitabını götürür və dərhal da mütaliəyə o qədər dərin qərq olurdu ki, nə yağışı, nə düşərgədəki səs-küyü, nə də tropik meşənin səslərini vecinə almırdı. Bu adamın oxuduqlarını yadda saxladığına təəccüblənməyə dəyərmi?

Özünü beş dəqiqə ərzində tam, dərin cəmləmək bütöv günlər ərzində əqli dumanda dala- qabağa getməkdən çox nəticə verər. “Bir saat intensiv fəaliyyət, – deyə Henri Uord Biçer yazır, – illər uzunu mürgüləməkdən çox fayda verər”. “Mən hər şeydən vacib olan bir şeyi mənimsəmişəm, – deyə “Betlehem Stil” kompaniyasının prezidenti, ildə bir milyon dollardan çox məvacib alan Yucin Qreys bildirmişdi, – və bunu hər gün, istənilən şəraitdə tətbiq edirəm – mən hazırda məşğul olduğum işin üzərində cəmlənirəm”.

Bu, qüvvənin, baxdığımız halda yaddaşın qüvvəsinin sirlərindən biridir.

Onlar ağacı niyə görə bilmirdilər

Tomas Edison müəyyən etdi ki, iyirmi yeddi nəfər laborant altı ay ərzində hər gün Menlo-Parkdakı (Nyu-Cersi ştatı) lampa sexindən zavodun əsas binasına doğru aparan yolla gedib. Yolun kənarında albalı ağacı bitmişdi, lakin həmin iyirmi yeddi nəfər arasında keçirilən sorğu göstərdi ki, onlardan heç birinin ağacın mövcud olduğundan xəbəri yoxdur.

“Orta təfəkkürlü adamın beyni, – deyə Edison qızğınlıqla və inamla bildirir, – gözlərin gördüyünün heç mində birini də qəbul etmir. Bizim müşahidə – əsl müşahidə qabiliyyətimizin nə qədər miskin olduğu, demək olar, ağlasığmazdır”.

Orta adamı iki və ya üç dostunuzla tanış edin və belə də alına bilər ki, iki həftədən sonra o, tanış olduğu adamların heç birinin adını xatırlaya bilməyəcəkdir. Bəs niyə? Ona görə ki o, hər şeydən əvvəl, onlara layiqincə diqqət yetirməmişdi, onlara diqqətlə baxmamışdı. O, çox güman, sizə deyəcək ki, yaddaşı pisdir. Xeyr, onun müşahidə etmək bacarığı pisdir. Axı o, dumanlı havada fotoşəkillərin alınmadığına görə fotoaparatı mühakimə etməyəcək, amma istəyir

ki, öz şüuru solğun və dumanlı təəssüratları yadda saxlasın. Bu, əlbəttə, qeyri-mümkündür.

“Nyu-York Uorld” jurnalının təsisçisi Cozef Pulitser öz redaksiyasının əməkdaşlarının hamısının stolu üzərində bu yazı olan lövhə asdırmışdı:

“DİQQƏTLİ OLUN, DİQQƏTLİ OLUN, DİQQƏTLİ OLUN”.

Sizə də məhz elə bu lazımdır. Yeni tanışın familiyasını düzgün eşitmək zəruridir. Buna nail olun. Familiyasını təkrar etməyi ondan xahiş edin.

Onun necə yazıldığını soruşun. O, bu cür diqqətdən xoşhallanacaq, siz isə onun adını yadda saxlamağa müvəffəq olacaqsınız, çünki siz diqqətinizi onun üzərində cəmlədiniz.

Bu minvalla da siz aydın, möhkəm təəssürat aldınız.

Linkoln niyə hündürdən oxuyurdu

Linkolnun uşaqlıqda getdiyi məktəbin döşəməsi ikiyə bölünmüşdü, pəncərə yerinə isə dəftərlərdən qoparılan və üstünə piy çəkilmiş kağız vərəqləri yapışdırılmışdı. Məktəbdə dərs kitabı yalnız bir dənə idi və müəllim kitabı hündürdən oxuyur, şagirdlər isə onun dalınca dərsi xorla təkrar edirdilər. Daim uğultu eşidilirdi və qonşuluqdakı sakinlər bu məktəbi “uğuldayan pətək” adlandırırdılar.

Bu “uğuldayan pətək”də Linkoln sonra bütün ömrü boyu onda vərdişə dönən adət qazandı: o yadda saxlamaq istədiyini həmişə hündürdən oxuyurdu. Hər səhər Sprinqfilddə öz vəkil kontoruna gələndə o, divanda yayxanır, uzun ayağını böyürdəki stulun söykənəcəyindən aşırır və qəzeti hündürdən oxuyurdu. “O, məni dəhşətli dərəcədə bezdirirdi, – deyə onun kompanyonu gileylənirdi. – Bir dəfə mən ondan qəzeti nə üçün məhz belə oxuduğunu soruşdum. O, mənə izah elədi ki, “mən hündürdən oxuyanda bu vaxt məna iki duyğu orqanı tərəfindən qəbul olunur. Birincisi, mən oxuduğumu görürəm, ikincisi, mən bunu eşidirəm və buna görə də daha yaxşı yadda saxlayıram”.

Onun yaddaşı qeyri-adi dərəcədə möhkəm idi. “Mənim yaddaşım, – deyirdi o, – bir parça polad kimidir. Ona nə isə cızıb həkk eləmək çətindir, amma bir dəfə yazılanı pozmaq, demək olar, qeyri-mümkündür”.

O, lazım olan materialı yaddaşında həkk etmək üçün iki duyğu orqanından istifadə edirdi. Eyni şeyi siz də edə bilərsiniz...

Yadda saxlamaq lazım olanı yalnız görmək və eşitmək deyil, həm də onu əlləşdirmək, iyləmək və dadına baxmaq ideal olardı.

Lakin ən əsası – görməkdir. İnsanın yaddaşında təəssüratları həkk edən orqan əsas etibarilə görmə duyğusudur. Görərək alınan təəssüratlar möhkəm pərçimlənir. Çox vaxt elə olur ki, biz adamı üzdən tanıyırıq, amma onun adını xatırlaya bilmirik.

Gözlərdən beyinə gedən əsəb telləri qulaqdan beyinə aparan əsəb tellərindən iyirmi dəfə artıqdır. Çinlilərdə məsəl var: “Bir dəfə görmək yüz dəfə eşitməkdən yaxşıdır”.

Yadda saxlamaq istədiyiniz telefon nömrəsini, məruzənin planını yazın. Öz yazdığınıza baxın. Gözlərinizi yumun. Onları özlüyünüzdə alovlu hərflərlə yazılmış kimi təsəvvür edin.

Mark Tven qeydlərsiz danışmağı öyrənirdi

Mark Tven görmə yaddaşından istifadə etməyi öyrəndikdən sonra öz çıxışlarını uzun illər ərzində korlayan qeydlərdən imtina etməyi bacardı. O, bu haqda "Harpers meqezin"in səhifələrində danışmışdı:

"Tarixləri yadda saxlamaq çətindir, çünki onlar rəqəmlərdən ibarətdir: rəqəmlərin görkəmi ifadəli deyil və yaddaşda möhkəmlənmir. Onlar bir mənzərə təşkil etmir və buna görə də göz onlardan yapışa bilmir. Şəkillərsə tarixləri yadda saxlamağa kömək edə bilər. Onlar yaddaşda, demək olar, hər şeyi möhkəmlədə bilər – ələlxüsus da əgər şəkli siz özünüz yaradarsınızsa. Ən əsas olanı – rəsmi siz özünüz yaratmalısınız.

Mən bunu öz fərdi təcrübəmdən bilirəm. Otuz il əvvəl mən əzbər öyrəndiyim mühaziräni hər axşam oxuyurdum və hər axşam mənə yanımda özümə kömək üçün, çaşmamağa görə qeydlər olan vərəq saxlamaq lazım gəlirdi. Qeydlər deyəndə, abzasların birinci sözlərini yazırdım, onların sayı on bir idi. Onlar təqribən belə olurdu:

Bu rayonda hava...

O vaxtlar bir adət mövcud idi ki...

Lakin Kaliforniyada heç kim eşitməmişdi...

Bu cür on bir qeyd. Bu, nəyinsə üstündən keçməməkdə mənə kömək edən mühazirə planı kimi bir şey idi. Lakin kağız üzərində onlar bir-birinə oxşayırdı, onlar nə isə bir mənzərə təşkil etmirdi. Mən onları əzbər bilirdim, lakin onların ardıcıllığını möhkəm yadda saxlamaq mənə müyəssər olmurdu. Odur ki, həmin qeydləri həmişə qarşımda saxlamaq və vaxtaşırı onlara boylanmaq lazım gəlirdi. Bir dəfə mən onları harasa qoydum və həmin axşam məni bürüyən dəhşəti siz təsəvvür edə bilməzsiniz. O vaxtdan mən başa düşdüm ki, sığorta üçün mən gərək başqa bir üsul da fikirləşib tapam. Onda mən həmin cümlələrin birinci on hərfini yadda saxladım, onları mürəkkəblə dırnaqlarıma yazdım və bu cür də tribunaya qalxdım. Əvvəl mən barmaqlarıma ardıcıllıqla baxırdım, lakin sonra çaşdım və indicə hansı barmağıma baxdığımı artıq bilmirdim. Mən axı hərfdən istifadə edəndən sonra onu barmağımdan yalayıb poza bilməzdim. Bu, etibarlı metod olsa da, dinləyicilərdə həddən artıq böyük maraq oyadardım. Mən onlarda onsuz da maraq doğurmuşdum – onlara belə gəlirdi ki, məni mühazirədən çox dırnaqlarım maraqlandırır. Sonra bir neçə nəfər məndən soruşdu ki, barmaqlarıma nə olub.

Bax onda mənim ağlıma şəkillərlə bağlı fikir gəldi. Bununla da mənim əzablarım qurtardı. İki dəqiqə ərzində mən altı şəkil qurdum və onlar on bir başlanğıc cümləni mənim üçün yaxşı əvəz etdi. Şəkilləri hazırlayandan dərhal sonra mən onları atdım, çünki əmin idim ki, gözlərimi yumub, onları istənilən vaxt öz qarşımda görə biləcəyəm. O vaxtdan əsrin dörddəbiri keçib və həmin mühazirənin mətni mənim yaddaşımdan iyirmi il olar ki, buxarlanıb yox olub, lakin mən onu həmin şəkillərlə təzədən yaza bilərdim – onlar mənim yaddaşımda qalıb".

Bir dəfə mənə yaddaş haqqında mühazirə oxumaq nəsib olmuşdu və mən həmin mühazirədə bu fəsildə haqqında danışılan materiallardan bacardıqca çox istifadə etməyə çalışdım. Mən ayrı-ayrı məqamları şəkillər kimi yadda saxladım – Ruzveltin pəncərələri altında kütlənin səs- küyü və orkestrlərin musiqisi səslənən vaxt onu tarix oxuyan vəziyyətdə təsəvvür elədim. Mən gözlərim önündə albalı

ağacına baxan Tomas Edisonu görürdüm. Mən Mark Tvenin mürəkkəblə yazılmış hərfləri dinləyicilərin qarşısında dırnağından yalayıb silən obrazını təsəvvür elədim.

Bəs mən bu şəkillərin ardıcıllığını necə yadda saxladım? Nömrələr üzrə – birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü? Xeyr, bu çox çətin olardı. Mən nömrələri də şəkillərə çevirdim və nömrələrin şəkillərini mövzuların şəkilləriylə uyğunlaşdırdım.

Məsələn, "uan" (bir) sözü "ran" (çapmaq) sözü ilə təqribən eyni səslənir və buna görə də mən Ruzvelti öz otağında, cıdır atının belində oturan vəziyyətdə təsəvvür elədim. "Tu" (iki), demək olar, "zu" (heyvanxana) kimi səslənir və təsəvvür etdim ki, Edisonun baxdığı albalı ağacı zooparkda ayının qəfəsində bitir. "Zsri" (üç) "tri"yə (ağac) oxşayır və mən Linkolnu ağacın başına dırmaşmış və öz tərəf-müqabilinə hündürdən qəzet oxuduğunu təsəvvür etdim. "For" (dörd) "dor" (qapı) sözünə oxşayır.

Mark Tven açıq qapının böyründə, çərçivəyə söykənmiş vəziyyətdə dayanmışdı və auditoriya qarşısında çıxış edə-edə dırnaqlarından mürəkkəbi yalayıb təmizləyirdi.

Mən yaxşı başa düşürəm ki, bu sətirləri oxuyanlardan bir çoxu bu metodun sarsaqlıq həddində olduğunu fikirləşəcəkdir. Bu, doğrudur və onun uğurlu olmasının səbəblərindən biri də məhz elə budur. Məhz qəribə və sarsaq şeylər nisbətən yaxşı yadda qalır. Əgər mən öz nümunələrimi yalnız nömrələr üzrə yadda saxlamağa çalışsaydım, onları asanlıqla çaşbaş sala bilərdim, lakin indicə təsvir etdiyim sistemdə bu, demək olar, mümkün deyil.

Üçüncü bəndi yada salmaq istəyəndə mənə bircə özümdən soruşmaq lazım gəlirdi ki, ağacın başında nə var idi və dərhal da qarşımda Linkoln peyda olurdu.

Mən birdən iyirmiyə qədər rəqəmləri rəqəmlərlə həmsəs olan şəkillər seçməklə görmə obrazlarına əsas etibarilə öz rahatlığım üçün çevirmişdim. Əgər siz bu cür rəqəmli şəkillərin yadda saxlanmasına yarım saat vaxt sərf etsəniz, yalnız bircə dəfə sadaladığınız iyirmi əşyanın siyahısını dəqiq surətdə eyni ardıcıllıqla təkrar edə, eləcə də ixtiyari ardıcıllıqla, məsələn, hansı əşyanın səkkizinci, hansının on dördüncü, hansının üçüncü və ilaxir yerdə dayandığını deyə bilərsiniz.

Bunu özünüzdə sınaqdan çıxarmağa cəhd edin. Sizdə heç nə alınmayacağını fikirləşə bilərsiniz, lakin, bununla belə, cəhd edin. Siz tezliklə adamları öz yaddaşınızla heyran edəcəksiniz və hər halda, bunun maraqlı olduğunu görəcəksiniz.

Bütün kitabı necə əzbərləmək olar?

Qahirənin Əl-Əzhar Universiteti dünyada ən iri təhsil orqanlarından.? Bu, iyirmi bir min tələbəsi olan müsəlman təhsil müəssisəsidir. Qəbul imtahanlarında universitetə daxil olan hər kəsdən Quranı əzbər bilmək tələb olunur. Bu, təqribən Novıy Zavet həcmində kitabdır, onu hündürdən oxumaq üçün üç gün sərf etmək lazımdır.

Çinli tələbələrin dedikləri kimi, alim oğlanlar bəzi dini kitabları və klassik əsərləri əzbərdən bilməlidirlər.

Ərəb və çinli tələbələr bu cür ağlasığmaz görünən qəhrəmanlığı etməyə necə

müyəssər ola bilirlər?

Təkrarlamağın – yadda saxlamağın "ikinci təbii qanunu" vasitəsilə. Əgər siz materialı kifayət qədər tez -tez təkrar etsəniz, istənilən sayda material yadda saxlaya bilərsiniz. Yadda saxlamaq istədiyiniz məlumatları təkrar edin. Onlardan istifadə edin. Onları tətbiq edin. Sizin üçün təzə olan sözü söhbət əsnasında işlədin. Əgər təzə tanışınızın adını yadda saxlamaq istəyirsinizsə, onu adı ilə çağırın. İctimaiyyət qarşısında çıxışınızda haqqında danışmaq istədiyiniz məqamlara söhbətlərinizdə toxunun. İstifadə edilən məlumatlar yaddaşda möhkəmlənir.

Hansı təkrar daha faydalıdır?

Lakin zəruri olan mexaniki, kor-koranə təkrarlama deyil. Ağılla, mənimsəmənin müəyyən xüsusiyyətlərinə uyğun surətdə həyata keçirilən təkrarlama – bizə lazım olan bax budur. Məsələn, professor Ebbinqhauz mənası olmayan, misal üçün, "deyuks", "koli" və s. kimi sözlərin uzun siyahısını öz tələbələrinə yadda saxlamaq üçün verirdi. O müəyyən etdi ki, tələbələrin üç gün ərzində otuz səkkiz dəfə təkrar edəndə yadda saxlaya bildikləri sözlərin sayı bir günün ərzində edilən altmış səkkiz təkrarın nəticəsi ilə eynidir. Digər psixoloji testlər dəfələrlə həmin nəticələri verirdi.

Bu, bizim yaddaşımızla bağlı olan çox vacib kəşfdir. İndi biz bilirik ki, oturub mətni təkrarlayan adam onu yaddaşında möhkəmləndirməyə, təkrarlama prosesi dərrakəli intervallarla edildiyi halla müqayisədə eyni nəticəyə nail olmaq üçün tələb olunandan iki dəfə çox vaxt və enerji sərf edir.

Mənimsəmənin bu xüsusiyyətini iki amillə izah etmək olar.

Birincisi, təkrarlamalar arasındakı vaxtlarda bizim təhtəlşüurumuz assosiasiyaların möhkəmləndirilməsi ilə məşğuldur. Professor Ceymsin qeyd etdiyi kimi, "biz üzməyi qışda öyrənirik, konkidə sürüşməyi isə yayda".

İkincisi, beyin fasilələrlə işləyir, həddən çox yüklənmədən yorulmur. "Min bir gecə"nin tərcüməçisi olan cənab Riçard Berton iyirmi yeddi dildə öz ana dilində olduğu kimi danışırdı; amma o etiraf edirdi ki, heç vaxt dili dalbadal on beş dəqiqədən çox öyrənməyib və danışmayıb, "çünki bundan sonra ağıl təravətini itirir".

İndi bu faktların işığında özünü dərrakəli hesab edən heç bir adam, sözsüz ki, ictimaiyyət qarşısında etməli olduğu çıxışa hazırlığı çıxışın baş tutmalı olduğu günün ərəfəsinə saxlamayacaq. Əgər o, belə hərəkət edərsə, onun yaddaşı öz imkanlarının yalnız yarısı gücündə işləyəcəkdir.

Bizim necə yaddan çıxardığımızı izah edən çox dəyərli kəşf edilmişdi. Dəfələrlə keçirilən psixoloji eksperimentlər göstərdi ki, biz fikir süzgəcindən keçirdiyimiz yeni materialın ilk səkkiz saat ərzində sonrakı otuz gün ərzində olduğundan çox hissəsini unuduruq. Heyrətamiz nisbətdir! Buna görə də işgüzar iclasdan, valideynlər və müəllimlər assosiasiyası üzvlərinin toplantısından, klubda təşkil olunmuş dərnəkdə məşğələdən əvvəl – ictimaiyyət qarşısında çıxışdan bilavasitə qabaq – öz materiallarınızı gözdən keçirin, öz faktlarınızı yada salın, öz yaddaşınızı təzələyin.

Linkoln bu metodun əhəmiyyətini yaxşı bilirdi və onu tətbiq edirdi.

Gettisberqdə Linkolndan əvvəl adlı-sanlı alim – Edvard Everet çıxış etmişdi.

Linkoln Everetin uzun, rəsmi çıxışının sona çatmaq üzrə olduğunu görəndə "açıq-

aşkar əsəbiləşməyə başladı ki, bu, Linkolnda o, başqa natiqdən sonra çıxış etməli

olanda həmişə baş verirdi". O, tələsik eynəyini taxaraq cibindən öz əlyazmasını çıxartdı və yaddaşını təzələmək üçün onu özlüyündə oxumağa başladı.

Professor Uilyam Ceyms
yaxşı yaddaşın sirrini izah edir

Yadda saxlamağın birinci iki qanunu haqqında... Lakin hələ üçüncü – assosiasiya qanunu da var. Sonuncu – yadda saxlamağın zəruri elementidir.

Faktiki olaraq o, yaddaşın mexanizminin özünü izah edir.

"Bizim beynimiz, – deyə professor Ceyms müdrikliklə qeyd edir, – özü ilə, əsasən, assosiasiyalaşan mexanizm təcəssüm etdirir... Tutaq ki, mən müəyyən müddət danışmıram, sonra isə hökmlü tonla deyirəm: "Yada salın!

Yada salın! Sizin yaddaşınız bu əmrə tabe olacaqmı, o, sizin keçmişinizdən hansısa müəyyən bir şəkli canlandıracaqmı? Əlbəttə, yox. O, fəaliyyətsiz qalacaq və soruşacaq: "Mən məhz nəyi yada salmalıyam?"

Qısaca deyilərsə, ona göstəriş lazımdır. Lakin əgər mən desəm ki, öz doğum tarixinizi və ya səhər nə yediyinizi yadınıza salın, musiqi qammasında notların ardıcıllığını sadalayın, onda sizin yadda saxlamaq qabiliyyətiniz dərhal tələb olunan nəticəni verəcək: aldığı göstəriş sizin yaddaşınızın geniş ehtiyatlarının potensial imkanlarını müəyyən bir istiqamətə yönəldəcəkdir. Bu göstəriş sizin yada saldığınızla sıx bağlıdır.

"Mənim doğum tarixim" ifadəsi bilavasitə müəyyən rəqəm, ay və illə assosiasiyalaşır; "bugünkü səhər yeməyi" sözləri qəhvə və bekonlu qayğanaqdan başqa, xatirələrin qalan bütün tellərindən yan keçəcək; "musiqi qamması" sözləri şüurda do, re, mi, fa, sol, lya, si, do ilə yaxın qonşuluqdadır. Həqiqətən də, assosiasiyalar qanunu sizin fikirlərinizin xaricdən daxil edilən hisslərlə pozulmayan bütün gedişini idarə edir. Şüurda hər nə doğursa, həmin şey ora kənardan daxil olmalıdır, daxil olaraq isə o, indiyə qədər şüurda olanlarla qarşılıqlı əlaqəyə girir. Bu həm sizin xatırladıqlarınız, həm də sizin haqqında fikirləşdiyiniz hər şeyə aiddir... Məşq edilmiş yaddaş assosiasiyaların təşkil olunmuş sisteminə əsaslanır və onun yüksək keyfiyyəti həmin assosiasiyaların iki xüsusiyyətindən asılıdır: birincisi, assosiasiyaların möhkəmliyindən və ikincisi, onların sayından. Beləliklə, "yaxşı yaddaşın sirri" – bu, bizim yadda saxlamaq istədiyimiz faktların hamısı ilə bağlı çoxobrazlı və çoxsaylı assosiasiyaların formalaşmasının sirridir.

Lakin faktla assosiasiya formalaşdırmaq – bu, fakt barədə bacardıqca çox fikirləşmək deməkdir. Bir sözlə, kənardan eyni informasiya alan iki nəfərdən aldığı məlumatlar üzərində daha çox fikirləşən və onların arasında daha sıx bağlılıq quran adam daha yaxşı yaddaşa malik olacaqdır".

Faktları bir-biriylə necə əlaqələndirməli

Bunların hamısı əladır, amma bizə məlum olan faktları bir-biriylə necə əlaqələndirək?

Cavab belədir: onların əhəmiyyətinin başa düşülməsi, onların dərk olunması ilə. Məsələn, əgər siz özünüz üçün yeni olan hər bir faktla tanışlıq zamanı aşağıdakı sualları qoyarsınızsa və onlara cavab verərsinizsə, bununla yeni faktları başqa faktlarla əlaqələndirmiş olacaqsınız. Budur həmin suallar:

a) bu, niyə belədir?

b) necə olub ki, bu, belədir?

c) nə vaxtlar belə olur?

d) harada belə olur?

e) kim deyib ki, bu, belədir?

Məsələn, əgər biz tanımadığımız adamın adını öyrəniriksə və bu familiya adidirsə, onda biz onu eyni familiyalı başqa tanışımızla assosiasiya edə bilərik. Əgər o, qeyri-adidirsə, biz bundan istifadə edə və adama bunu deyə bilərik. Təzə tanışın öz familiyası haqqında nə isə danışması nadir hal deyil. Məsələn, bu fəsli yazanda məni bir qadınla, missis Soterlə tanış etdilər. Mən ondan familiyasının necə yazıldığını soruşdum və diqqətini onun qeyri-adi olmasına cəlb etdim.

"Bəli, – deyə o cavab verdi, – o, qeyri-adidir. Bu, yunan sözüdür, mənası "xilasedici" deməkdir". Sonra o, mənə ərinin əslən Afinadan olan qohumları və onların orada hökumətdə tutduqları yüksək postlar barədə danışdı. Adamları öz familiyaları haqqında danışmağa sövq etmək heç də çətin deyil. Bu, onları yadda saxlamaqda mənə həmişə kömək edir.

Təzə tanışınızın görkəmini diqqətlə gözdən keçirin. Onun gözlərinin və saçının rəngini yadda saxlayın, onun sifətinin cizgilərini öyrənin. Onun necə geyindiyinə diqqət yetirin. Onun danışıq manerasına qulaq verin. Onun xarici görkəmi və individuallığı ilə bağlı aydın, canlı, rəngarəng təəssürat alınacaqdır və bütün bunları onun familiyası ilə assosiasiyalaşdırın. Növbəti dəfə bu rəngarəng təəssüratlar sizin şüurunuzda yenidən canlanacaq və eyni zamanda sizə bu adamın familiyasını yada salmağa da kömək edəcəkdir.

Siz elə bir adamla rastlaşmamısınız ki, onunla ikinci və ya üçüncü dəfə görüşəndə onun nə ilə məşğul olduğunu, peşəsini xatırlasanız da, onun adının nə olduğu yadınıza düşməyib? Səbəb bundadır ki, adamın məşğuliyyəti – bu, nə isə müəyyən və konkret bir şeydir, əhəmiyyəti var.. O, sizə yapışqanlı lent kimi ilişdiyi halda, əhəmiyyət kəsb etməyən familiya dik damdan dolu dənələri kimi yumalanıb kənara düşür. Buna görə də adamın familiyasını həmişəlik yadda saxlamaq üçün bu adamın familiyasını onun peşəsi ilə bağlayan bir cümlə tərtib edin. Bu metodun effektivliyində heç bir şübhə yoxdur. Məsələn, bir-biri ilə tanış olmayan iyirmi nəfər bu yaxınlarda Filadelfiyanın Pensilvaniya atletik klubunda yığışmışdı. Onların hər birindən ayağa qalxıb öz familiyasını və məşğul olduğu işi deməyi xahiş etdilər. Bundan sonra həmin məlumatları bir- biriylə bağlayan cümlə tərtib olundu və üstündən bir neçə dəqiqə keçəndən sonra iştirak edənlərin hamısı buradakı istənilən adamın familiyasını deyə bilərdi. Bundan xeyli keçəndən sonra yenidən görüşəndə bəlli oldu ki, həmin adamların nə familiyaları, nə də məşğul olduqları iş yaddan çıxıb, çünki onlar bir-biri ilə assosiasiya olunmuşdu. Onlar bir-birinə yapışmışdı.

Nümunə üçün həmin qrupun bəzi üzvlərinin familiyasını və adamların familiyalarını onların məşğul olduqları işlə bağlamaq üçün düzüb-qoşduğumuz yöndəmsiz cümlələri göstərim:

Mister C.P.Olbrayt, qum təchizatçısı (send biznes) – "Send meyks ol brayt" (qum hər şeyi işıqlı edir, həmçinin sözlərin oyunu ilə bağlı – qum Olbraytı düzəldir).

Mister Tomas Fişer, kömür təchizatçısı (koul) – "Hi fişes for koul orders" (o, kömür sifarişlərini ovlayır).

Tarixləri yadda necə saxlamalı

Tarixləri yadda saxlamağın ən yaxşı üsulu onları yaddaşda artıq özünə möhkəm yer tutmuş əlamətdar tarixlərlə assosiasiyalaşdırmaqdır. Məsələn, amerikalı üçün Süveyş kanalının 1869-cu ildə açıldığını yadda saxlamaq birinci gəminin həmin kanaldan ABŞ-da Vətəndaş müharibəsi qurtarandan dörd il sonra keçdiyini yadda saxlamaqdan çətindir.

Əgər amerikalı Avstraliyada ilk insan məskəninin 1788-ci ildə salındığını yadda saxlamağa çalışsa, bu tarix onun başından maşında pis bərkidilmiş bolt kimi çıxıb uça bilər; bu, 1776 -cı il iyulun 4- ü ilə assosiasiyalaşdırılsa və həmin hadisənin Müstəqillik Deklarasiyası imzalanandan on iki il sonra baş verdiyi yadda saxlanarsa, onu yaddaşınızda möhkəmlətmək şansı daha çox olar. Bu, zəifləmiş bolta qaykanı burmaq kimidir – o, yerində qalacaq.

Telefon nömrəsini yadda saxlamaq lazım gələndə bu prinsipi nəzərdə tutmaq faydalıdır. Məsələn, bu kitabın müəllifinin müharibə dövründə telefonunun nömrəsi 1776 idi. Onu yadda saxlamaq heç kim üçün çətin deyildi. Əgər siz telefon kompaniyasından 1492, 1861, 1865, 1914, 1918 kimi nömrələr ala bilsəniz, sizin dostlarınız telefon kitabçasını eşələməli olmayacaqlar. Əgər siz onlara telefon nömrənizi solğun şəkildə bildirmiş olarsınızsa, onlar onun 1492 olduğunu unuda bilərlər, lakin əgər siz belə desəniz, məgər bu, onların başından heç çıxa bilər: “Mənim telefon nömrəmi yadda saxlamaq sizin üçün çətin olmayacaq – 1492, Kolumbun Amerikanı kəşf etdiyi ildir”.

Bu sətirləri oxuyan Avstraliya, Yeni Zelandiya və Kanada sakinləri 1776, 1861, 1865 rəqəmlərini, əlbəttə, öz ölkələrinin əlamətdar tarixləriylə əvəzləyəcəklər.

Aşağıda göstərilən rəqəmləri ən asan necə yadda saxlamaq

olar? a) 1564 – Şekspirin doğulduğu il;

b) 1607 – Amerikada, Ceymstaunda ilk ingilis məskəninin əsasının qoyulması;

c) 1819 – kraliça Viktoriyanın doğulduğu

il; d) 1907 – Robert E.Linin doğulduğu il;

e) 1789 – Bastiliyanın alınması ili.

Sırf mexaniki surətdə təkrar edərək ilk otuz ştatı onların İttifaqa daxil olduqları ardıcıllıqla yadda saxlamaq sizə, əlbəttə, yorucu görünəcək. Lakin onları hansısa bir tarixi hadisə ilə əlaqələndirin və onda siz onları tez və çətinlik çəkmədən yadda saxlayacaqsınız. Aşağıdakı abzası cəmi bir dəfə oxuyun. Oxuyub qurtarandan sonra on üç ştatı düzgün ardıcıllıqla sadalaya bilib-bilməyəcəyinizi yoxlayın:

“Bir dəfə şənbə gününün axşamı Delaverdən olan cavan qadın Pensilvaniya dəmir yolu ilə kiçik səyahət üçün bilet aldı. O, çamadana Nyu-Cersidən aldığı sviter qoydu və rəfiqəsi Corciyaya Konnektikutda baş çəkdi. Növbəti günün səhəri evin xanımı və qonaq messada[34] iştirak etmək üçün Meris-lend[35] kilsəsinə getdilər. Sonra onlar cənub xəttinin (kar layn)[36] qatarı ilə evə qayıtdılar. Nahardan sonra onlar şimal xəttinin (kar layn)[37] qatarına mindilər və adaya yollandılar (rod tu ze aylend)[38]”.

Öz çıxışınızın planını yadda necə saxlamalı

Biz nəyinsə haqqında yalnız iki səbəbdən fikirləşə bilərik – birincisi, xarici

stimulun nəticəsində, ikincisi, artıq bizə məlum olanla assosiasiya səbəbindən.

Bu, ictimaiyyət qarşısında çıxışlara nəzərən aşağıdakılardır: birincisi, siz öz fikirlərinizin ardıcıllığına hansısa xarici stimulun, məsələn, qeydlərin köməyi ilə riayət edə bilərsiniz, amma kağızdan oxuyan natiq kimin xoşuna gələ bilər? İkincisi, siz çıxışınızın hissələrini onları hafizənizdə artıq kök salmış nə ilə isə assosiasiyalaşdırmaqla yadda saxlaya bilərsiniz. Onlar elə bir məntiqi ardıcıllıqla yerləşməlidir ki, ikinci hissə qaçılmaz olaraq birincidən, üçüncü isə ikincidən bir otağın qapısının o biri otağa apardığı qədər təbii olaraq çıxmalıdır.

Bu, sadə səslənir, ancaq bu, naşı, əqli qabiliyyətləri qorxu ilə buxovlanmış adam üçün o qədər də sadə iş olmaya bilər. Lakin ifadənin ardıcıllığını təmin edən bir üsul vardır ki, o, sadədir, öz işini tez və praktiki olaraq nöqsansız görür. Mən mnemonik cümlələrin istifadə olunmasını nəzərdə tuturam. Misal göstərim. Ehtimal edək ki, siz öz aralarında heç cür əlaqəli olmayan çoxsaylı mövzuya toxunmaq istəyirsiniz. Onları yaddaşda saxlamaq çətindir. Eyni vaxtda, məsələn: inək, siqar, Napoleon, ev və dini kultlar haqqında danışmaq necə mümkün ola bilər? Gəlin baxaq ki, həmin mövzuları aşağıdakı cümlənin köməyi ilə bir-birinə eyni zəncirin halqaları kimi pərçimləmək olarmı: "İnək siqar çəkirdi və Napoleona şıllaq atdı, ev isə dini kultlarla birlikdə yandı".

İndi bu cümləni əlinizlə örtün və bu suallara cavab verin: çıxışın üçüncü hissəsi hansıdır? Beşinci? İkinci? Birinci?

Belə bir metod kömək edirmi? Bəli, kömək edir. Və öz yaddaşını yax-şılaşdırmaq istəyənlərə onu tətbiq etmək təkidlə məsləhət görülür.

Beləliklə, fikirlərin istənilən dəstini bağlamaq olar və mnemonik cümlə nə qədər sarsaqcasınadırsa, onu yadda saxlamaq bir o qədər asandır.

Tam iflasa uğrayan halda nə etmək lazımdır

Ehtimal edək ki, kilsə icmasının qarşısında çıxış edən məruzəçi xanım bütün hazırlığına və gördüyü bütün ehtiyat tədbirlərinə baxmayaraq, nitqinin ortasında qəfildən hər şeyi unudub və dinləyicilərin qarşısında daşlaşmış halda, davam etmək iqtidarında olmayaraq dayanıb. Vəziyyət dəhşətlidir. Qüruru ona başını itirmiş halda yerinə əyləşməyə və iflasa uğradığını etiraf etməyə yol vermir. Xanım hiss edir ki, əgər onun xilasedici beş-on saniyə vaxtı olsaydı, o, çıxışının növbəti, yaxud heç olmasa hansı isə bir hissəsini yadına sala bilərdi. Lakin beş-on saniyəlik qorxunc sükut da dinləyicilərin nəzərində bəlaya bərabər görünərdi. Nə etməli? Bir məşhur amerikalı senator bu yaxınlarda belə bir vəziyyətə düşəndə o, dinləyicilərdən soruşdu ki, kifayət qədər hündürdən danışırmı, zalın axırında onun səsi yaxşı eşidilirmi. O bilirdi ki, çox yaxşı eşidilir, lakin ona lazım olan bu məlumatlar deyildi. Ona vaxt udmaq lazım idi. Və bu qısa fasilə ona fikri tutmağa və nitqini davam etdirməyə kömək elədi.

Lakin mənə belə gəlir ki, bu cür "gəmi qəzasında" "xilasedici dairə" qismində belə bir üsul hamısından yaxşı olardı: axırıncı sözü və ya axırıncı cümləni təzə cümlənin başlanğıcına çevirin. Sonsuz bir zəncir alınacaqdır və nitq Tennison bulağı kimi məqsədsiz olsa da, dayanmadan axacaq. Bunun praktikada necə alındığına baxaq. Təsəvvür edək ki, işin uğurları barədə danışan natiq aşağıdakı cümləni səsləndirəndən sonra əqli dalana düşmüş olur: "Orta qulluqçu ona görə irəli çəkilmir ki, o, öz işinə az maraq göstərir, təşəbbüs azdır".

"Təşəbbüs". Növbəti cümləni "təşəbbüs" sözündən başlayın.

Siz, çox güman ki, nə deyəcəyiniz və nə ilə qurtaracağınız haqqında heç anlayışa da malik deyilsiniz, lakin yenə də başlayın. Hətta zəif cümlə də heç nədən daha yaxşıdır.

"Təşəbbüs orijinallığı nəzərdə tutur, bu, nəyisə özünəməxsus tərzdə, daim göstəriş gözləmədən etməyi bacarmaq deməkdir".

Fikir parlaq deyil, bu cümlə nitqə tarixi əhəmiyyət kəsb etdirmir. Lakin bu, əzabverici susqunluqdan yaxşı deyilmi? Sonuncu sözlər göstərişlərlə bağlı idi. Nə etmək, gəlin növbəti cümləni bu sözlərdən başlayaq.

"Hər cür müstəqil təfəkkürdən yayınan qulluqçularımıza daim göstəriş verilməsi, öyüd-nəsihət edilməsi – bu, özümüz üçün təsəvvür edə biləcəyimizin ən pisidir".

Şükür Tanrıya, cümlə səsləndirilib. İrəli hərəkət etmək lazımdır. İndi təsəvvür haqqında nə isə demək olar.

"Təsəvvür – zəruri olan bax budur. Vəhydir, arzudur. Vəhy olmayan yerdə, – demişdi Solomon, – xalq məhv olur".

Bax ilişməsiz-filansız artıq iki cümlə var. Ruhdan düşməyək, davam edək.

"Biznes döyüşündə hər il həlak olan işçilərin sayı, həqiqətən də, qüssəlidir. Mən deyirəm – qüssəlidir, çünki elə həmin kişi və qadınlarda azacıq entuziazm, bir qədər artıq şöhrətpərəstlik, bir az çox loyallıq olsaydı, onlar uğuru uğursuzluqdan ayıran demarkasiya xəttindən yüksəyə qalxa bilərdilər. Lakin biznesdə uğursuzluğa düçar olanda məsələnin bununla bağlı olduğunu heç vaxt etiraf etmirlər".

Və bu sayaq davam edirik... Natiq bu ümumi cümlələri səsləndirdiyi vaxt ərzində planında olan növbəti hissəni, nəyi konkret olaraq demək istədiyini yadına salmalıdır.

Bu sonsuz zəncir metodunu əgər uzun- uzadı davam etdirsək, buna gəlib çıxmaq olar ki, natiq pudinqi necə bişirmək və ya bülbülün qiyməti ilə bağlı mülahizələr yürütməyə başlayacaq. Lakin yaddaşın müvəqqəti itirilməsi nəticəsində baş verən əqli fəaliyyətin pozulması vaxtı bu, hər halda, əla təcili yardımdır.

Bu üsulla bir çox can vermək vəziyyətində olan nitqləri həyata qaytarmaq mümkün olub.

Hər cür tipli əşyaların yadda saxlanmasını yaxşılaşdırmaq qeyri-mümkündür

Mən bu fəsildə gur təəssüratların alınmasının, faktların təkrarlanmasının və assosiasiyalaşdırılmasının təmin edilməsini necə yaxşılaşdıra biləcəyimiz haqqında danışdım. Lakin yaddaşın əsasını assosiasiya təşkil etdiyinə görə "yaddaşın, – professor Ceymsin göstərdiyi kimi, – ümumi və ya ilkin qabiliyyətini yaxşılaşdırmaq qeyri-mümkündür; söhbət yalnız assosiasiyalaşdırılmış əşyaların xüsusi sistemlərini yadda saxlamağımızın yaxşılaşdırılmasından gedə bilər".

Məsələn, hər gün Şekspirdən bir sitat öyrənməklə biz özümüzün ədəbi sitatlara yaddaşımızı heyrətamiz dərəcədə yaxşılaşdıra bilərik.

Hər bir yeni sitat bizim beynimizdə özünə çoxlu dost tapacaq ki, onlarla

bağlanacaq. Lakin Şekspirin "Hamlet"dən tutmuş "Romeo"ya qədər bütün

yazdıqlarının yadda saxlanması mütləq deyildir ki, pambıq bazarı və ya "çuqunun

daşlardan təmizlənməsinin Bessemerov prosesi” barədə məlumatları yaddaşda saxlamağa kömək etmiş olsun.

Gəlin təkrar edək. Əgər biz bu fəsildə qələmə alınmış prinsipləri tətbiq etsək, istənilən hər şeyin yadda saxlanmasının metodunu yaxşılaşdıra və effektivliyini yüksəldə bilərik. Əgər biz bu metodları tətbiq etməsək, onda beysbolla bağlı on milyon faktın yadda saxlanması bizə fond birjasına dəxli olan məlumatları yadda saxlamaqda heç cür kömək etməyəcəkdir. Bu cür, bir-birinə aidiyyəti olmayan məlumatları assosiasiyalaşdırmaq qeyri-mümkündür. Xatırladaq ki, “bizim beynimiz özü ilə əsas etibarilə assosiasiyalaşdıran mexanizm təcəssüm etdirir”.

Xülasə

1. “Orta təfəkkürlü adam, – deyə görkəmli psixoloq Karl Siroş bildirir, – öz hafizəsinin anadangəlmə imkanlarının ən çoxu on faizindən istifadə edir. Qalan doxsan faiz məhv olur, çünki o, yadda saxlamağın təbii qanunlarını pozur”.

2. Bu cür üç “yadda saxlamağın təbii qanunu var”: təəssürat, təkrar, assosiasiya.

3. Yadda saxlamaq istədiyiniz barədə dərin, gur təəssürat almaq lazımdır. Bunun üçün siz aşağıdakıları etməlisiniz:

a) Diqqətinizi cəmləməlisiniz. Teodor Ruzveltin yaddaşının sirri bunda idi;

b) Diqqətlə müşahidə etməlisiniz. Düzgün təəssürat almalısınız. Fotoaparat dumanlı havada yaxşı fotoşəkil verməyəcək, sizin şüurunuz da dumanlı təəssüratları saxlamayacaqdır;

c) Təəssüratları bacardıqca çox sayda hissetmə orqanının köməyi ilə almaq lazımdır. Linkoln yadda saxlamaq istədiyini hündürdən oxuyurdu ki, qəbuletmə həm görmə, həm də eşitmə vasitəsilə baş versin;

d) Hər şeydən qabaq, görmə təəssüratlarını almağa çalışın. O daha möhkəmdir. Gözlərdən beyinə aparan əsəb telləri qulaqlardan beyinə aparan əsəb tellərindən iyirmi dəfə çoxdur. Mark Tven qeydlərdən istifadə edəndə öz çıxışının ardıcıllığını yadda saxlaya bilmirdi, amma o, qeydləri bir kənara atanda və özünün müxtəlif mövzularını yadda saxlamaq üçün şəkillərdən istifadə etməyə başlayanda onun çətinliklərinin hamısı yox oldu.

4. Yaddaşın ikinci qanunu – təkrar etmə. Minlərlə müsəlman tələbəsi Quranı – təqribən Novıy Zavet həcmində olan kitabı – əzbərdən bilir və onlar buna təkrar etmək yolu ilə nail olurlar. Əgər kifayət qədər tez-tez təkrar etsək, onda biz dərrakəli hədlərdə istənilən hər şeyi yadda saxlaya bilərik:

a) Mətn sizin yaddaşınızda bərkiməyənə qədər onu yenə və yenə təkrar etməyin. Mətni bir və ya iki dəfə oxuyun, sonra onu bir kənara atın və bir müddətdən sonra yenidən ona qayıdın. Bu cür, intervallarla təkrar etmək üsulu mətni yadda saxlamaq üçün sizdən mətni birdəfəyə yadda saxlamaqla müqayisədə yarıbayarı az vaxt tələb edəcəkdir;

b) Nəyisə yadda saxlayandan sonra biz birinci səkkiz saat ərzində sonrakı otuz gündə unutduğumuz qədər yaddan çıxarırıq, buna görə də öz qeydlərinizi çıxışınızdan cəmi bir neçə dəqiqə qabaq gözdən keçirin.

5. Yaddaşın üçüncü qanunu – assosiasiya. Faktları yadda saxlamağın yeganə üsulu – bu, onun hansısa başqa bir faktla assosiasiyalaşdırılmasıdır. “Şüurda meydana çıxan hər şey, – deyə professor Ceyms bildirir, – ona daxil edilməlidir, əgər daxil olursa, o artıq orada olanla qarşılıqlı əlaqəyə girir... Aldığı

məlumatların üzərində daha çox düşünüb-daşınan və onlar arasında daha sıx əlaqələr quran adam daha yaxşı yaddaşa malik olacaqdır".

6. Əgər siz bir faktı başqa, artıq sizə bəlli olan faktla assosiasiyalaşdırmaq istəyirsinizsə, onda təzə faktı bütün nöqteyi-nəzərlərdən düşünüb-daşının. Öz qarşınıza bu cür suallar qoyun: "Bu, niyə belədir?", "Necə olub ki, bu, belədir?", "Nə vaxt belə olur?", "Kim deyib ki, bu, belədir?"

7. Tanış olmayan adamın familiyasını yadda saxlamaq üçün həmin adama suallar verin – familiya necə yazılır və s. O adamın xarici görkəmini diqqətlə öyrənin. O adamın familiyasını onun sifəti ilə əlaqələndirməyə çalışın. Onun nə ilə məşğul olduğunu öyrənin və Pensilvaniya atletik klubuna toplaşan qrupla edildiyi kimi, onun adını onun məşğul olduğu işlə bağlayan mnemonik cümlə qurmağa çalışın.

8. Tarixləri yadda saxlamaq üçün onları sizin bildiyiniz əlamətdar tarixlərlə assosiasiyalaşdırın. Məsələn, Şekspirin doğulmasının üç yüz illiyi ABŞ-da Vətəndaş müharibəsi tarixi ilə üst-üstə düşmüşdür.

9. Öz çıxışınızın abzaslarının ardıcıllığını yadda saxlamaq üçün onları belə yerləşdirin ki, bir mövzu məntiqi olaraq özündən əvvəlkindən çıxsın. Bundan başqa, siz əsas məqamları özündə cəmləşdirən mnemonik cümlə fikirləşib tapa bilərsiniz, məsələn, belə: "İnək siqar çəkirdi və Napoleona şıllaq atdı, ev isə dini kultlarla birlikdə yandı".

10. Əgər bütün ehtiyat tədbirlərinə baxmayaraq, deməyə hazırlaşdığınızı qəflətən unudursunuzsa, onda siz sonuncu cümlənin axırıncı sözlərini təzə cümlə üçün birinci sözlər kimi istifadə etməklə tam iflasdan canınızı qurtara bilərsiniz.

Bu minvalla nitqi siz öz çıxışınızın növbəti bəndini yadınıza salana qədər davam etdirmək mümkündür.

Beşinci fəsil
İctimaiyyət qarşısında uğurlu çıxışın ilkin şərtləri

Bu sətirlərin yazıldığı gün, yanvarın 5- də cənab Ernest Şekltonun vəfatının ildönümü qeyd olunur. O, əla gəmi olan "Kvest"də ("Axtarış") Antarktikanı tədqiq etmək üçün cənuba üzərkən vəfat etmişdi. "Kvest"in göyərtəsinə qalxanların diqqətini ilk cəlb edən mis lövhədə həkk olunmuş aşağıdakı sətirlər idi:

Əgər sən arzu edə və arzularını
öz sahibinə çevirməməyi bacarırsansa,
Əgər sən fikirləşə və fikirlərini
öz-özlüyündə məqsədə çevirməməyi bacarırsansa,
Əgər sən triumfla və bəla ilə qarşılaşmağı
və bu iki yalançı ilə eyni cür davranmağı bacarırsansa,
Əgər sən ürəyini, əsəbini, əzələlərini onlar artıq olmayanda da
öz işini görməyə məcbur etməyi bacarırsansa,
Və beləliklə, onlara: "Möhkəm durun!" deyən iradədən başqa, səndən
daha heç nə qalmayanda da özünü yaşatmağı bacarırsansa,
Əgər sən bir göz qırpımında əldən çıxan dəqiqəni
altmış saniyəlik yürüşlə doldurmağı bacarırsansa
– Yer və onda olan hər şey sənə məxsus olacaq,
Və hələ bundan da çox, sən insan olacaqsan, oğlum mənim!

Şeklton bu şeiri “Kvesta”nın ruhu adlandırırdı. Və həqiqətən də, Cənub qütbünə yola düşən adamın – ictimaiyyət qarşısında çıxış edərkən özünəinam hissini qazanmağı arzulayan adamın da – özünə hopdurmalı olduğu ruh əks olunmuşdur bu şeirdə.

Lakin təəssüflə deməliyəm ki, natiqlik sənətini öyrənmək istəyənlərin heç də hamısı bu işə həmin ruhu özünə hopduraraq girişmir. Çox-çox il bundan əvvəl, mən öz müəllimlik fəaliyyətimi yenicə başladığım vaxtlarda axşam tədris müəssisələrinə daxil olan tələbələrin xeyli hissəsinin öz məqsədlərinə çatmayaraq yorulub məşğələləri atdıqlarına heyrətlənirdim. Onların sayı o qədər çoxdur ki, bu eyni zamanda həm heyrət, həm də kədər doğurur, insan təbiətini xoşagəlməz şəkildə qiymətləndirməyə sövq edir.

Mən öz kitabımın ortasına yaxınlaşıram və təcrübəmdən bilirəm ki, oxucuların bəzisi ruhdan düşüb, çünki auditoriya qarşısında qorxularını adlaya və özlərinə inam hissini qazana bilməyiblər.

Çox qüssəlidir, çünki:

“Dözümü olmayan necə də miskindir!
Yaranı ani olaraq müalicə etmək məgər
mümkündür?” Şekspir.

İnadkarlıq zəruridir

Biz hansısa bir işi, məsələn: fransız dilini, qolf oynamağı, yaxud natiqlik sənətini öyrənəndə heç vaxt aramsız irəliləmirik. Biz uğurları tədricən qazanmırıq. Biz onları gözlənilməz sıçrayışlar, kəskin irəliləmələrlə edirik. Biz hərdən müəyyən müddətə dayanırıq və ya hətta geri diyirlənib əvvəllər qazandıqlarımızdan nələri isə itirə də bilərik. Staqnasiyanın və ya reqresin bu mərhələləri psixoloqların hamısına yaxşı məlumdur və “hazırlıq əyrisində plato” adını almışdır. Natiqlik sənətini öyrənənlər bəzən həmin “platoların” birində həftələrlə durub ləngiyəcəklər. Onlar nə qədər sürətlə işləsələr də, irəliləməyə müyəssər olmayacaqlar. Zəiflər naümidliyə qapanır və bu işi atırlar, möhkəm xarakterli adamlar isə davam edir və bunda əmin olurlar ki, birdən, qəfildən, bunun necə və niyə baş verdiyini heç özləri də anlamadan böyük uğur qazanmağa başlayırlar. Onlar platodan təyyarə kimi qalxırlar. Qəfildən onlar tələb olunan vərdişləri əldə edirlər. Onlar qəfildən özlərini sərbəst hiss edirlər, çıxış edən zaman təbii olmaq və özünə inam, eləcə də auditoriyaya təsir etmək bacarığı əldə edirlər.

Bu kitabda artıq deyildiyi kimi, ictimaiyyət qarşısında çıxışınızın ilk məqamlarında siz hansısa ötəri qorxu, tələtüm, əsəbi həyəcan, ola bilsin, həmişə hiss edəcəksiniz. Lakin əgər siz inadkarlıq nümayiş etdirmiş olarsınızsa, tezliklə bütün qorxulardan yaxa qurtaracaqsınız, bircə başlanğıc qorxusu istisna olmaqla, başlanğıc qorxusu da çox qısamüddətli olacaqdır. İlk bir neçə cümlədən sonra siz özünüzü ələ alacaqsınız. Çıxış sizə şübhəyə yer qoymayan həzz verəcəkdir.

Qətiyyətli olun

Hüququ öyrənmək istəyən bir cavan oğlan bir dəfə Linkolndan məsləhət almaq xahişi ilə ona məktub yazmışdı. Və Linkoln ona cavab vermişdi:

“Əgər siz hüquqşünas olmağı möhkəm qət etmisinizsə, işin yarısından çoxu artıq edilmişdir ... Həmişə yadda saxlayın ki, sizin uğur qazanmaq qətiyyətiniz qalan hər şeydən vacibdir”.

Linkoln bilirdi ki, bu, belədir. O özü bu yolu keçmişdi. O, bütün ömrü ərzində məktəbdə üst-üstə bir ildən çox oxumamışdı. Bəs kitablar?

Linkoln deyirdi ki, mütaliə üçün xahiş- minnət edib ala biləcəyi istənilən kitabı əldə etməkdən ötrü evindən əlli mil radiusda yerlərə piyada gedirdi.

Onun komasında bütün gecəni od yanırdı və o, hərdən şam işığında oxuyurdu. Divarda, ağac dirəklərin arasında yarıqlar var idi və çox vaxt Linkoln kitabı bu yarıqlardan birinə taxırdı. Sübh açılan kimi o, özünün yarpaqlardan olan çarpayısından atılıb qalxır, gözlərini ovxalayır, kitabı çıxarır və hərisliklə onu oxumağa başlayırdı.

O, hansısa bir natiqi dinləmək üçün iyirmi- otuz mil məsafəyə piyada gedirdi və evə qayıdandan sonra nitqlərin söylənməsində təcrübəni hər yerdə keçirdi: əkin sahəsində, meşədə, Centrivilldəki Consun baqqal dükanının yanında toplaşan kütlə qarşısında. O, Nyu-Seylemdə və Sprinqfilddəki diskussiya klublarına üzv yazılmışdı və günün qayğılı mövzuları ilə bağlı çıxışlarla sizin kimi təcrübə toplayırdı.

Natamamlıq hissi ona həmişə əzab verirdi. Qadınların yanında utanır və bir söz də deyə bilmirdi. Meri Toddla münasibət qurduğu vaxtlarda elə olurdu ki, o, qonaq otağında utana -utana dinməzcə oturur və danışmağa söz tapmadan yalnız onun dediklərinə qulaq asırdı. Lakin elə həmin adam məşqlər və özü özünü hazırlamaq yolu ilə elə bir natiqə çevrildi ki, senator Duqlas kimi yüksək savadlı bir adamla diskussiya edə bilərdi. Həmin adam Gettisberqdə prezident postuna təkrar seçilməsi münasibətilə etdiyi çıxışda bəşər tarixində başqa natiqlərin çox nadir hallarda yüksələ bildikləri gözəl, aydın, parlaq natiqlik zirvəsinə qalxdı.

Buna görə heç təəccüblü də deyil ki, o, adlamalı olduğu qorxunc çətinlikləri və əzablı mübarizəni yaddan çıxarmayaraq yazırdı: “Əgər siz hüquqşünas olmağı möhkəm qət etmisinizsə, işin yarısından çoxu artıq edilmişdir”.

Teodor Ruzveltin otağında Avraam Linkolnun əla portreti asılmışdı. “Mürəkkəb və dolaşıq məsələ ilə bağlı qərar qəbul etməli olduğum hallarda, hüquq və maraqların toqquşduğu vaxtlarda, – deyirdi Ruzvelt, – mən Linkolna baxır və onun eynilə bu cür şəraitdə necə hərəkət edəcəyini təsəvvür etməyə çalışırdım. Bu, sizə qəribə görünə bilər, lakin açıq deyəcəyəm, mənə belə gəlirdi ki, bu, mənim çətinliklərimin həllini asanlaşdırır”.

Ruzveltin nümunəsini siz də niyə təkrarlamayasınız? Əgər siz ruhdan düşmüsünüzsə və natiqlik sənətinə yiyələnmək uğrunda mübarizəni atmağa hazırsınızsa, cibinizdən üstündə Linkolnun portreti olan beş dollarlıq əsginazı çıxarın və onun bu şəraitdə necə hərəkət edəcəyini özünüzdən soruşun. Onun necə hərəkət edəcəyini axı siz bilirsiniz. Stiven A.Duqlas ABŞ senatına seçkilərdə onun üzərində qələbə çalanda Linkoln öz tərəfdarlarına dedi ki, “bir yox, heç yüz məğlubiyyətdən sonra da təslim olmaq” olmaz.

Səylərinizin mükafatlandırılacağına əminlik

Mən çox istəyərdim ki, siz həftə ərzində hər gün səhər yeməyində Harvard Universitetinin professoru, məşhur psixoloq Uilyam Ceymsin aşağıda verilən sözlərini əzbərləyənə qədər bu kitabı açıq saxlayasınız:

“Heç bir yeniyetmə aldığı təhsilin istiqamətindən asılı olmayaraq, onun

nəticəsinə görə həyəcanlanmamalıdır. Əgər o, iş gününün hər saatında vicdanla

zəhmət çəkərsə, son nəticəyə qətiyyən şübhə etməyə bilər. O, buna möhkəm

ümid edə bilər ki, biliyin hansı sahəsini seçmiş olsa da, gözəl səhərlərin birində yuxudan oyananda öz nəslinin ən bacarıqlı adamlarından biri olduğunu görəcəkdir".

İndi isə məşhur professor Ceymsin fikrinə əsaslanaraq bunu deməyi özümə rəva bilirəm ki, əgər siz ictimaiyyət qarşısında danışmağa vicdanla və ruh yüksəkliyi ilə hazırlaşacaqsınızsa, əgər siz dərrakə ilə təcrübə toplayacaqsınızsa, siz tam əsasla buna bel bağlaya bilərsiniz ki, gözəl səhərlərin birində yuxudan oyananda şəhərinizin və ya icmanızın ən yaxşı natiqlərindən biri olacaqsınız.

Bu, sizə fantaziya kimi görünə bilər, lakin bu, prinsip etibarilə düzgündür.

İstisnalar da, əlbəttə, belə olur. Aşağı intellekt sahibi və şəxsiyyət kimi özü ilə heç nə təcəssüm etdirməyən, deməyə bir sözü olmayan adam yerli miqyaslı Daniel Vebster ola bilməyəcək, lakin bu fikir dərrakəli hədlərdə doğrudur.

İzin verin mən konkret nümunə göstərim.

Natiqlik sənəti məktəbinin dinləyicilərinin buraxılışı ilə bağlı Trentonda təşkil olunan banketdə Nyu-Cersi ştatının keçmiş qubernatoru Stouks iştirak edirdi. O dedi ki, həmin axşam dinlədiyi şagirdlərin çıxışları Vaşinqtonda Nümayəndələr Palatası və Senatda eşitdiyi nitqlərdən heç də pis deyildi. Trentondakı həmin çıxışlar hələ bir neçə ay əvvəl auditoriya qarşısında dilləri tutulan biznesmenlər tərəfindən söylənmişdi. Onlar heç də gələcək Siseronlar deyildilər, onlar Nyu-Cersi ştatının biznesmenləri idilər. Lakin, bununla belə, bir də gördülər ki, gözəl səhərlərin birində onlar öz şəhərlərinin ən yaxşı natiqləri sırasındadırlar.

Sizin natiq kimi uğurunuzun bütün perspektivi iki məqama dirənir: sizin təbii qabiliyyətləriniz və sizin məqsədə çatmaq istəyinizin dərinliyi və qüvvəsi.

"Demək olar, bütün sahələrdə, – deyir professor Ceyms, – öyrəndiyiniz işə münasibətdə coşqun maraq sizi xilas edəcəkdir. Əgər siz nəticəyə kifayət qədər qüvvə ilə can atırsınızsa, buna mütləq nail olacaqsınız.
Əgər siz dövlətli olmaq istəyirsinizsə, dövlətli olacaqsınız, əgər siz alim olmaq istəyirsinizsə, alim olacaqsınız, əgər siz yaxşı olmaq istəyirsinizsə, yaxşı olacaqsınız. Amma bircə siz, həqiqətən də, bunu və yalnız bunu istəməli, eyni zamanda eyni qüvvə ilə bir-birinə aidiyyəti olmayan yüz cür şeyə can atmamalısınız". Və professor Ceyms eyni dərəcədə ədalətlə bunu da əlavə edə bilərdi: "Əgər siz natiq, özünə inamlı natiq olmaq istəyirsinizsə, siz elə də olacaqsınız, amma bunu, həqiqətən də, istəmək lazımdır".

Mən özünə inam hissinə yiyələnməyə və ictimaiyyət qarşısında danışmağı öyrənməyə cəhd edən, hərfi mənada, minlərlə kişi və qadını diqqətlə müşahidə etmişəm.

Buna müyəssər olanların yalnız az bir hissəsi parlaq qabiliyyətlərə malik idi. Əksər hallarda bu, adi, sizin öz şəhərinizdə gördüyünüz kimi adamlar olub. Lakin onlar inadkar idilər. Belə də olurdu ki, daha qabiliyyətli adamların bu işə əlləri soyuyur, ya da pul dalınca qovhaqova başları həddən bərk qarışmışdı və buna görə də onlar xüsusi uğura nail olmurdular. Lakin xarakter və məqsədyönlülüyün yiyəsi olan orta təfəkkürlü adam əvvəl-axır qabağa çıxırdı.

Bu, tamamilə təbii və insana xas olan haldır. Məgər siz eyni hala kommersiya və

professional fəaliyyətdə rast gəlməmisiniz? Ata Rokfeller deyirdi ki, biznesdə

uğurun birinci və əsas şərti – səbirdir. Bu, eynilə bizim sahədə də uğurun əsas şərtlərindən biridir.

Marşal Foş dünyanın indiyə qədər gördüyü ən qüdrətli ordularından birini qələbəyə ruhlandırmışdı və o deyirdi ki, yalnız bir məziyyətə malik olub, heç vaxt ümidsizliyə qapılmayıb.

Fransızlar 1914-cü ildə Marneyə tərəf geri çəkiləndə general Joffr tabeçiliyində olan iki milyon əsgər və generallara hücumu dayandırmağı və geri çəkilməyə başlamağı əmr etdi. Dünya tarixində ən həlledicilərdən biri olan bu yeni döyüşün şiddətləndiyi vaxt Joffrun ordusunun mərkəzinə komandanlıq edən general Foş ona hərb tarixinə həkk olunmuş məktub göndərdi: "Mənim mərkəzim geri çəkilir. Mənim sağ cinahım geri çəkilir. Vəziyyət əladır. Hücum edəcəyəm".

Həmin hücum Parisi xilas etdi.

Odur ki, ən çətin, hətta sizin mərkəzinizin çəkildiyi, sağ cinahınızın isə geriyə üz tutduğu bəlli olan ümidsiz vəziyyətə düşdüyünüz təsəvvürü yarananda da "vəziyyət əladır" demək lazımdır. Hücum edin! Hücum edin! Hücum edin və siz özünüzdə olan ən qiymətli şeyi xilas etmiş olarsınız – öz mərdliyinizi və özünüzə inamı.

"Vəhşi kayzer" zirvəsinə qalxmaq

Bir neçə il qabaq mən Avstriya Alplarında "Vəhşi kayzer" adını daşıyan zirvəyə qalxmağı qət etdim. "Əvvəldən deyilmişdi ki, bu, çətin zirvədir və həvəskar alpinistlərə bələdçi lazımdır. Bizim bələdçimiz yox idi, buna görə də bir nəfər bizdən uğur qazanacağımıza ümid edib -etmədiyimizi soruşdu.

– Əlbəttə, – deyə biz cavab verdik.

– Siz niyə belə fikirləşirsiniz? – təkrar soruşdu o.

– Başqaları axı bələdçisiz ötüşüb, – dedim mən, – deməli, bu, mümkün olan işdir, mən isə nədənsə yapışanda bunu heç vaxt məğlubiyyət fikriylə etmirəm.

Bir alpinist kimi mən ən zəif, naşı idim. Lakin insan nədən yapışsa da – bu qoy ictimaiyyət qarşısında çıxış etmək cəhdi və ya Everestin zirvəsinə hücum olsun – fərqi yoxdur, onun psixologiyası məhz elə bu cür də olmalıdır.

Uğur haqqında fikirləşin, özünüzü tam ələ almış halda auditoriya qarşısında danışan vəziyyətdə təsəvvür edin.

Bunu etmək tamamilə sizin iqtidarınızdadır. Öz uğurunuza inanın. Ona möhkəm inanın və onda siz uğura nail olmaq üçün zəruri olanı edəcəksiniz.

Admiral Dyupon öz artilleriyasını Çarston limanına nə üçün daxil etmədiyini əsaslandırmaq üçün yarım düjün ən inandırıcı səbəb gətirdi. Admiral Farraqut onun dediklərini axıra qədər diqqətlə dinlədi.

– Axı bir səbəb də var ki, siz onu heç xatırlamadınız, – deyə o qeyd etdi.

– Hansı? – soruşdu admiral Dyupon.

– Siz bunu edə biləcəyinizə inanmırdınız, – oldu cavab.

Tələbələrin çoxunun ictimaiyyət qarşısında çıxışlarda məşq etmək sayəsində əldə etdikləri ən dəyərli cəhət – bu, özünə inamın artması, özünün nəsə edə bilmək qabiliyyətinə inamının möhkəmlənməsidir. Bəs istənilən işdə uğura nail olmaq üçün bundan da vacibi ola bilərmi?

Qələbə çalmaq iradəsinin yiyəsi olun

Mən burada müdrik Elbert Habbarddan sitat gətirmək ləzzətindən özümü məhrum edə bilmirəm. Bircə əgər orta təfəkkürlü adam – kişi və ya qadın – onun özündə ehtiva etdiyi müdrikliyi mənimsəyə, yaxud praktikada tətbiq edərsə, həmin adam daha xoşbəxt olar, onun həyatı asanlaşar.

"Siz evdən çıxanda çənənizi dartın, başınızı dik tutun və dərindən nəfəs alın. Günəşin işığını özünüzə hopdurun, dostlarınızı təbəssümlə salamlayın və əllə hər dəfə görüşəndə bunu ürəkdən edin.

Diqqətli olun və qorxmayın ki, sizi düzgün başa düşməyəcəklər və öz düşmənləriniz barədə fikirləşərək dəqiqələri hədər sərf etməyin. Etmək istədiyinizi beyninizdə möhkəm bərkitməyə çalışın və onda siz kənara sapmadan düz məqsədə gedəcəksiniz. Fikirlərinizi həyata keçirmək istədiyiniz böyük, faydalı işlərin üzərində cəmləyin və onda günlər keçdikcə siz öz istəyinizin yerinə yetməsi üçün tələb olunan imkanlardan mərcan polipi 39 ona lazım olan maddələri dəniz suyundan götürən kimi, qeyri- şüuri surətdə istifadə edəcəksiniz. Oxşamaq istədiyiniz bacarıqlı, ciddi, faydalı adamın şəklini beyninizdə çəkin və bu fikir sizi saatbasaat həmin adama çevirəcəkdir...

Fikir hər şeydən yüksəkdədir. Düzgün əqli mövqeni qoruyub saxlayın – mərdlik, açıqlıq və həyatsevərlik. Düzgün fikirləşmək – deməli, yaratmaq deməkdir. Hər şey arzu- istək sayəsində gəlir və hər bir səmimi dua cavab alır. Biz ürəyimizin can atdığına bənzər oluruq. Çənənizi qabağa dartın və başınızı dik tutun. Biz – xrizalida görkəmində tanrılarıq"40.

Napoleon, Vellinqton, Li, Qrant, Foş – böyük sərkərdələrin hamısı etiraf edirdi ki, uğuru hər şeydən çox müəyyən edən – ordunun qələbə iradəsi və qalib gəlmək bacarığına onun inamıdır.

"Doxsan min nəfər məğlub, – demişdi marşal Foş, – yalnız buna görə doxsan min nəfər qalibin qabağından geri çəkilir ki, onlar ruhdan düşüblər, artıq qələbəyə inanmırlar, çünki mənəvi düşkünlüyə qərq olublar, onların mənəvi müqaviməti qırılmışdır".

Başqa sözlə, həmin doxsan min nəfər geri çəkilən əsgər fiziki cəhətdən darmadağın olmayıb – onlar buna görə məğlub olublar ki, mənəvi cəhətdən darmadağın ediliblər, ona görə məğlub olurlar ki, mərdliklərini və özlərinə inamı itiriblər. Belə bir ordu heç nəyə ümid edə bilməz. Belə bir adamın da ümid edəcəyi heç nə yoxdur.

ABŞ Hərbi Dəniz Qüvvələrinin keçmiş baş kapellanı Freyzer Birinci Dünya müharibəsi dövründə hərbi keşiş olmaq istəyən şəxslərlə söhbətlər aparırdı.

Hərbi donanmanın keşişi vəzifəsini uğurla yerinə yetirmək üçün hansı insani keyfiyyətlərin lazım olduğunu ondan soruşanda o cavab vermişdi: göylərin vergisi, başını itirməmək, dözüm və mərdlik.

İctimaiyyət qarşısında çıxışlarda uğur qazanmaq üçün də eyni keyfiyyətlər lazımdır. Onları öz deviziniz edin. Robert Servisin aşağıdakı şeiri qoy sizin döyüş himniniz olsun:

Əgər sən səhrada azmısansa,
Və dəhşət səni uşağı bürüyən kimi bürüyübsə,
Və ölüm sənin düz gözlərinə baxırsa,
Və sən qan içindəsənsə, onda belə hallarda olduğu kimi,

Qalır tətiyi çəkmək və... ölmək.

Lakin kişilik kodeksi deyir: “Sonadək mübarizə et!”
Və yoxdur özünü məhv etməyə haqqın sənin.
Sən ac və bezmiş olanda da...
Çətin deyil hər şeyə son qoymaq...
Şeytanın ağzına girmək çətindir.
Sən mübarizədən yorulmusan? Bu nə deməkdir, utan!
Sən cavansan, cəsarətlisən, ağıllısan.
Sənə çətin idi, bilirəm, lakin bezmək lazım deyil,
Qüvvəni topla, qeyri-mümkün olanı elə və mübarizə apar!
Gətirəcək inadkarlıq qələbəni sənə,
Odur ki, ruhdan düşmə, dost!
Öz mərdliyini cəmlə, təslim olmaq çətin
deyil. Başı dik tutmaq çətindir.
Döyüldüyünə görə inildəmək və ölmək asandır,
Geri çəkilmək və sürünmək daha asandır.
Amma döyüşmək, artıq ümid görünməyəndə
Döyüşmək lazımdır.
Bax budur – paxıllıq doğuran qismət!
Və sən qorxunc əlbəyaxadan
Döyülmüş, yarımcan, çapıqla örtülmüş halda çıxsan
da, Bir dəfə də cəhd elə. Ölmək asandır.
Sağ qalmaq çətindir.
Xülasə

1. Biz heç vaxt heç nəyi öyrənmirik (bu lap qolf oyunu olsun, fransız dili və ya natiqlik sənəti), tədricən kamilləşirik. Biz irəli qəfil sıçrayışlar və kəskin yürüşlərlə hərəkət edirik. Məhz buna görə çox vaxt elə olur ki, biz bir neçə həftə ərzində bir yerdə dayanır və hətta mənimsədiyimiz vərdişlərin bir hissəsini itiririk. Psixoloqlar staqnasiyanın bu mərhələsini “hazırlıq əyrisində plato” adlandırırlar. Biz uzun müddət inadkarcasına işləyə bilərik və bununla belə, bu cür “platodan” tərpənə və yüksəlişi davam etdirə bilmərik. Bəzi adamlar bu özünəməxsus təzahür barədə xəbərsiz olduqlarından bu cür “platolarda” ruhdan düşür və səylərini dayandırırlar. Bu çox kədərlidir, axı onlar işləməkdə davam etsəydilər, qəfildən aşkar edəcəkdilər ki, təyyarə tək yuxarı şığıdılar və qəfildən qısa vaxt ərzində çox böyük uğur qazandılar.

2. Siz nitqin lap başlanğıcı ərəfəsində əsəbi həyəcan keçirmədən, ola bilsin ki, heç vaxt çıxış etməyəcəksiniz. Lakin siz inadkarlıq göstərmiş olarsınızsa, tezliklə bütün qorxulardan yaxa qurtaracaqsınız – bircə başlanğıcda olandan başqa. O da nitqinizi başlayandan bir neçə saniyə sonra yox olacaqdır.

3. Professor Ceyms bildirir ki, gənc adamlar özlərinin elmləri mənimsəmək qabiliyyətlərinə şübhə etməməlidirlər. Əgər tələbə vicdanla məşğul olarsa, “o, biliklərin hansı sahəsini seçmiş olsa da, gözəl səhərlərin birində yuxudan oyanaraq öz nəslinin ən kompetent adamlarından birinə çevrildiyini görəcəyinə tamamilə ümid edə bilər”. Bu, Harvard Universitetının məşhur alimi tərəfindən bəyan edilmiş psixoloji həqiqət eynilə sizə və sizin danışmağı öyrənmək istəyinizə aiddir. Bunda heç bir şübhə ola bilməz.

Bu sahədə nailiyyətlər əldə etmiş adamlar, bir qayda olaraq, qeyri-adi qabiliyyətlərin sahibi olmurdular. Onlar inadkarlığa və əyilməz qətiyyətə malik idilər. Onlar geri çəkilmir və məqsədə çatırdılar.

4. Natiqlik sənətində uğurunuz barədə fikirləşin. Onda siz uğura nail olmaq üçün zəruri olanı edəcəksiniz.

5. Əgər siz ruhdan düşərsinizsə, Teddi Ruzvelt kimi Linkolnun portretinə baxmağa və eynilə bu cür şəraitdə Linkolnun nə edəcəyini özünüzdən soruşmağa cəhd edin.

6. ABŞ Hərbi Dəniz Qüvvələrinin baş kapellanı Birinci Dünya müharibəsi dövründə demişdi ki, hərbi keşişin uğurla çalışması üçün zəruri olanlar bunlardır: göylərin vergisi, başını itirməmək, dözüm və mərdlik.

Altıncı fəsil Yaxşı

çıxışın sirri

Birinci Dünya müharibəsi qurtarandan dərhal sonra mən Londonda iki qardaşla: Ross Smit və Kit Smitlə tanış oldum. Onlar lap yenicə Londondan Avstraliyaya təyyarə ilə birbaşa uçuş həyata keçirmişdilər, əlli min dollar mükafat almışdılar, bütün Britaniya imperiyasında sensasiya doğurmuşdular və kral tərəfindən zadəgan adı ilə təltif olunmuşdular.

Tanınmış kinooperator, kapitan Herli çəkilişlər apara- apara uçuşun bir hissəsini onlarla keçirmişdi. Mən onlara uçuş haqqında illüstrasiyalı mühazirə hazırlamaqda kömək edirdim və onlara auditoriya qarşısında çıxış etmək sənətini öyrədirdim. Onlar dörd ay ərzində Londonda, filarmoniyanın zalında çıxış etdilər. Onlardan biri gündüz, o biri axşam vaxtı çıxış edirdi.

Hər ikisində təəssüratlar eyni cür idi: təyyarədə yanaşı oturaraq onlar Yer kürəsinin yarısını dövrə vurmuşdular. Onlar sözbəsöz eyni şeyləri deyirdilər, lakin onların mühazirələrinin eyni cür olduqları təsiri nə üçünsə yaranmırdı.

Hər bir çıxışda sözdən başqa da nə isə var və həmin nə isə çox əhəmiyyət kəsb edir. Bu, individuallığın izidir. “Məsələ heç o qədər də sizin nə deməyinizdə yox, bunu necə deməyinizdədir”.

Bir dəfə mən konsertdə bir cavan qadının yanında əyləşmişdim və bu qadın notlar üzrə Şopenin “Mazurka”sını ifa edən Paderevskinin çıxışını diqqətlə izləyirdi. Qadın sarsılmışdı. O başa düşə bilmirdi. Paderevski eynilə qadın özü bu əsəri çalarkən götürdüyü notları götürürdü, lakin özünün ifası adi idi, onun isə – ilhamlı, heyrətamiz dərəcədə gözəl. Paderevski auditoriyanı valeh etmişdi. Məsələ təkcə onun götürdüyü notlarda yox, həm də onun həmin notları necə götürməsində, hisslərdə, artistlikdə, ifaya qoyduğu şəxsi məlahətdə idi və ortabab və dahi arasında fərq də elə bundadır.

Böyük rus rəssamı Bryullov bir dəfə şagirdinin etüdünə düzəliş edir. Düzəldilmiş şəklə heyrətlə baxan şagird deyir:

– Siz yalnız azacıq toxundunuz və tamam başqa bir şey oldu!

– Sənət həmin bu azcadan başlayır, – deyə Bryullov cavab vermişdi.

Bu, rəssamlıq və Paderevskinin ifası ilə bağlı nə qədər ədalətlidirsə, o qədər də natiqlik sənəti üçün ədalətlidir.

Eyni şey adam sözləri tələffüz edəndə də baş verir. İngilis parlamentində

belə bir köhnə məsəl dəbdədir ki, məsələ nə barədə danışıldığında yox, bunun

haqqında necə danışıldığındadır. Kvintilian bunu lap çoxdan, İngiltərə hələ Romanın əyalət müstəmləkələrindən biri olduğu dövrdə demişdi.

Köhnə məsəllərin əksəriyyəti kimi bunu cum grano salis [41] qəbul etmək lazımdır; lakin, bununla belə, yaxşı təqdim olunarsa, çox zəif çıxış böyük təəssürat yarada bilər. Kolleclərdə keçirilən müsabiqələrdə mən tez-tez görürdüm ki, ən yaxşı materialı olan natiq heç də həmişə qələbə çalmır. Daha çox qalib o kəs olurdu ki, o, başqalarından yaxşı danışmağı bacarır və onun materialı başqalarının materialından daha yaxşı səsləndirilirdi.

"Nitqdə üç şey əhəmiyyət kəsb edir, – deyə bir dəfə lord Morli bildirmişdi, – kim danışır, necə danışır və nə danışır. Və bu üç şeydən ən az əhəmiyyət kəsb edəni üçüncüdür". Bu, şişirtmədir? Bəli, lakin onun arxasından həqiqətin işığı süzülür.

Edmund Berk məntiq, arqumentasiya və quruluşuna görə o qədər kamil nitqlər yazırdı ki, bunları indi onun ölkəsinin kolleclərinin yarısında klassik nümunələr kimi öyrənirlər. Lakin Berk heç yerə yaramayan natiq idi. O, öz fikir dürlərini təqdim eləmək, onları maraqlı və inandırıcı etmək qabiliyyətinə malik deyildi. Buna görə də İcmalar Palatasında onu "nahar zəngi" adlandırırdılar. O, tribunaya qalxanda palatanın üzvləri öskürməyə başlayır, ayaqlarını döyəcləyir və zalı topa-topa tərk edirdilər.

Əgər siz polad gilizli gülləni bir kəsə var gücünüzlə atsanız, onun heç paltarını da cırmayacaqsınız. Lakin siz barıtı donuz piyindən hazırlanmış şamın oduna tutarsınızsa, siz həmin güllə ilə şam taxtasını deşə bilərsiniz. Təəssüflə deməliyəm ki, donuz piyindən şam tipli bir çox çıxışlar polad gilizli, lakin ləms halda deyilən nitqlərdən güclü təəssürat yaradır.

Buna görə də öz danışıq maneranıza çox ciddi göz qoyun.

Çıxış etmək manerası nədir

Universal mağaza sizin aldığınız malı çatdıranda nə edir? Məgər sürücü paketi sizin həyətinizdə ataraq çıxıb gedir? Məgər nəyisə çatdırmaq – onu təqdim etməklə eynidir? Teleqramı gətirən poçtalyon onu bilavasitə ünvanlandığı adama çatdırır. Bəs bu, natiqlərin hamısına müyəssər olurmu?

Mənə izin verin, çıxış edən minlərlə adam üçün tipik olan bir nümunə göstərim.

Bir dəfə necə oldusa, Myurrendə, İsveçrə Alplarındakı yay kurortunda dincəlirdim. Mən Londonun bir kompaniyasına məxsus olan hoteldə yaşayırdım və həmin kompaniya qonaqların qarşısında çıxış etmək üçün, adətən, iki lektor göndərirdi. Əvvəl tanınmış ingilis yazıçı xanımı gəldi. O, "Romanın gələcəyi" mövzusunda danışırdı. O etiraf etdi ki, mövzunu özü seçməyib və belə alındı ki, haqqında danışdıqları özünü bunlar haqda danışmağa dəyməyən qədər az maraqlandırırdı. O, tez- tələsik hansısa ayrı -ayrı qeydləri səsləndirdi və dinləyicilərin qarşısında onlara heç bir maraq göstərmədən, gah onların başı üstündən, gah öz qeydlərinə, gah da döşəməyə baxa-baxa dayanmışdı. O, öz sözlərini elə bil havasız məkana monoton səslə, laqeyd görkəmlə tullayırdı.

Belə çıxış etmək, ümumiyyətlə, çıxış etməmək deməkdir. Bu, öz-özünlə söhbətdir. Və dinləyicilərlə heç bir kontakt yoxdur. Yaxşı çıxış üçün isə ən əsası – məhz auditoriya ilə kontaktın hiss olunmasıdır. Dinləyicilər hansısa ismarışın bilavasitə natiqin beynindən və ürəyindən onların şüuruna və ürəklərinə

çatdırıldığını hiss etməlidirlər. İndicə qələmə aldığım nitq eyni müvəffəqiyyətlə qumlu susuz Qobi səhrasında da söylənə bilərdi. Və həqiqətən də, nitq elə səslənirdi ki, sanki canlı adamlar qrupu qarşısında deyil, belə bir yerdə səslənir.

Materialın təqdim olunması eyni vaxtda həm çox sadə, həm də mürəkkəb prosesdir. Bu prosesi çox vaxt yanlış başa düşür və yanlış həyata keçirirlər.

Yaxşı çıxışın sirri

Yaxşı çıxışın necə olmalı olduğu barədə çoxlu cəfəngiyat və boş laqqırtı yazılıb. Onu hər cür qaydalar və rituallarla hörüb- toxuyub və ona nə isə sirlilik veriblər. Köhnədəbli elokvensiya42 – bu dəhşət, ilahi və insani olana söyüş nitqə yöndəmsiz görkəm verirdi. Kitabxanaya və ya kitab mağazasına yollanan işgüzar adamlar orada natiqlik sənəti haqda tamamilə yararsız olduğu bəlli olan kitablar tapırlar. Başqa sahələrdə nail olunan tərəqqiyə baxmayaraq, bəzi şagirdləri indinin özündə də Vebsterin və İnqersollun yüksək bəlağətli, bizim dövrümüzün ruhundan uzaq olan köhnəlmiş nitqlərini deklamasiya etməyə məcbur edirlər.

Vətəndaş müharibəsi dövründən etibarən ABŞ-da ictimaiyyət qarşısında çıxışların tamamilə yeni məktəbi meydana çıxmışdır. Nitq zamanın ruhuna müvafiq olaraq teleqram kimi sadə və aydın olmuşdur. Müasir auditoriya nə vaxtsa dəbdə olan söz atəşfəşanlığına dözməyəcəkdir.

Müasir auditoriya – qoy işgüzar iclasda toplaşan on beş və ya tentin altında min nəfər olsun – istəyir ki, natiq şəxsi söhbətdə olduğu kimi sadə və sanki bir nəfərlə danışdığı manerada çıxış etsin.

Həmin manerada, amma həmin səs gücü ilə yox, əks -təqdirdə, onu, sadəcə olaraq, eşitməyəcəklər. Qırx nəfər dinləyicinin qarşısında çıxış edən natiq təbii təsir bağışlamaq üçün bir nəfərlə söhbət etdiyindən qat-qat çox enerji sərf etməlidir. (Eyni prinsip üzrə, binanın damında qoyulan heykəlin də ölçüləri böyük olmalıdır ki, yerdə dayanan müşahidəçi onu adi ölçülü fiqur kimi qəbul edə bilsin.)

Mark Tven Nevadada filiz yataqlarından birində mühazirəsini başa çatdıranda qoca qazmaçılardan biri ona yaxınlaşdı və soruşdu:

“Bu, sizin danışığınızın təbii manerasıdır?”

Auditoriyaya məhz bu lazımdır: bir qədər həyəcanlı “təbii danışıq manerası”.

Birləşmiş xeyriyyə fondunun iclasında dəqiqliklə elə danışın ki, elə bil Con Henri Smitin özü ilə danışırsınız. Axı fondun üzvləri – onlar Con Henri Smitlərin cəmindən başqa bir şey deyildir. Həmin kişi və qadınlarla ayrı-ayrılıqda söhbət əsnasında yerinə düşən fəndlər onlarla kollektiv kimi söhbətdə məgər işə yaramır?

Mən indicə bir yazıçı xanımın çıxışını qələmə almışdım. Bu xanımın çıxış etdiyi elə həmin zaldaca mənə bir neçə gündən sonra məşhur fizik cənab Oliver Lodcu dinləmək həzzi qismət oldu. Onun mövzusu “Atomlar və aləmlər” idi. O, buna yarım əsrdən çox düşüncə və zəhmətini, təcrübə və tədqiqatlarını həsr etmişdi.

Dedikləri onun ürəyindən, beynindən gəlirdi, onun həyatının bir hissəsi idi, bu, onun demək çox istədiyi bir şey idi. O, tamamilə unutmuşdu ki (mən buna görə Tanrıya minnətdarlıq edirdim), dinləyicilərə yalnız atomlar haqqında danışmaq, dəqiq, aydın və inandırıcı şəkildə danışmaq lazımdır. O, səmimi-qəlbdən çalışırdı ki, biz onun gördüklərini görək və onun duyduqlarını hiss edək.

Və nəticə necə oldu? O, əla məruzə etdi. Bunda həm məlahət, həm də qüvvə var idi. Lodc istisnasız olaraq istedadlı natiq idi. Lakin mən bunda əminəm ki, o özünü natiq hesab etmirdi. Mən əminəm ki, ona qulaq asanlardan yalnız çox azı onu natiq hesab edirdi.

Əgər siz, bu kitabın oxucuları, ictimaiyyət qarşısında çıxış edərkən dinləyicilər sizin natiqlik sənətini öyrəndiyinizi hiss edəcəklərsə, bununla müəllifə şərəf gətirməyəcəksiniz. Müəllif sizin o qədər təbii danışmağınızı istəyərdi ki, hazırlıq keçdiyiniz dinləyicilərinizin heç ağlına da gəlməsin. Yaxşı pəncərə özünə diqqət cəlb eləmir. O yalnız işığı keçirir. Yaxşı natiq də belədir. O, elə təbiidir ki, onun danışıq manerası dinləyicilərin nəzərinə çarpmır, onlar yalnız haqqında söhbət gedən predmeti görürlər.

Henri Fordun sirri

“Fordun maşınlarının hamısı tamamilə eynidir, – deyərdi onların yaradıcısı, – lakin tamamilə eyni iki adam mövcud deyil. Hər bir yeni həyat – günəşin altında nə varsa, digəri ilə eyni deyildir, bu, əvvəllər də dəqiqliklə eyni olmamış və bundan sonra da heç vaxt olmayacaqdır. Cavan insan özünə məhz belə də baxmalıdır – o, özünü başqa adamlardan fərqləndirən individuallığının həmin o yeganə qığılcımını axtarmalı və onu bütün qüvvəsi ilə alovlandırmalıdır. Cəmiyyət və məktəb həmin qığılcımı söndürməyə cəhd edə bilər, onlar hamının başını bir daraqla qırxmaq istəyirlər, mən isə deyirəm: qığılcımın sönməsinə imkan verməyin – bu, sizin mühüm rol oynamaq üçün yeganə dayağınızdır”.

Bu, auditoriya qarşısında çıxış edən natiqə münasibətdə ikiqat düzgündür. Dünyada sizin kimi, sizinlə eyni olan ikinci bir adam yoxdur. Yüz milyonlarla adamın iki gözü, burnu və ağzı var, lakin onların heç birinin görkəmi dəqiqliklə sizin kimi deyil; onlardan heç biri dəqiqliklə sizin sifət cizgilərinizə, sizdə olan təfəkkür tərzinə malik deyildir. Ola bilər ki, onlardan az bir qismi sizin kimi danışa və öz fikirlərini ifadə edə bilər – əgər siz təbii danışarsınızsa. Başqa sözlə, sizin individuallığınız var. Bu, sizin üçün natiq olaraq ən dəyərli sərvətdir. Ondan bərk yapışın. Onu bəsləyin. İnkişaf etdirin onu.

Bu, sizin nitqinizə qüvvə və səmimilik gətirəcək həmin qığılcımdır. “Bu, mühüm rol oynamaq üçün sizin yeganə əsl dayağınızdır”.

Cənab Oliver Lodc ona görə başqaları kimi danışmırdı ki, özü başqaları kimi deyildi. Bu adamın danışmaq manerası onun saqqalı və daz başı kimi individuallığının bir hissəsi idi. Əgər o, Lloyd Corcu təqlid etməyə çalışsaydı, onun nitqi qəlp səslənərdi, heç nə alınmazdı.

Amerikada nə vaxtsa baş tutan ən məşhur diskussiya 1858-ci ildə senator Stiven Duqlas və Avraam Linkoln arasında İllinoysun preriyalarında yerləşən şəhərlərdə yer almışdı. Linkoln hündürboylu və hərəkətləri yöndəmsiz idi. Duqlas bəstəboy və eleqant idi.

Bu adamların xarakterləri, əqli qabiliyyətləri və təbiətləri də onların zahiri görkəmləri kimi müxtəlif idi.

Duqlas mədəni, yüksək dairələrin adamı idi. Linkoln isə ayağında təkcə

corabla qonaqları qarşılamaq üçün eyvana çıxmağa qadir olan qadir olan

insanlara bənzəyirdi.

Duqlasın jestləri incə idi, Linkolnun jestləri isə – köntöysayağı. Duqlas yumor hissindən tamamilə məhrum idi. Linkoln isə lətifələri bənzərsiz ləzzətlə danışırdı.

Duqlas müqayisələrə çox nadir hallarda əl atardı, Linkoln analoqiya və nümunələrdən həmişə istifadə edirdi. Duqlas yekəxana və hökmlü idi. Linkoln – təvazökar və qəlbiyumşaq. Duqlasda canlı, parlaq ağıl var idi, Linkolnda əqli proses əhəmiyyətli dərəcədə yavaş gedirdi. Duqlas qasırğanın yeli kimi sürətli idi, Linkolnsa daha sakit, dərin və ehtiyatlı.

Bu xadimlərin hər ikisi tamamilə müxtəlif olsa da, yaxşı natiq idi. Çünki onların öz individuallıqlarını qoruyub saxlamağa onlardakı mərdlik və sağlam təfəkkür kömək etmişdi. Əgər onlardan biri o birisini təqlid etməyə çalışsaydı, onda o, şaqqıltı ilə yıxılardı. Lakin öz istedadlarından tam həcmdə istifadə edərək hər ikisi orijinal və güclü oldu. Onları siz də təqlid etməyə çalışın.

Bu cür məsləhətlər vermək asandır, bəs onlara riayət etmək də asandır? Sözsüz ki, xeyr. Marşal Foş hərbi sənət haqqında dediyi kimi, "onun mahiyyəti kifayət qədər sadədir, lakin, bədbəxtçilikdən, onu həyata keçirmək mürəkkəb işdir".

Auditoriya qarşısında təbii olmaq üçün praktika lazımdır. Aktyorlar bunu bilirlər. Dörd yaşında balaca uşaq olanda siz əgər cəhd etsəydiniz, çox güman, estradaya dırmaşa və dinləyicilərə "təbii" surətdə nə isə danışa bilərdiniz. Amma iyirmi dörd və ya qırx dörd yaşında, onda necə, siz tribunaya qalxanda, danışmağa başlayanda nə baş verə bilər? Siz həmin, dörd yaşınız olan vaxtdakı tələtümsüz təbiiliyinizi qoruyub saxlaya biləcəksinizmi? Ola bilsin, lakin mərc qoşmağa hazıram ki, buxovlanmış halda olacaqsınız, öz səsinizlə danışmayacaqsınız və ilbiz kimi öz evinizdə gizlənəcəksiniz.

Adamlara öz fikirlərini ifadə etməyi öyrətmək onlara hansısa əlavə key-fiyyətlər vermək deyildir. Bu proses əsas etibarilə buxovlanmanı aradan qaldırmaqdan, adama özünü sərbəst hiss etməkdə, onu küçədə kimsə vurub yerə yıxanda olduğu kimi təbii danışmağa kömək eləməkdən ibarətdir.

Yüz dəfələrlə olub ki, mən danışanı saxlayır və ona yalvararaq "adam kimi danışmağı" xahiş etmişəm. Yüz dəfələrlə olub ki, dinləyicilərimi "adam kimi" danışmağa və onları təbii olmağa məcbur etmək cəhdlərindən evə yorğun və əsəbi cəhətdən tükənmiş halda qayıtmışam. İnanın mənə, bu, göründüyü qədər də asan deyil.

Və bu, affektar[43] təbiiliyə yiyələnməyin dünyada yeganə üsulu – təcrübə keçməkdir. Və siz təcrübə keçəndə və buxovlanmış manerada danışdığımızı hiss edəndə dayanın və kəskin şəkildə özünüzə deyin:

"Eşit, nə baş verir? Ayıl. Adam ol!" Sonra isə auditoriyada bir kəsi, arxada əyləşən bir kəsi, tapa bildiyiniz ən adi zahiri görkəmi olan bir kəsi seçin və ona müraciət edərək danışın. Çıxış etdiyiniz yerdə başqa adamların olduğunu unudun. Həmin adamla söhbət edin. Təsəvvür edin ki, o, sizə sual verib, siz isə ona cavab verirsiniz. Əgər o ayağa qalxıb sizə müraciət etsəydi və siz ona cavab verməli olsaydınız, bu, sizi dərhal və qaçılmaz olaraq şəxsi söhbət tonunda, daha təbii, daha sadə danışmağa vadar edəcəkdi.

Buna görə də təsəvvür edin ki, bu məhz elə belədir.

Siz belə bir fənd tətbiq edə bilərsiniz: həqiqətən də, sual vermək və onları cavablandırmaq. Məsələn, çıxışınızın ortasında soruşun: “Bunu necə sübut edəcəyimi siz bilmək istəyirsinizmi? Mənim inandırıcı sübutlarım var, budur onlar...” Ardınca da təsəvvür etdiyiniz suallara cavab verin. Bu cür şeyləri çox təbii surətdə etmək olar. Bu, danışığın monotonluğunu pozar, çıxışın qavranmasını daha asanlaşdırar, nitqi xoş və canlı edər.

Səmimilik, ruh yüksəkliyi və dərin inamınız da sizə kömək edər.

Adam öz hisslərinin təsiri altında olanda onun əsl mahiyyəti üzə çıxır. Bəndlər dağılır. Onun emosiyalarının alovu bütün maneələri yandırır. O, sərbəst və təbii danışır.

Beləliklə, materialın ifadə olunma manerası haqqında sualı müzakirə edərək biz kitabın əvvəlki səhifələrində artıq dəfələrlə qeyd etdiyimiz bu qənaətə gəlirik: çıxışa qəlbinizi qoymaq lazımdır.

“Dostumun bir dəfə Londonda kilsədə keçirilən mərasimdə iştirak etdiyi haqqında danışdığını, – deyə dekan Braun Yel İlahiyyat Məktəbində moizə sənəti haqqında oxuduğu mühazirədə söyləmişdi, – heç vaxt unutmayacağam. Moizəçi Corc Makdonald idi. Həmin səhər o, Müqəddəs Kitabdan mətn qismində yəhudilərə ismarışın on birinci fəslini oxumuşdu. Moizəni söyləmək vaxtı gələndə o dedi:

“Siz bu şərəfli insanlar haqqında eşitmisiniz. Mən sizə imanın nə olduğunu izah etməyə çalışmayacağam. İlahiyyat professorları bunu məndən yaxşı edərlər. Mən bura gəlmişəm ki, sizə inanmaqda kömək edim”.

Bunun ardınca isə bu adamın əbədi həqiqətlərə inamının o qədər sadə, hissiyyatlı və möhtəşəm nümayişi gəldi ki, öz dinləyicilərinin hamısının beyninə və qəlbinə onu asanlıqla gətirdi. Çünki o, dediklərinə qəlbini qoydu, dedikləri onun özünün daxili həyatının əsl gözəlliyinə əsaslanırdı.

“O qəlbini qoydu”. Məhz bundadır sirr. Lakin mən bilirəm ki, belə məsləhətlər o qədər də işə yaramır. Onlar qeyri-aydın, qeyri-müəyyən təsir bağışlayır.

Tələbə aydın və anlaşılan məsləhətlər istəyir, ona müəyyən, əli ilə yapışa biləcəyi nə isə lazımdır. Ona eynilə avtomaşını sürmək qaydaları kimi qaydalar lazımdır.

Onun istədiyi bax budur və mən ona bunu vermək istəyərdim. Onda ona asan olardı və mən də yüngülləşərdim. Belə qaydalar mövcuddur, lakin onların xırda bir çatışmazlığı var: onlar təsir göstərmirlər. Onlar nitqi hər cür təbiilikdən, sərbəstlikdən məhrum edir, onu cansız və quru edir. Bu, mənə yaxşı bəllidir, cavan illərimdə mən onlara riayət etməyə cəhd edərək əbəs yerə çoxlu enerji sərf etmişəm. Onlar bu səhifələrdə olmayacaqdır. Coş Billinqs şən vaxtında qeyd etdiyi kimi, “belə çox şey bilməyin mənası yoxdur, əgər onlar göründüyü kimi deyillərsə”.

Kütləvi nitqlərdə bu qaydalardan
istifadə edirsinizmi?

İndi biz çıxışa təbiilik verən bir neçə fəndi nəzərdən keçirəcəyik ki, onlar

sizin üçün daha aydın, daha canlı olsun. Mən bunu etməyin lazım olduğunda

tərəddüd edirdim, amma dəqiq deyə bilərəm ki, kimsə deyəcək: “Ah, deməli,

məsələ bundadır!.. Bircə gərək özünü buna məcbur edəsən və onda hər şey də

qaydasında olacaq". Xeyr, bu, elə deyil. Əgər siz özünüzü MƏCBUR ETSƏNİZ, nitqiniz taxta kimi quru və mexaniki olacaqdır.

Siz dostlarınızla söhbətlərdə bu qaydaların əksər hissəsini hələ dünən – bunu naharı necə həzm edirsinizsə, o cür də qeyri-şüuri surətdə tətbiq etmisiniz. Onları bax elə bu cür də tətbiq etmək lazımdır. Başqa üsul yoxdur. Və kütləvi nitqlərdə bu, sizin, artıq deyildiyi kimi, təcrübə toplama prosesində köməyinizə gələcəkdir.

Birincisi, mühüm sözləri vurğulayın
və mühüm olmayanları ona tabe etdirin

Danışıqda biz sözdə yalnız bir hecanı vurğulayırıq, qalanını isə ötəri, onları tez, taksinin bir topa avaranın yanından keçib getdiyi kimi ötüb -keçməyə çalışırıq. Məsələn, MassaÇUsets, bədBƏXTlik, ətRAfımız. Demək olar ki, eyni şey cümlə ilə də baş verir. Bir və ya iki söz cümlənin üzərində Nyu-Yorkda Beşinci avenyudakı "Empayr Steyt Bildinq" göydələni kimi yüksəlir.

Mən heç də hansısa qəribə, yaxud qeyri-adi təzahürü qələmə almıram.

Qulaq verin. Siz bunu ətrafınızda həmişə eşidə bilərsiniz. Siz özünüz bunu hələ dünən yüz dəfələrlə və hətta min dəfələrlə etmisiniz. Siz, heç bir şübhə yoxdur ki, bunu sabah yüz dəfə edəcəksiniz.

Misal göstərim. Aşağıdakı sitatı oxuyun, iri hərflərlə çap olunmuş sözləri vurğu ilə səsləndirin və qalanlarının üstündən ötəri keçin. Nə alınacaq?

"Yapışdığım hər şeydə MƏN UĞUR QAZANIRDIM, çünki mən bunu İSTƏYİRDİM.

MƏN HEÇ VAXT TƏRƏDDÜD ETMƏMİŞƏM və bu, mənə hamıdan çox ÜSTÜNLÜK verdi".

Napoleon

Bu sətirləri yalnız bu cür yox, başqa cür də oxumaq olar. Ola bilsin ki, başqa bir natiq onları fərqli səsləndirmiş olsun. İfadəli olmaq üçün dəmir qaydalar mövcud deyildir. Hər şey şəraitdən asılıdır.

Aşağıdakı sətirləri hündürdən oxuyun – ifadəli, fikri aydın və inandırıcı etməyə çalışaraq. Məgər siz bunda əmin olmayacaqsınız ki, mühüm sözləri qeyd edir və digərlərinin üzərindən ötəri keçirsiniz?

Əgər sən özünü darmadağın olmuş hesab edirsənsə,
sən, həqiqətən də, darmadağın edilmisən.
Əgər sən fikirləşirsən ki, cürət etməyəcəksən,
deməli, cürət etməyəcəksən.
Əgər sən udmaq istəyirsənsə, lakin bunu edə bilməyəcəyini
fikirləşirsənsə,
onda, demək olar ki, dəqiq uduzacaqsan.
Həyatın döyüşlərində qalib gələn həmişə
ən güclü və ya ən sürətli olmur,
Lakin tez və ya gec qalib gələn,
bunu bacaracağını hesab edən olur.
Anonim müəllif

"Xarakterin möhkəm, qətiyyətli olmaqdan vacib cizgisi, görünür, mövcud deyildir. Qüdrətli adam olmaq istəyən və ya bu həyatda bu və ya başqa cür öz

izini qoymaq istəyən yeniyetmə yalnız minlərlə maneəni adlamağı qət etməməli, həm də minlərlə uğursuzluq və məğlubiyyətə baxmayaraq, qalib gəlməlidir".

Teodor Ruzvelt

İkincisi, səsinizin tonunu dəyişin

Sizin səsinizin tonu söhbət əsnasında daim dəyişir: gah yüksəlir, gah enir, gah da yenə qalxır. O, dənizin səthi kimi daim tələtümdədir. Niyə? Heç kim bilmir və bu, heç kimi maraqlandırmır. Effekt yaxşı alınır və bu, təbiidir. Bizə bunu öyrənmək heç vaxt lazım gəlməyib – bu, bizə hələ uşaqlıq vaxtımızda, bizim iradəmizdən kənar, öz-özünə gəlmişdi.

Lakin biz, işdir, auditoriya qarşısında danışmağa çıxsaq, ola bilsin ki, bizim səsimiz Nevadadakı şoranlıq səhrası kimi darıxdırıcı, yastı və yeknəsəq olsun.

Əgər görsəniz ki, monoton səslə danışırsınız – adətən, hündür səslə – bir saniyəlik dayanın və özünüzə deyin: "Sən elə bil heykəl kimi danışırsan. Bu adamlarla SÖHBƏT ELƏ. Adam kimi danış. Özünü təbii apar".

Bu cür özünətəlqin sizə kömək edəcəkmi? Ola bilər ki, bir az kömək etsin.

Pauza öz-özlüyündə faydalı olacaqdır. Siz təcrübi yolla özünüzə xilas yolu işləyib hazırlamalısınız.

Səsinizi qəfildən endirmək və yüksəltməklə siz özünüzün seçdiyiniz istənilən cümlə və ya sözün ümumi fonda, bağınızdakı həmişəyaşıl dəfnə ağacı kimi seçilməsinə nail ola bilərsiniz. Məşhur bruklinli keşiş-konqreqasionalist, doktor S.Parks Kedmen bunu tez- tez edirdi. Eyni şeyi cənab Oliver Lodc, eləcə də Brayan edirdi. Həmin şeyi Ruzvelt də edirdi.

Demək olar ki, hər bir yaxşı natiq bu cür hərəkət edir.

Aşağıda göstərilən nümunələri oxuyarkən qeyd olunmuş sözləri səsinizi əhəmiyyətli qədər endirərək oxumağa çalışın. Sizdə nə alınacaq?

"Mənim yalnız bir məziyyətim var – heç vaxt naümid

olmuram!" Marşal Foş

"Təhsilin ən böyük məqsədi – bilik yox, hərəkətdir".

Herbert Spenser

"Mən səksən altı il yaşamışam. Mən adamların, yüzlərlə adamın uğurun zirvəsinə necə qalxdığını görmüşəm. Uğur qazanmaq üçün zəruri olan elementlərin hamısından ən vacibi, ən əsası – inamdır".

Kardinal Gibbons

Üçüncüsü, nitqinizin tempini dəyişin

Balaca uşaq danışanda, yaxud biz adi söhbət edəndə nitqin tempi daim dəyişir. Bu xoşa gəlir. Bu, təbiidir. Bu, qeyri-şüuri surətdə baş verir. Bu, ifadəlilik verir. Bu, mahiyyət etibarilə hansı isə bir fikri fərqləndirməyin ən yaxşı üsullarından biridir.

Uolter B.Stivens yazdığı, Missuri ştatının Tarix Cəmiyyəti tərəfindən nəşr etdirilmiş "Linkoln reportyorun gözü ilə" kitabında danışır ki, Linkoln öz sözlərinə xüsusi inandırıcılıq gətirmək istəyəndə onun istifadə etdiyi sevimli metodlarından biri belə idi.

"O, bir neçə sözü çox tez səsləndirir, qeyd etmək istədiyi sözə və ya cümləyə

çatanda isə nitqini yavaşıdır və həmin sözü təzyiqlə deyir, ardınca isə ildırım

sürətiylə cümləni tamamlayırdı...

Bu cür metod mütləq diqqəti cəlb edir. Misal gətirim. Mən kardinal Gibbonsun aşağıda göstərilən fikrini ictimaiyyət qarşısında çıxışlarımda tez - tez sitat gətirirdim. Mən mərdlik ideyasını qeyd etmək istəyirdim və buna görə də qeyd olunmuş sözlərdə nitqimi yavaşıdır, onları elə səsləndirirdim ki, sanki özüm də onların təəssüratı altındayam və bu elə bu cür idi. Bu sitatı, lütfən, hündürdən, elə həmin metodu tətbiq etməklə oxuyun və bundan nə alınacağına baxın.

Ölümündən bir qədər əvvəl kardinal Gibbons demişdi:

"Mən səksən altı il yaşamışam. Mən adamların, yüzlərlə adamın zirvəyə necə qalxdığını görmüşəm. Uğura nail olmaq üçün zəruri olan elementlərin hamısından ən əsas olanı inamdır. Heç kim möhtəşəm bir şey həyata keçirə bilməz, əgər onda mərdlik yoxdursa".

"Otuz milyon dollar" sözlərini sürətlə və saymazyana səsləndirməyə cəhd edin ki, məbləğin çox kiçik olduğu təəssüratı yaransın. İndi isə yavaş-yavaş, hisslə "otuz min dollar" deyin, elə deyin ki, sanki siz bu məbləğin iri olmasından sarsılmısınız. Məgər sizdə belə alınmadı ki, otuz min otuz milyondan böyük təsir bağışladı?

Dördüncüsü, mühüm fikirlərdən əvvəl və
sonra pauza saxlayın

Çox vaxt elə olurdu ki, Linkoln nitqinin ortasında dayanırdı. Mühüm ideyaya yaxınlaşanda və onun öz dinləyicilərinin şüuruna dərin sirayət etməsini istəyəndə Linkoln qabağa əyilir və müəyyən vaxt ərzində heç nə demədən onların düz gözlərinə baxırdı. Bu qəfil susma elə qəfil səs kimi də təəssürat yaradırdı – o diqqəti cəlb edirdi. Hamı bundan sonra nə gələcəyini diqqətlə, gərginlik içində gözləyirdi. Məsələn, onun Duqlasla məşhur diskussiyası sona yaxınlaşanda və əlamətlərin hamısı onun məğlub olacağından xəbər verəndə o ruhdan düşür, vaxtaşırı onu çoxdankı, vərdiş olunmuş melanxoliya bürüyür, bu, onun sözlərinə kövrək pafos verirdi.

Linkolnun bioqraflarından birinin yazdığı kimi, özünün yekun nitqlərindən birini söyləyərkən o, qəfildən "dayandı və yorğun, dərin oturan, həmişə axıdılmayan göz yaşları ilə dolu olduğu təəssüratı yaradan gözləriylə yarılaqeyd, yarıdostcanlı çoxsaylı sifətlərə baxa-baxa, bir müddət susaraq dayandı. Əllərini sanki onlar ümidsiz mübarizədən yorulubmuş kimi çarpazlayaraq özünə xas olan rəvan səslə dedi:

"Mənim dostlarım, Birləşmiş Ştatların senatına kimin: mənim və ya hakim Duqlasın seçiləcəyi vacib deyil. Bizim bu gün sizin qarşınızda qoyduğumuz möhtəşəm sual istənilən adamın şəxsi maraqları, yaxud siyasi fiquru məsələsindən əhəmiyyətli dərəcədə uzağa gedir. Və mənim dostlarım (burada o, yenə də pauza etdi və dinləyicilər onun hər bir kəlməsini tuturdular), həmin sual hətta bizim ikimizin də – hakim Duqlasın və mənim – heysiz, zəif, kəkələyən səsimiz məzarda susanda da həyati və yandırıcı olacaqdır".

Bu sadə sözlər və onların necə deyildiyi bütün ürəklərə dərin sirayət etdi". Linkoln qeyd etmək istədiyi cümlələrdən sonra da pauza saxlayırdı. O, həmin cümləni vurğu ilə deyir, onların mənası dinləyicilərin şüuruna

sızana və öz missiyasını yerinə yetirənə qədər susaraq dayanırdı.

Cənab Oliver Lodc öz nitqlərində tez-tez pauzalar edirdi – mühüm fikirləri söyləyəndən həm əvvəl, həm də sonra. O hətta bir cümlədə üç-dörd pauza edirdi, lakin onları təbii surətdə və şüursuz olaraq edirdi. Yalnız cənab Oliverin natiqlik fəndlərini öyrənən adam bunu sezə bilərdi.

"Öz susmağınla, – deyirdi Kiplinq, – sən danışacaqsan".

Susmaq – nitqdə dərrakə ilə istifadə edildiyi hallarda olduğu qədər heç vaxt qızıl olmur. Bu çox güclü, həddən artıq vacib silahdır ki, ona saymazyana yanaşasan, öz aramızdır, təzə-təzə natiqliyə başlayanlar ondan istifadə etmirlər.

Holmenin "Döyüşkən nitqlər" kitabından gətirilən hissədə mən natiqin uğurla pauza edə biləcəyi yerləri qeyd etmişəm. Demirəm ki, bunlar susmaq lazım gələn YEGANƏ, yaxud bunun üçün ən yaxşı yerlərdir. Mən yalnız bunu deyirəm ki, bu cür etmək olardı. Pauza üçün yerlər möhkəm və sərt qaydalarla təyin olunmur. Hər şey çıxışın məzmunundan, natiqin temperamentindən və əhvali-ruhiyyəsindən asılıdır. Bu gün siz nitqin bir yerində pauza edə bilərsiniz, sabah isə elə həmin nitqin başqa bir yerində.

Sitatı pauzalarsız oxuyun, sonra isə mənim göstərdiyim pauzaları edərək oxuyun. Onların nə cür effekt verəcəklərinə baxın.

"Malların satışı – bu, döyüşdür (susun və qoy döyüş ilə bağlı fikir dinləyicilərin şüurunda özünə yer eləsin) və yalnız döyüşçülər uda bilərlər onu (susun və bu fikrin yer eləməsinə vaxt verin). Bu şərt bizim xoşumuza gəlməyə bilər, lakin onu biz yaratmamışıq və biz onu dəyişə bilmərik (pauza). Adına ticarət deyilən oyuna girəndə mərdliyinizi cəmləyin (pauza). Əgər siz bunu etməsəniz (pauzanı bir qədər uzadın), siz hər dəfə hədəfdən yana vuracaqsınız (pauza). Topu ötürməkdən qorxan bir nəfər də indiyədək heç vaxt qol vurmağa müyəssər olmayıb (susun və fikrinizin özünə yer etməsinə imkan verin). Bunu yadda saxlayın (susun və yenə də fikrinizin özünə yer etməsinə imkan verin). Topu bacarıqla oyuna daxil edən və ya onu son zərbəni endirmək üçün ötürən həmin oyunçu... (bir az çox susun ki, həmin oyunçu haqqında deyəcəyinizə marağı artırasınız) ürəyində möhkəm qətiyyətlə həmişə qələbəyə doğru gedən oğlandır".

Aşağıdakı sitatları sərrast və düşüncə ilə oxuyun. Harada təbii surətdə pauza etdiyinizi müşahidə edin.

"Amerikanın möhtəşəm səhrası Aydahoda, Nyu-Meksikada və ya Arizonada yerləşmir. O, orta təxəyyüllü adamın şlyapasının altında yerləşir. Möhtəşəm Amerika səhrası – natural yox, daha çox əqli səhradır".

C.S.Noks

"İnsanın bütün bəlalarına çarə olacaq bir əlac yoxdur; buna hər şeydən ən yaxın olanı aşkarlıqdır".

Professor Foksuell

"Mənim yarınmalı olduğum iki varlıq mövcuddur – bu, ilahi Tanrı və Qarfilddir. Mən Qarfildlə burada yaşamalı oluram, ilahi Tanrıyla o dünyada".

Ceyms A.Qarfild

Belə də baş verə bilər ki, natiq mənim bu fəsildə verdiyim göstərişlərə əməl edər və bununla belə, bir qucaq səhvə yol verər. O, auditoriya qarşısında şəxsi söhbətdə olduğu kimi danışa bilər və bu vaxt xoşagəlməz səslə çıxış edər,

qrammatik səhvlər buraxar, yöndəmsiz olar, özünü təhqiredici tərzdə aparar və yerinə düşməyən bir çox hərəkətə yol verə bilər.

Hər bir adamın gündəlik danışıq manerası bir çox düzəlişlərə möhtacdır. Öz təbii danışıq maneranızı təkmilləşdirin və sonra da bu metodu tribunaya keçirin.

Xülasə

1. Nitqdə sözlərdən başqa da nə isə var və həmin nə isə mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Məsələ sizin NƏ dediyinizdə yox, NECƏ dediyinizdədir.

2. Natiqlərin bir çoxu öz dinləyicilərinə saymazyana yanaşır: onların başlarının üzərindən döşəməyə baxır. Onlar, elə bil ki, özləri ilə danışırlar. Auditoriya ilə natiq arasında kontakt, qarşılıqlı əlaqə yoxdur. Bu cür davranış söhbəti öldürür, bu, ictimaiyyət qarşısında edilən çıxışı da öldürür.

3. Yaxşı çıxış – bu, hər şeydən əvvəl, müəyyən dərəcədə nəzərə çarpdırılan danışıq tonu və sərbəstlikdir. Con Henri Smitin özü ilə necə danışardınızsa, Birləşmiş xeyriyyəçilik fondunun iclasında elə o cür tonla da danışın. Axı fondun üzvləri – onlar Con Henri Smitin cəmindən başqa nə isə deyillər.

4. İstənilən adam nitq söyləyə bilər. Əgər siz bunda şübhə edirsinizsə, özünüz yoxlayın: tanıyıb -bildiyiniz ən cahil adamı vurub yerə sərin və o ayağa qalxanda, çox güman, nə isə deyəcək, özü də kəkələməsiz-filansız deyəcəkdir. Biz istəyirik ki, siz eynilə bu cür sərbəstliyə auditoriya qarşısında çıxış edərkən nail olasınız. Özünüzdə bu keyfiyyəti formalaşdırmaq üçün təcrübə keçmək lazımdır. Başqalarını təqlid etməyin.

Əgər siz özünüz olduğunuz kimi sərbəst danışırsınızsa, onda dünyada heç kimə bənzəmirsiniz.

Çıxışa öz individuallığınızı, yalnız sizə xas olan maneranı qatın.

5. Dinləyicilərlə elə danışın ki, sanki onların indicə ayağa qalxacaqlarını və sizə cavab verəcəklərini gözləyirsiniz. Əgər onlar sual vermiş olsaydılar, sizin çıxışınız dərhal daha yaxşı olardı. Buna görə də təsəvvür edin ki, kim isə sizə sual edib və siz ona cavab verirsiniz. Hündürdən deyin: “Siz soruşacaqsınız ki, mən bunu haradan bilirəm. Mən sizə deyərəm...” Bu cür şeylər tamamilə təbii görünür; sizin ifadə tərziniz bundan sonra rəsmi olmayacaq, bu, çıxışınıza istilik gətirəcəkdir.

6. Çıxışınıza qəlbinizin bir parçasını qoyun. Sizə yer üzərində mövcud olan qaydaların hamısından çox əsl emosional səmimilik kömək edər.

7. Bizim hamımızın ciddi söhbətdə qeyri-şüuri surətdə tətbiq etdiyimiz dörd fənd mövcuddur. Amma siz ictimaiyyət qarşısında çıxış edərkən onları tətbiq edirsinizmi? Adamların əksəriyyəti bunu etmir:

a) Siz cümlədə vacib əhəmiyyət kəsb edən sözləri vurğulayırsınızmı və az əhəmiyyətlilərini onlara tabe edirsinizmi? Siz sözlərin hamısını, o cümlədən də önlükləri və bağlayıcıları təqribən eyni cür səsləndirirsiniz, yoxsa “MassaÇUsets” sözünü tələffüz etdiyiniz kimi, cümləni deyərkən nəyə isə vurğu edirsiniz?

b) Sizin səsinizin sədası balaca uşaq danışanda olduğu kimi növbə ilə yüksələrək və enərək dəyişirmi?

c) Siz nitqinizin tempini elə də böyük əhəmiyyət kəsb etməyən sözləri

sürətlə və vurğulamaq istədiyiniz sözləri tələffüz etmək üçün daha çox vaxt

sərf etməklə dəyişirsinizmi?

d) Sizin üçün vacib olan sözləri deməzdən əvvəl və onlardan sonra pauza edirsinizmi?

Yeddinci fəsil

İctimaiyyət qarşısında çıxış və şəxsiyyət

Karnegi Texnologiya İnstitutu bir dəfə yüz nəfər görkəmli biznesmenə onların intellektual səviyyəsini yoxlamaq üçün test təklif etmişdi. Testlər müharibə dövründə orduda istifadə olunanları xatırladırdı.

Alınan nəticələr instituta bunu bəyan etməyə əsas verdi ki, uğur qazanmaq üçün şəxsiyyət yüksək intellektdən daha vacibdir.

Bu çox vacib – biznesmen üçün çox vacib, təhsil sahəsinin işçisi üçün çox vacib, azad peşə sahibi olan adamlar üçün çox vacib, natiq üçün çox vacib müddəa idi.

İctimaiyyət qarşısında çıxışlarda şəxsiyyət, əgər çıxış üçün hazırlaşmaq lazım olduğunu hesaba almasaq, yəqin ki, ən vacib faktordur. Elbert Habbard deyib: "Gözəl nitqdə sözlər yox, nitqin manerası vacibdir". "Manera üstəgəl ideya" demək daha düzgün olardı. Lakin şəxsiyyət – bu, yayğın və ələkeçməz bənövşənin ətri kimi təhlilə yaxın durmayan bir "nə isə"dir. İnsanda olan hər şey, istər fiziki, ruhi, əqli, psixoloji, istərsə də onun üstünlük verdikləri, təmayülləri, temperamenti, düşüncə tərzi, enerjisi, təcrübəsi, təhsili, onun bütün ömrü – bütün hər şey şəxsiyyətdə çulğaşır. Şəxsiyyət Eynşteynin nisbilik nəzəriyyəsi qədər mürəkkəbdir və şəxsiyyət bu nəzəriyyə qədər də az başa düşülür.

Şəxsiyyət irsi qanunauyğunluqların və əhatə edən mühitin nəticəsidir və onu dəyişmək və ya yaxşılaşdırmaq fövqəladə dərəcədə çətindir. Bununla belə, əgər səy göstərilərsə, biz onu müəyyən dərəcəyədək bərkidə və onu daha güclü, daha cəlbedici edə bilərik. Hər halda, təbiətin bizə verdiyi qəribə, şəxsiyyət adlandırılan təzahürdən maksimum almağa cəhd edə bilərik. Bu sual bizim hər birimiz üçün istisnasız dərəcədə vacibdir. Şəxsiyyətin təkmilləşdirilməsi üçün imkanlar məhdud olsa da, bu imkanlar kifayət qədər böyükdür ki, onların müzakirə və tədqiq edilməsi mümkünsüz iş hesab olunsun. Əgər siz öz individuallığınızdan maksimuma nail olmaq istəyirsinizsə, onda öz dinləyicilərinizin qarşısında dincəlmiş halda çıxış etməlisiniz. Yorğun natiq heç bir maqnetik, cazibədar xüsusiyyətlərə malik olmur.

Həddən artıq yayılmış səhvi – natiqin çıxışa hazırlaşmağı və plan tərtib etməyi ən son məqama qədər təxirə salması və sonra isə əldən çıxardığı vaxtı qabaqlamağa cəhd edərək ağlasığmaz templə işləməsindən ibarət olan səhvi etməyin. Əgər siz belə etmiş olarsınızsa, onda orqanizminizdə bir çox ziyanlı maddələr yığılacaq, beyniniz yorulacaq və bu, nitqinizdə çox xoşagəlməyən ləngimələrə gətirəcək, sizi tormozlayacaq, beyin və əsəb sisteminizi zəiflədərək həyat qüvvənizi tükəndirəcəkdir.

Siz gündüz saat dörddə vacib xəbərlə komitənin iclasında çıxış edəcəksinizsə, onda, əgər mümkündürsə, yüngül qəlyanaltı etməli və dincəlməlisiniz. Fiziki, zehni cəhətdən dincəlmək və əsəblərin sakitləşdirilməsi – sizə lazım olan bax budur. Məşhur müğənni, xanım Ceraldin Farrat öz yeni tanışlarını çox vaxt bununla təəccübləndirirdi ki, erkən vidalaşır və onlar axşamın qalan hissəsini müğənninin əri ilə söhbət etməklə keçirməli olurdular. Öz sənətinin tələbləri ona

məlum idi. Xanım Nordike deyirdi ki, primadonna olmaq – qadına xoş olan hər şeydən imtina etmək deməkdir: ictimai fəaliyyətdən, dostlardan, iştahalı təamlardan.

Sizə vacib xəbərlə çıxış etmək lazım gələndə aclıq hissindən ehtiyat edin. Az yeyin, elə bil ki, müqəddəssiniz. Henri Uord Biçer bazar günləri, adətən, axşam saat beşdə süd ilə kreker yeyir və bundan sonra heç nə yemirdi.

"Əgər mən axşam oxumalı oluramsa, – deyirdi xanım Melba, – onda nahar etmirəm, yalnız çox yüngül qəlyanaltı edirəm. Qəlyanaltı balıqdan, cücədən və ya bişirilmiş alma ilə "şirin ətdən"44 ibarət olur, bunun üstündən bir stəkan su içirəm. Mən operadan və ya konsertdən sonra evə qayıdanda axşam yeməyindən qabaq güclü aclıq hissi keçirirəm".

Özüm peşəkar natiq olana və hər axşam möhkəm yeyəndən sonra iki saatlıq nitq söyləməyə cəhd edənə qədər Melba və Biçerin nə qədər müdrikcəsinə hərəkət etdikləri heç vaxt ağlıma gəlmirdi. Təcrübə mənə göstərdi ki, əvvəl "dəniz dilindən" filedən, ardınca fransızca qızardılmış kartofdan, salatdan, tərəvəzlərdən, eləcə də desertdən ləzzət alıb, bunun ardınca isə, bir saatdan sonra dinləyicilərin qarşısında uğurla çıxış edə bilmərəm. Mənim beynimdə sirkulyasiya etməli olan qan aşağıya, mədəyə düşərək bifşteks və kartofla mübarizəyə başlayır. Paderevski haqlı idi: o deyirdi ki, konsertdən əvvəl ürəyi istədiyini yeyən vaxtlarda onun daxilində yerləşən vəhşi onu, barmaqlarının ucu da daxil olmaqla, büsbütün ələ keçirir, onun ifasını darıxdırıcı və ifadəsiz edirdi.

Niyə bir natiqdə o birisi ilə
müqayisədə daha yaxşı alınır

Sizin enerjinizi aşağı sala biləcək heç nə etməyin. Enerjiniz maqnetik xüsusiyyətlərə malikdir. Həyat qüvvəsi, şuxluq və entuziazm mənim ictimai çıxışlar sahəsində natiqlərə və müəllimlərə ilk növbədə vərdiş etdirmək istədiyim keyfiyyətlərdən ən vacibləridir. İnsanlar enerjili, özü ilə elə bil enerji generatorunu təcəssüm etdirən natiqi vəhşi qazlar payız taxılı əkilmiş sahəyə tökülüşdükləri kimi, dərhal əhatə edirlər.

Londonda Qayd-parkda açıq havada çıxış edən natiqlərin nümunəsində bu qaydanın öz təsdiqini necə tapdığını mən tez- tez görmüşəm. Mərmər Arkanın qarşısındakı meydança ən müxtəlif natiqlərin görüş yeridir. İstənilən bazar günü, günün ikinci yarısında bura gəlmək və Roma Papasının "Günahsızlığın katolik doktrinasının" izahını dinləmək, Karl Marksın iqtisadi nəzəriyyəsini təbliğ edən sosialistə, iki arvadı olan müsəlmanın nə üçün haqlı olduğunu başa salan hindliyə və s. qulaq asmaq olar. Bir natiqin ətrafında yüzlərlə dinləyici dayandığı halda, o birisinin yanında adamların yalnız kiçik bir topasıdır. Niyə? Müxtəlif natiqlərin fərqli cəzbetmə qüvvəsini izah etmək üçün çıxışın mövzusunu əsas gətirmək həmişə kifayət edə bilərmi? Xeyr. Bir çox hallarda bu, natiqin özündən asılıdır: bu, hamıdan çox onun özü üçün əhəmiyyət kəsb edir və deməli, o daha maraqlıdır. O daha enerjili və emosional danışır. O, özündən həyat qüvvəsi və ruh yüksəkliyi şüalandırır. Bu cür natiqlər həmişə diqqəti cəlb edirlər.

Geyim sizə necə təsir göstərir

Universitetin rəhbərliyi ilə psixologiya üzrə mütəxəssis bir qrup adama

suallar göndərmişdilər. Burada respondentlərə geyimin onlara necə təsir

göstərdiyi barədə sual verilirdi. Rəyi soruşulanlar yekdilliklə cavab verdilər ki, öz

görkəmləri yaxşı olanda və nöqsansız geyinəndə özlərinin bunu dərk etmələri, bu haqda fikrin onlara göstərdiyi təsir – bunu izah etmək çətin olsa da – tamamilə müəyyən və realdır. Bu, onlara daha çox özünəinam, öz gücünə daha çox güvənmək hissi gətirir və özünəhörmət hissini artırır. Onlar deyirdilər ki, öz görkəmləri əla olan vaxtlarda problemləri uğurla həll etmək və müvəffəqiyyət qazanmaq daha asan olurdu. Geyimin onu əynində gəzdirənlərə göstərdiyi təsir bax belədir.

Geyim auditoriyaya necə təsir göstərir? Dəfələrlə nəzər yetirmişəm: natiq – əynində kisə kimi şalvar, formasız pencək, döş cibindən avtoqələm və karandaşların ucu çıxan, qoltuq cibindən qəzet görünən, yan cibləri qəlyan və tütün qutusundan dombalan kişi və yaxud nə iləsə doldurulmuş zövqsüz çantası olan və yubkasının altından kombinasiyası görünən qadın – fərqi yoxdur, dinləyicilər belə natiqə, o, özünə necə hörmət edirsə, o qədər də az hörmət edirlər. Onlar, ola bilsin, zənn edirlər ki, natiqin ağlı onun saç düzümü kimi pırtlaşıq, dərrakəsinin parlaqlığı isə onun təmizlənməmiş ayaqqabısında olduğu qədərdir.

General Li öz ordusunun kapitulyasiyası barədə elan etmək üçün Ap - pomatoksda məhkəmə binasına gələndə əynində nöqsansız təzə mundir var idi, böyründəsə çox bahalı qılınc asılmışdı. Qrant özü mundirsiz və qılıncsız idi, əyninə isə əsgər köynəyi və şalvarı geyinmişdi. O, öz memuarlarında yazırdı: "Mən əynində nöqsansız mundir olan və elə bu qədər də ciddi geyinmiş altı futluq adamın yanında, çox güman, həddən artıq qəribə görünürdüm". Qrantın belə bir tarixi hadisəyə müvafiq şəkildə geyinməməsi onu bütün ömrü ərzində kədərləndirən hadisə idi.

Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin Vaşinqtonda eksperimental fermada bir neçə yüz arı pətəyi vardır. Hər bir pətəyə böyüdücü şüşə quraşdırılmışdır və pətəyin içərisi düyməciyi basmağın köməyi ilə gur elektrik işığı ilə işıqlandırıla bilər. Odur ki, istənilən məqamda, gündüz və ya gecə həmin arıları ən detallı şəkildə gözdən keçirmək mümkündür. Onun kimi də natiq – o sanki böyüdücü şüşənin altında dayanıb, projektorlar onu işıqlandırır və bütün nəzərlər ona yönəlmişdir.

Onun xarici görkəmindəki cüzi uyğunsuzluq düzənliklərin ortasındakı Payk zirvəsi kimi dərhal gözə girir.

"Biz hələ danışmağa başlamazdan
əvvəl ya tənə edirlər, ya da təqdir"

Bir neçə il əvvəl mən "Ameriken meqezin" jurnalı üçün bir Nyu-York bankiri haqqında oçerk yazırdım. Mən bankirin dostlarından birindən onun uğurlarının səbəbini izah etməyi xahiş elədim. O cavab verdi ki, onun məlahətli təbəssümünün rolu bunda az olmayıb. Bu izah ilkin olaraq şişirtmə təsiri bağışlaya bilər, lakin mən inanıram ki, bu, elə belə də olub. Başqa adamlar, onlarla, yüzlərlə adam maliyyə sahəsində, ola bilsin ki, daha əhəmiyyətli və elə onun qədər də biliklərə malik idi.

Amma onun əlavə bir üstünlüyü var idi ki, onlar buna malik deyildilər. O

daha xoşagəlimli adam idi və onun ən güclü xüsusiyyətlərindən biri həmsöhbətin

etibarını qazandıran və onun sahibinə yaxşı münasibəti təmin edən təbəssümü

idi.

Biz həmişə belə adamın uğur qazanmasını istəyirik və onun işinə kömək etmək bizə həmişə ləzzət verir.

Çin məsəlində deyilir: “Gülümsəməyi bacarmayan adam ticarətlə məşğul olmamalıdır”. Bəs təbəssüm auditoriyaya mağazadakı alıcıya olan qədər xoş deyilmi? Mən Bruklin Ticarət Palatası nəzdindəki ictimaiyyət qarşısında çıxış etmək hazırlığı kurslarına gələn bir dinləyicini xatırlayıram. O, dinləyicilərin qarşısına çıxanda görünürdü ki, onların qarşısında olmaq xoşuna gəlir və bu məşğələ onun ürəyincədir. O, həmişə gülümsəyirdi və özünü elə aparırdı ki, bizi gördüyünə elə bil çox şad idi və buna görə də onun dinləyiciləri dərhal və qaçılmaz olaraq ona münasibətdə ilıq hisslər keçirməyə başlayırdılar.

Lakin tribunaya soyuq və saymazyana görkəmlə çıxan natiqləri də görmək mənə nəsib olub. Onlar elə bil xoşagəlməz bir məsələni həll etməyə məcbur idilər və çıxışları başa çatanda Tanrıya minnətdarlıq etməyə hazır olduqları təsəvvürünü bağışlayırdılar. Biz dinləyicilər tezliklə eyni hiss keçirməyə başlayırdıq, ona görə ki bu cür əhvali-ruhiyyə yoluxucudur.

Professor Overstrit özünün “İnsanın davranışına təsir göstərmək” işində qeyd edir: “Bu cür olan meydana bu cürünü çıxarır”.

“Əgər biz öz dinləyicilərimizdə maraqlıyıqsa, onda zənn etməyə əsas var ki, onlar da bizlə eyni cür maraqlanacaqlar. Əgər biz öz dinləyicilərimizə hirslə baxırıqsa, onda zənn etməyə əsas var ki, onlar da bizə hirslə baxacaq və ya bunu zahirən büruzə verməsələr də, bizə hirslənəcəklər. Əgər biz özümüzü utancaq və həddən artıq kor -koranə aparsaq, onda onlar bizə, çox güman, elə də bərk etibar etməyəcəklər. Əgər biz arsız və ya lovğayıqsa, onda buna cavab olaraq onlar öz fərdi özünəvurğunluqlarını nümayiş etdirəcəklər. Çox vaxt belə olur ki, biz hələ heç danışmağa başlamamış bizə tənə və ya bizi təqdir edirlər. Buna görə də belə bir əminlik üçün bütün əsaslar vardır ki, biz müsbət reaksiya doğurmaq üçün özümüzü məhz elə bu cür aparırıq”.

Dinləyiciləri bir yerə toplayın

Mən tez-tez həm gündüz saatlarında böyük zalda səpələnmiş qaydada əyləşən azsaylı dinləyicilərin qarşısında, həm də axşam vaxtlarında elə həmin zalı ağzına qədər dolduran çoxsaylı dinləyicilərin qarşısında çıxış etməli olmuşam. Gündüz qrupunun sifətində zorla təbəssümə səbəb olan söhbət axşam auditoriyasını ürəkdən uğunub getməyə məcbur edirdi; axşam auditoriyası tez-tez o yerlərdə alqışlayırdı ki, gündüz dinləyiciləri həmin məqamlarda heç cür emosiya büruzə vermirdilər. Niyə?

Hər şeydən əvvəl, ona görə ki, adətən, gündüz saatlarında gələn yaşlı qadınlar və uşaqlar öz hisslərini axşam gələn daha enerjili və dünyagörmüş dinləyicilər olduğu kimi büruzə verə bilmirlər. Lakin bu, izahın yalnız bir hissəsidir.

Məsələ ondadır ki, əgər auditoriya zalda səpələnibsə, onu hərəkətə gətirmək asan deyil. Geniş məkan və zalda boş kreslolar olduğu qədər başqa heç nə entuziazmı söndürmür.

Henri Uord Biçer Yel Universitetində oxuduğu mühazirələrində moizələri

necə demək lazım olduğu barədə danışıb: “Adamlar tez-tez deyirlər: sizə belə

gəlmirmi ki, böyük auditoriya qarşısında çıxış etmək kiçik auditoriya qarşısında

çıxış etməkdən qat-qat maraqlıdır? Mən cavab verirəm ki, xeyr; mən on iki

nəfərin qarşısında da min nəfər dinləyici qarşısında olduğu kimi yaxşı danışa bilərəm, əgər həmin on iki nəfər mənim ətrafımda və bir-birinə toxunan qədər yaxın dayanıblarsa. Hətta min dinləyici də, əgər onların bir- biriləri arasında məsafə dörd futdursa, boş zal kimi təsir bağışlayacaqdır... Öz dinləyicilərinizi bir yerə toplayın və siz minimum səy göstərməklə onları inandıra biləcəksiniz".

Böyük auditoriyada olan adam öz individuallığını itirə bilər. O, kütlənin bir hissəsinə çevrilir və bu halda ona təsir göstərmək – o, ayrıca bir individuum olduğu vəziyyətlə müqayisədə – xeyli asanlaşır. Adam elə söhbətlərlə bağlı güləcək və alqışlayacaq ki, həmin söhbətlər ondan yan keçərdi, əgər o, natiqə qulaq asan yarım düjün dinləyicidən biri olsaydı.

Adamları vahid bütöv halında hərəkətə gətirmək bunu individual şəkildə etməkdən qat-qat asandır. Döyüşə gedən adamlar, məsələn, ən təhlükəli və comərd tapşırıqları yerinə yetirməyə can atırlar, çünki onlar bir yerdə olmaq istəyirlər. Alman əsgərləri sonuncu müharibə dövründə bəzən döyüşə bir-birinin əllərindən tutaraq gedirdilər.

Kütlələr! Kütlələr! Kütlələr! Onlar özləri ilə maraqlı təzahür təcəssüm etdirirlər. Möhtəşəm islahatların və xalq hərəkatlarının hamısı kütlə psi-xologiyasının köməyi ilə həyata keçirilibdir. Everet Din Martin bu mövzuda maraqlı "Kütlənin davranışı" kitabını yazıb.

Əgər biz elə də böyük olmayan dinləyici qrupu qarşısında çıxış etməyə hazırlaşırıqsa, bu halda elə də böyük olmayan otaq seçməliyik. Dinləyiciləri böyük zalda oturtmaqdansa, kiçik otaqda stulları bir-birinə sıx qoymaq daha yaxşıdır.

Əgər sizin dinləyiciləriniz zalda dağınıq oturublarsa, onda onlardan qabağa keçməyi və sizə yaxın əyləşməyi xahiş edin. Çıxışınıza başlamazdan əvvəl buna nail olun.

Tribunaya yalnız auditoriya kifayət qədər böyük və bununla əlaqədar yüksəklikdə dayanmaq zərurəti həqiqətən də olduğu halda qalxın. Öz auditoriyanızla bir səviyyədə olun. Öz dinləyicilərinizin yanında dayanın. Hər hansı bir formal atmosferdən qaçmağa çalışın. İlıq kontakt qurun və çıxışınızı söhbətə çevirin.

Mayor Pond pəncərələri qırırdı

Zalda havanın təmiz olmasına fikir verin. İctimaiyyət qarşısında çıxış prosesində oksigen qırtlaq, udlaq və qırtlaq qapağı qədər vacibdir. Siseronun gözəl natiqliyi, myuzik-holldan "Rokkets" qadın ansamblının məlahəti havası kiflənmiş zalda, çətin ki, auditoriyanı gərginlikdə saxlaya bilərdi. Ona görə də mən başqa natiqlərin sırasında auditoriya qarşısında çıxış etməli oluramsa, bu halda, demək olar, çıxışımdan əvvəl həmişə dinləyicilərdən yerlərindən qalxmağı və iki dəqiqə dincəlməyi xahiş edirəm; həmin vaxtda isə pəncərələri açıram.

Məşhur bruklinli moizəçi Henri Uord Biçer populyar lektor kimi öz şöhrətinin zirvəsində olan dövrdə mayor Ceyms B.Pond onun impressariosu qismində on dörd il ərzində Birləşmiş Ştatların və Kanadanın bütün ərazisini gəzmişdi. Dinləyicilər toplaşmazdan qabaq Pond həmişə Biçerin çıxış edəcəyi zala, kilsəyə, yaxud teatra gəlir və işıqlandırılmanı, kresloları, temperaturu, ventilyasiyanı diqqətlə yoxlayırdı. Pond yorulmaq bilməyən və hay-küyçü

qoca ordu zabiti idi və öz hakimiyyətini istifadə etməyi sevirdi. Buna görə də, əgər

zalda həddindən artıq isti və ya qoxumuş hava olardısa və pəncərələri açа bilmirdisə, onda kitabları pəncərələrə vızıldadır, şüşəni sındıraraq çilik-çilik edirdi. Spercen güman edirdi ki, “moizəçiyə oksigen, demək olar, ilahi xeyir-duası kimi zəruridir”.

Qoy işıq olsun, sifətinizə nur çilənsin

İşdir, siz spritizmin nümayiş olunması ilə məşğul deyilsinizsə, onda, əgər bu mümkündürsə, zalı işığa qərq edin. Bildirçini əhliləşdirmək yarıqaranlıq, termosun içərisi kimi tutqun görkəmi olan zalda entuziazm meydana çıxarmaqdan asandır.

Devid Belaskonun səhnədə rejissura haqqında kitabını oxuyun və siz adi natiqin düzgün işıqlandırmanın istisnasız dərəcədə mühüm əhəmiyyət kəsb etməsi barədə azacıq da olsa təsəvvürünün olmadığını biləcəksiniz.

Qoy işıq düz sizin üzünüzə vursun. Adamlar sizi görmək istəyirlər. Sizin sifət cizgilərinizdə peyda ola biləcək cüzi dəyişikliklər özünüifadənin bir hissəsi, həm də çox vacib hissəsidir. Bəzən bunlar sizin sözlərinizdən də artıq əhəmiyyət kəsb edir. Əgər siz düz lampanın altında dayanıbsınızsa, onda sizin sifətinizə kölgə düşə bilər, amma düz işıqlandırma cihazının qabağında dayanıbsınızsa, onda sizin sifətiniz parıldayacaqdır. Buna görə də öz çıxışınızı başlamazdan əvvəl işıqlandırma cəhətdən ən uduşlu olan yeri seçməyiniz daha ağıllı olmazdımı?

Səhnədə lazım olmayan heç nə

Çıxış edəndə stolun arxasında əyləşməyin. Adamlar sizi başdan-ayağa qədər görmək istəyirlər. Onlar sizi tam görmək üçün hətta boyunlarını da uzadacaqlar.

Hansısa bir xoşqəlbli adam səhnəyə üstündə qrafin və stəkan olan stol qoyacaqdır. Amma boğazınızda quruluq hiss etmiş olsanız, bir çimdik duz və ya bir tikə limon ona gətirəcək ki, tüpürcək Niaqara şəlaləsinin gücü ilə ayrılmağa başlayacaq.

Sizə nə su lazımdır, nə qrafin. Sizə lektorun çıxış etdiyi yüksəklikdə, adətən, qalaq-qalaq yığılan başqa faydasız əşyalar da lazım deyildir.

Avtomobil firmalarının Brodveydə salonları çox gözəldir, yaxşı tərtib edilib və göz oxşayır. Parisdə iri parfümeriya və zərgərlik firmalarının mağazaları dəbdəbəli və bədii zövqlə quraşdırılıb.

Niyə? Ona görə ki bu, gəlirli biznesi təmin edir. Bu cür tərtibatı görəndə adamda firmaya daha çox hörmət, etibar yaranır.

Elə bu səbəbdən də natiq gözoxşayan fonda çıxış etməlidir.

Mebelin, ümumiyyətlə, olmaması, məncə, ideal variant olardı. Çıxış edənin arxasında diqqəti cəlb edən heç nə olmamalıdır. Böyürlərdə də heç nə olmamalıdır. Tünd-göy rəngli pərdə daha çox məsləhət görülür.

Bəs lektorun arxasında, adətən, nə olur? Coğrafi xəritələr, diaqramlar və cədvəllər, hərdən isə çoxsaylı toz basmış stullar, özü də onlardan bəziləri çevrilib və bir-birinin üstünə qoyulub. Nə alınır? Ucuz, pinti, nizamsız şərait. Odur ki, bunların hamısını yığışdırmaq lazımdır.

Henri Uord Biçer deyirdi: “İctimaiyyət qarşısında çıxışda ən vacib olan adamdır”. Buna görə də çıxış edən qoy İsveçrənin mavi göylərinin fonunda ucalan qarlı Yunqfrau zirvəsi kimi yaxşı görünsün.

Səhnədə qonaq olmamalıdır

Bir dəfə mən Londonda, Ontario əyalətində olanda Kanadanın baş naziri orada çıxış edirdi. Birdən uzun şüvüllə silahlanmış xidmətçi bir pəncərədən o birisinə keçə-keçə zalın havasını dəyişməyə başladı. Nə baş verdi? Dinləyicilərin, demək olar, hamısı bir nəfər kimi müəyyən vaxt ərzində çıxış edəni saya almır və diqqətlə xidmətçiyə sanki o, nəsə bir möcüzə göstərirmiş kimi baxırdılar.

Dinləyicilər hərəkət edən əşyalara baxmaq təhriki ilə mübarizə aparmağı bacarmır və ya etmirlər ki, bunlar eyni şeydir. Əgər çıxış edən bu həqiqəti yadda saxlamış olarsa, o, özünü bəzi xoşagəlməz hallardan və lazımsız dilxorçuluqdan xilas edə bilər.

Birincisi, o, barmaqlarını fırlatmaqdan, paltarının ora-burasını düzəltməkdən və diqqəti çıxışından ayıran başqa əsəbi hərəkətlərdən özünü saxlaya bilər. Mənim yadımdadır ki, Nyu-Yorkun zallarından birində dinləyicilər tanınmış bir natiq danışa-danışa əli ilə nəsə döyəcləyəndə düz yarım saat ərzində onun əllərinə baxıblar.

İkincisi, natiq, əgər bu mümkündürsə, öz dinləyicilərini elə bir şəkildə oturtmalıdır ki, onlar gecikənlərin zala daxil olduqlarını görməsinlər və bununla da fikirləri yayınmasın.

Üçüncüsü, natiqlə birlikdə səhnədə heç kim olmamalıdır. Raymond Robins bir neçə il əvvəl Bruklində bütöv bir silsilə mühazirə oxumuşdu. Başqaları ilə birlikdə səhnəyə mən də dəvət olunmuşdum. Bunun natiqə münasibətdə ədalətsizlik olacağını hesab edərək bu dəvətdən imtina etdim. Birinci axşam fikir verdim ki, səhnədə əyləşənlərin bir çoxu bütün vaxtı yerlərində qurcalanır, ayaqlarını ayaqlarının üstünə aşırır və bu kimi hərəkətlər edirdi. Buna görə də auditoriya nəzərlərini tez-tez natiqdən ayırıb həmin adama yönəldirdi. Mən bunu Robinsə danışdım və sonrakı axşamlarda o, səhnədə artıq tək olurdu.

Devid Belasko səhnəyə qırmızı rəngli güllərin qoyulmasına icazə vermirdi, çünki onlar diqqəti həddən artıq çox cəlb edir. Əgər belədirsə, onda natiq danışdığı vaxt hansısa bir narahat adamın üzü dinləyicilərə tərəf əyləşməsinə niyə icazə verməlidir? O, buna yol verməməlidir və o, ağıllıdırsa, onda buna yol verməz də.

Əyləşmək məharəti

Məsləhət görülür ki, natiq çıxış edənə qədər dinləyicilərlə üzbəüz əyləşməsin. Dinləyicilərin qarşısında köhnə deyil, təzə eksponat qismində peyda olmaq məgər daha yaxşı deyilmi?

Lakin sizə əyləşmək lazımdırsa, onda biz bunu necə etmək lazım olduğunu bilməliyik.

Sizə belə adamları görmək nəsib olubmu ki, onlar stul axtarışında öz ətraflarına baxır, bunu yatmağa hazırlaşan ingilis yarış itini xatırladan hərəkətlərlə müşayiət edirlər? Onlar öz ətraflarında fırlanır, nəhayət, stulu tapanda isə bükülür və sanki qumla dolu kisə kimi ona çökürlər.

Necə əyləşmək lazım olduğunu bilən adam stula arxası ilə çevrilir, onu ayaqları ilə tapır və sərbəstliklə, öz bədəninin hərəkətlərinə ciddi nəzarət edə-edə stula oturur.

Təmkinlilik

Biz indicə paltarınızı dartışdırmamağı və ya zinət əşyalarınızı oynatmamağı

məsləhət görmüşdük, çünki bu, dinləyicilərin diqqətini yayındırır. Lakin bir

səbəb də var. Bu cür davranış sizin zəifliyiniz və sizdə özünənəzarətin olmaması təəssüratını yaradır. Sizin zahiri görkəminizə heç nə əlavə etməyən hər bir hərəkət sizin haqqınızda təəssüratları yalnız pisləşdirir.

Neytral hərəkətlər mövcud deyildir. Qətiyyən. Buna görə də sakit dayanın və öz fiziki vəziyyətinizə nəzarət edin. Bu, sizin psixiki və fiziki cəhətdən təmkinli olduğunuzla bağlı təsəvvür yaradacaqdır.

Siz dinləyicilərin qarşısına çıxandan sonra danışmağa başlamağa tələsməyin, zira bu, diletantlara xasdır. Dərindən nəfəs alın.

Öz dinləyicilərinizə göz gəzdirin və əgər haradansa səs-küy gəlirsə, o kəsilməyənə qədər pauza edin.

Sinənizi gərin, hərçənd bunu dinləyicilərin qarşısına çıxmazdan əvvəl də etmək olar. Niyə də bunu hər gün, təklikdə olanda etməyəsiniz? Onda siz bunu qeyri-şüuri surətdə dinləyicilərin qarşısında da edəcəksiniz.

“Heç on nəfərdən biri də özündə, – deyə Lyuter H.Qalik “Effektiv ömür” kitabında yazır, – ona ən yaxşı zahiri görkəm verən qədd-qamət formalaşdırmır... Boynunuzu köynəyinizin yaxalığına sıxın”.

O, hər gün yerinə yetirmək üçün bax bu məşqi məsləhət görür: “Yavaş-yavaş və mümkün olan qədər dərindən nəfəsinizi çəkin. Elə həmin məqamda da boynunuzu köynəyinizin yaxalığına sıxın və onu bu vəziyyətdə saxlayın. Bu məşq hətta qüvvə ilə edilmiş olsa belə, sizə ziyan gətirməyəcəkdir. Onun məqsədi belin bilavasitə çiyinlərin arasında yerləşən hissəsini düzəltməkdən ibarətdir. Bu, sizin sinənizin həcmini genişləndirər”.

Bəs siz əllərinizlə nə etməlisiniz? Onlar barədə unudun. Əgər onlar təbii şəkildə yanlardan sallanarsa, bu, ideal olar. Əgər onlar sizə banan salxımı kimi görünürsə, elə düşünməyin ki, heç olmasa kimsə onlara azacıq da olsa diqqət yetirir və ya onlara hansısa bir maraq büruzə verir.

Əllərinizin kənardan görünüşü o vaxt lap yaxşı olar ki, onlar boşalmış halda sizin böyürlərinizdə sallanmış olsun. Bu halda onlar minimum diqqət cəlb edəcək və hətta sizə münasibətdə tənqidi köklənmiş adam da onların bu vəziyyətini bəhanə edə bilməyəcəkdir. Bundan başqa, bu vəziyyətdə onları azad surətdə və maneəsiz, eləcə də təbii şəkildə hərəkət etdirməklə, əgər zərurət yaranarsa, öz nitqinizi müşayiət etmək mümkün olacaqdır.

Təsəvvür edin ki, siz çox həyəcanlısınız və zənn edirsiniz ki, əgər siz əllərinizi arxanızda saxlasanız, onları cibinizə salsanız, yaxud tribunanın üstünə qoysanız, bu, sizə utancaqlığınızı adlamağa kömək edəcəkdir. Siz bu halda nə etməlisiniz? Sağlam təfəkkürdən istifadə edin. Mənə bu nəslin bir sıra görkəmli natiqini dinləmək nəsib olmuşdur. Onların bir çoxu, hətta əksəriyyəti çıxış etdikləri vaxt hərdən əllərini ciblərinə salardı. Brayan, Çonsi M.Depyu, Teddi Ruzvelt belə edirdilər. Hətta Dizraeli kimi zərif, incə moda həvəskarı da hərdən bu təhrikin öhdəsindən gələ bilirdi. Lakin əgər yaddaşım məni aldatmırsa, göylər yerə düşmürdü və hava haqqında məlumatlara görə, növbəti gün günəş vaxtında çıxırdı.

Əgər adamın deməyə sözü varsa və əgər o, bunu yoluxucu inamla deyirsə,

onda onun həmin məqamda əlləri və ya ayaqları ilə nə etdiyinin böyük

əhəmiyyəti, sözsüz ki, olmayacaqdır. Əgər onun başı ideyalarla, ürəyi isə

həyəcanla doludursa, onda bu ikinci dərəcəli detallar əsas etibarilə böyük rol

oynamır. Əvvəl-axır, ictimaiyyət qarşısında çıxışlarda ən vacib olanı əl və ayaqların vəziyyəti yox, psixoloji aspektdir.

Yöndəmsiz əzilib-büzülmələr
təbii jesti əvəz edə bilməz

Bu, bizi tamamilə təbii olaraq jestlər probleminə yaxınlaşdırır ki, bundan həddən artıq çox sui-istifadə edirlər. İctimaiyyət qarşısında çıxış sahəsində mən ilk dərsi Orta Qərbin kolleclərində almışam. Mənim yadımda olduğu qədər, həmin dərs əsas etibarilə jestikulyasiya ilə bağlı idi və bu yalnız faydasız yox, hətta açıq-aşkar ziyanlı idi. Məni öyrədirdilər ki, əl sərbəst surətdə böyürdən sallanmalıdır, ovuclar içəriyə, barmaqlar yarı sıxılmış olmalı, baş barmaq isə ayağa toxunmalıdır. Mənə əli incə əyri cızaraq necə qaldırmaq, əvvəl nişan barmağını, sonra orta, sonra isə çeçələ barmağı açaraq əlin biləyini klassik hərəkətlə necə yellətmək lazım olduğunu öyrədirdilər.

Bu estetik və dekorativ hərəkət yerinə yetiriləndən sonra əl elə həmin incə və qeyri-təbii əyrini cızmalıdır ki, yenidən ayağın böyrünə gəlib çatmış olsun. Bütün bunlar köntöy və affektləşdirilmiş idi və bunda ağıllı və ya səmimi heç nə yox idi. Mənə o hərəkəti eləməyi öyrədirdilər ki, bunu ağlı başında olan heç kim heç yerdə və heç vaxt etməyibdir.

Hərəkətlərə mənim öz individuallığımı verməк üçün heç bir cəhd edilmirdi. Heç kim məni mahmızlamağa çalışmırdı ki, mən jestikulyasiya etməyə bir istək hiss etmiş olum; bu prosesi daha şux, təbii və qaçılmaz eləmək cəhdi yox idi. Heç kim məni utancaqlıq qabığımı sındırmağa, eləcə də adam kimi danışmaq və hərəkət eləmək üçün özümü buxovlanmamış, sərbəst hiss etməyə sövq etmirdi. Bütün bu kədərli proses çap makinası kimi mexaniki, keçənilki quş yuvası kimi cansız, Panç və Cudinin çıxışları kimi sarsaq idi.

XX əsrdə bu cür absurd əzilib-büzülmələrə öyrətdikləri ağlasığmaz iş kimi görünür. Bununla belə, jestlər haqqında kitab yalnız bir neçə il əvvəl nəşr olunmuşdur – adamları avtomatlaşdırmağa cəhd edən, bu və ya başqa cümləni səsləndirərkən hansı jestlərdən istifadə etməyi, əlin biri ilə hansı, ikincisiylə hansı jesti etməyi, hansı hallarda əli bir qədər yuxarı qaldırmaq, hansılarda orta vəziyyətdə, hansılarda isə aşağıda saxlamağı, bu barmağı necə və o birisini necə tutmaq lazım olduğunu öyrədən bütöv bir kitab. Mən iyirmi nəfərin eyni vaxtda sinfin qarşısında necə dayandıqlarını görmüşəm. Onların hamısı həmin kitabdan qəliz natiq mətnini oxuyurdu və onların hamısı mətnin eyni bir yerində tamamilə eyni bir jesti edirdi və onların hamısı eyni cür sarsaq təsiri bağışlayırdı. Bütün bu süni, vaxtı öldürən, mexaniki və ziyanlı sistem jestlərin reputasiyasını bir çox adamın gözündə süquta uğratdı. Massaçusetsdə iri bir kollecin dekanı bu yaxınlarda demişdi ki, onun təhsil müəssisəsində ictimaiyyət qarşısında çıxışlar üzrə kurslar yoxdur, çünki o, ağıllı çıxış etməyi öyrədə bilən həqiqi praktiki kurs heç vaxt görməyib. Mən bu dekanın nöqteyi-nəzərini tamamilə bölüşürəm.

Jestlərə həsr olunmuş cızma-qaranın onda doqquzu faydasızdır və hətta bundan da pis – özü ilə yaxşı ağ kağızın və yaxşı qara tipoqraf boyasının israf edilməsini təcəssüm etdirir. Kitabdan əxz olunan istənilən jest, çox güman ki, eynilə həmin effekti verəcəkdir. Jestlər sizin təbiətinizdən, sizin ürəyinizdən, beyninizdən, toxunulan məsələyə marağınızın səviyyəsindən, başqalarını öz gördüyünüzü görməyə məcbur etmək istəyinizin gücündən, nəhayət, sizin fərdi

instinktlərinizdən irəli gəlməlidir. Yeganə dəyərli jestlər – bu, ekspromt surətdə meydana çıxan hərəkətlərdir. Adamın özü olmasının bir unsiyası bir ton təlimatdan bahadır.

Jesti əyninizə smokinq kimi geyinmək mümkün deyil. O yalnız daxili vəziyyətin zahiri ifadəsidir – öpüşlər, sancmalar, gülüş, dəniz xəstəliyi kimi.

Adamın jestləri diş fırçası kimi sırf şəxsi olmalıdır. Axı insanlar bir - birinə bənzəmirlər və əgər onlar özlərini təbii apararlarsa, onda onların jestləri də individual olacaqdır.

Heç iki nəfərə də eynilə bir manerada jestikulyasiya etməyi öyrətmək mümkün deyil. Kiminsə hündürboylu, ləng hərəkətli, asta fikirləşən Linkolnu sürətlə danışan, coşqun və eleqant Duqlasın jestlərini təkrarlamağa məcbur etməyə çalışdığını təsəvvür edin. Bu, sarsaqlıq olardı.

Vəkil Qrendonun sözlərinə görə, "Linkoln əlləriylə yox, başı ilə, onu enerjili surətdə müxtəlif tərəflərə hərəkət etdirməklə jestikulyasiya edirdi. Başın belə hərəkəti özünün hansısa bir bəyanatını qeyd eləmək istəyəndə əhəmiyyət kəsb edirdi. Hərdən bu istək əlin kəskin – elə bil o, elektrik qığılcımlarını alışan materiala atırmış kimi – hərəkətiylə müşayiət olunurdu. O, əllərini heç vaxt yellətmir və bəzi natiqlər kimi məkanı cırıb parça- parça etmirdi. O, səhnə effektinə nail olmağa heç vaxt can atmırdı... Linkoln öz nitqini davam etdirdikcə öz hərəkətlərində getdikcə daha sərbəst və asudə olur, hətta zəriflik, incəlik meydana çıxırdı. O, istisnasız təbiiliyə malik idi və tamamilə ləyaqətli görünürdü.

O, dəbdəbəyə, nümayişkarlığa, döyülmüş ibarələrə və riyakarlığa nifrət edirdi... O, ideyaları öz dinləyicilərinin başına yeridən vaxtda onun sağ əlinin uzun sümüklü barmağında məna və ifadələrin dünyası yerləşirdi. Hərdən sevinc və ya məmnunluq ifadə etmək üçün o, hər iki əlini təqribən əlli dərəcəlik bucaq altında ovucları yuxarı halda, sanki onun xoşuna gələn obrazı qucaqlayırmış kimi qaldırırdı. Əgər o, güclü ikrah hissini ifadə edirdisə – məsələn, quldarlığı mühakimə edəndə – onda hər iki əlini ovucları düyünlənmiş halda, havanı yararaq yuxarı qaldırmaqla iyrəndiyini ifadə edirdi ki, bu, həqiqətən də, möhtəşəm idi. Bu, onun ən effektli jestlərindən biri idi və bu, onun nifrət obyektini yerə çırpmaq və onu tapdayıb toza çevirməklə bağlı möhkəm qətiyyəti demək idi. O, ayaqları üstə həmişə düz dayanırdı və heç vaxt bir ayağını o birindən qabağa qoymurdu. Heç vaxt heç nəyə toxunmur və heç nəyə söykənmirdi. Çıxış vaxtı pozasını çox nadir hallarda dəyişirdi. Heç vaxt təmtəraqlı danışmırdı və heç vaxt səhnədə dala və qabağa gəzmirdi. O, əllərini boşaltmaq üçün sol əli ilə tez-tez pencəyinin yaxasından baş barmağı yuxarı halda tutur və sağ əlini jestikulyasiya üçün azad saxlayırdı".

Sen-Qoden onu Çikaqoda Linkoln -parkda duran heykəldə məhz bu cür həkk etmişdir.

Linkolnun metodu belə idi. Teodor Ruzvelt daha enerjili, qızğın, fəal idi və

sifəti onu bürüyən hissləri əks etdirirdi, yumruğu düyünlənirdi və onun bütün

bədəni özünüifadə vasitəsi idi. Brayan tez- tez açıq ovcundan, qabağa uzadılmış

əllərindən istifadə edirdi, Qladston tez -tez yumruğu ilə stola və ya ovcuna

vurur, ya da səs-küylə ayaqlarını yerə döyəcləyirdi.

Lord Rozberi, adətən, sağ əlini qaldırır və onu kəskin surətdə endirirdi. Natiqin fikirlərində və baxışlarında, hər şeydən qabaq, qüvvə olurdu və jestləri ifadəli və təbii edən də məhz o idi.

Bədahətənlik... Şuxluq... Hərəkət üçün summun bonum45 məhz onlardır. Berk köntöy və jestlərində fövqəladə dərəcədə yöndəmsiz idi. Pitt əllərini "yöndəmsiz təlxək kimi" yellədirdi. cənab Henri İrvinq bir ayaqdan axsaq idi və çox qəribə hərəkətlər yerinə yetirirdi. Lord Makoley tribunada yöndəmsiz görünürdü. Eyni şeyi Qrattan46 və Parnell haqqında da demək olar.

"Bu, görünür, onunla izah edilir ki, – deyə lord Kerzon parlament natiqliyi haqda Kembric Universitetində çıxış edərkən bildirmişdir, – dahi natiqlər fərdi jestlərini yaradıb formalaşdırırlar. Gözəl xarici görkəm və zərif maneralar möhtəşəm natiqə, şübhəsiz ki, kömək edir, lakin əgər o, gözəl deyilsə və yöndəmsizdirsə, onda bunun elə də böyük əhəmiyyəti olmur".

Çox illər bundan qabaq mən məşhur Cipsi Smitin moizəsini dinləmişdim. Mən minlərlə adamı xristianlığa gətirən bu adamın nitqinin gözəlliyinə heyran qalmışdım. O, jestlərdən istifadə edirdi, çoxlu jeslərdən, lakin öz hərəkətləri onun nəzərinə çarpmırdı – nəfəs aldığı hava onun nəzərinə çarpmadığı kimi. Bu, ideal haldır.

Əgər siz bu prinsipləri həyata keçirərsinizsə, onda jestlərdən istifadə etdiyiniz sizin də nəzərinizə çarpmayacaqdır. Mən sizə jestikulyasiyanın hansısa qaydalarını təklif edə bilmərəm, zira hər şey natiqin temperamentindən, onun hazırlığından, entuziazmından, onun individuallığından, çıxışının predmetindən, auditoriyadan və şəraitin təsadüflərindən asılıdır.

Faydalı ola biləcək məsləhətlər

Bununla belə, faydalı ola biləcək bir sıra məsləhət vermək məqsədəmüvafiq olardı. Eyni bir jestin monoton olmaması üçün onu təkrarlamayın. Dirsəklərinizlə qəfil, kəskin hərəkətlər etməyin. Siz dinləyicilərin qarşısında olanda çiyinlərinizin hərəkəti daha əlverişli təəssürat yaradır. Öz jestlərinizi çox tez dayandırmayın.

Əgər siz öz fikrinizi qeyd etmək üçün nişan barmağınızla jest edirsinizsə, bu jesti cümlənin axırınadək saxlamaqdan qorxmayın. Buna çox tez- tez riayət etmirlər ki, bu çox sadə və ciddi səhvdir. Nəticədə ifadəlilik təhrif olunur: xırda sualların əhəmiyyəti artır, həqiqətən ciddi suallar isə onlarla müqayisədə trivial təsir bağışlayır.

Siz dinləyicilər qarşısında nitq söyləyəndə yalnız təbii görünən jestlər edin. Lakin təcrübə topladığınız mərhələdə özünüzü jestlərdən, əgər bu zəruridirsə, istifadə etməyə məcbur edin. Özünüzü məcbur edin və tezliklə jestləriniz təbii olaraq meydana çıxmağa başlayacaq.

Kitabı örtün. Jestləri çap olunmuş mətn üzrə öyrənmək qeyri-mümkündür. Danışdığınız vaxt öz instinktləriniz təlimatçınızın deyə biləcəklərindən daha etibarlı və daha qiymətlidir.

Əgər jestlər və onların istifadə olunması haqqında dediklərimizin hamısını

unutmusunuzsa, bir şeyi yadda saxlayın: əgər adam demək istədiyinə o qədər

aludə olubsa, əgər o, öz fikrini dinləyicilərin şüuruna çatdırmaq yanğısından elə

bir dərəcədə alışırsa ki, özünü unudaraq bədahətən danışır və hərəkət edir, onda

bu halda onun jestləri, çıxış etmək manerası, demək olar, nöqsansız olacaqdır.

Əgər siz bunda şübhələnirsinizsə, hər hansı bir adama yaxınlaşın və onu vurub yerə sərin. Həmin adam ayağa qalxanda siz onun deyəcəyi sözlərin, çox güman ki, nöqsansız gözəl nitq nümunəsi olacağını görəcəksiniz.

Və mənim fikrimcə, budur nitq söyləməklə bağlı özümdə müdrik məsləhət ehtiva edən bir situasiya.

Çəlləyi doldurun.

Tıxacı vurub çıxarın.

Siz təbiətin necə coşduğunu görəcəksiniz.

Xülasə

1. Karnegi Texnologiya İnstitutunun keçirdiyi eksperimentlər nəticəsində müəyyən olunmuşdur ki, insanın işgüzar uğurlarında onun şəxsiyyəti dərin biliklərindən qat-qat əhəmiyyətli rol oynayır. Bu həqiqət natiqlik sahəsində də eyni cür doğrudur. Lakin şəxsiyyət o qədər ələkeçməz, hissolunmaz və sirlidir ki, onun inkişafı ilə bağlı göstəriş vermək, demək olar, qeyri -mümkündür. Bununla belə, bu fəsildə haqqında danışılan bəzi məsləhətlər natiqə ən yüksək uğurlar qazanmaqda kömək edəcəkdir.

2. Yorğun olanda çıxış etməyin. Dincəlin, qüvvənizi bərpa edin, özünüzdə ehtiyat enerji toplayın.

3. Çıxış etməzdən qabaq az yeyin.

4. Sizin enerjinizi sıxışdıra biləcək heç nə etməyin. Enerji maqnetik xüsusiyyətlərə malikdir. Enerjili natiqin ətrafına adamlar payız taxılı sahəsinin ətrafına yığılan vəhşi qazlar kimi toplaşırlar.

5. Səliqəli və zövqlə geyinin. Yaxşı geyindiyinizi dərk etməyiniz özünəhörməti artırır, özünəinamı möhkəmləndirir. Əgər natiqin əynində kisə kimi şalvar, təmizlənməmiş ayaqqabı varsa, saçı daranmayıbsa, əgər onun döş cibindən avtoqələm və ya karandaşların ucu çıxırsa və yaxud qadının əl çantası zövqsüzdürsə, içi nə iləsə doludursa, onda dinləyicilər natiqə onun, güman ki, özünə etdiyi qədər az hörmət hiss edəcəklər.

6. Gülümsəyin. Auditoriyanın qarşısına sifətinizdə elə ifadə ilə çıxın ki, bu, dinləyicilərə sizin onların qarşısında olmaqdan şad olduğunuzu demiş olsun. Professor Overstrit deyir: “Bu cürəsi bu cür olanı doğurur”.

“Əgər biz öz dinləyicilərimizdə maraqlıyıqsa, onda zənn etməyə əsas var ki, onlar da bizimlə eyni cür maraqlanacaqlar... Tez-tez elə olur ki, biz hələ heç danışmağa başlamazdan əvvəl bizə tənə və ya bizi təqdir edirlər. Buna görə də belə zənn etməyə əsas var ki, biz öz davranışımızla müsbət reaksiya meydana çıxarmaq istəyirik”.

7. Dinləyiciləri bir yerə toplayın. Əgər onlar müxtəlif yerlərə səpələniblərsə, onlara təsir göstərmək çox çətindir. Kompakt auditoriyanın iştirakçısı olaraq adam əgər həmin adam tək olardısa və ya böyük zala səpələnmiş kiçik qrupun bir dinləyicisi olarkən onda şübhə və ya irad doğuracaq məsələyə gülər, alqışlayar və təqdir edərdi.

8. Əgər siz elə də böyük olmayan dinləyicilər qrupu qarşısında çıxış edirsinizsə, onda onları kiçik otağa yığın. Hündür yerdə dayanmayın, onlarla bir səviyyəyə enin. Öz çıxışınızı intim, qeyri-formal edin, onu söhbətə çevirin.

9. Zalda havanın təmiz olmasının qeydinə qalın.

10. Zalı maksimal işıqlandırın. Elə dayanın ki, işıq düz sizin üzünüzə düşsün və dinləyicilər sifətinizdəki ifadələrin hamısını görə bilsinlər.

11. Hansısa mebel predmetlərinin arxasında dayanmayın. Stolları və stulları bir tərəfə çəkin. Səhnəni çox vaxt dolduran əşyaları və zir-zibili yığışdırın.

12. Əgər səhnədə dəvət olunmuş qonaqlar əyləşiblərsə, onda onlar, dəqiq ki, vaxtaşırı hərəkət edəcəklər və onlar hər dəfə azacıq da olsa hərəkət edəndə mütləq sizin dinləyicilərinizin diqqətini cəlb yayındıracaqlar.

Auditoriya hərəkət edən istənilən əşyaya, heyvana və ya adama baxmaq təhrikinə müqavimət göstərə bilmir. Buna görə də özünüz üçün çətinlik və konkurensiya yaratmağınız nəyinizə gərəkdir?

Səkkizinci fəsil Çıxışı

necə başlamalı

Bir dəfə mən Şimali-Qərb Universitetinin keçmiş rektoru, doktor Linna Harold Haudan bu sahədə öz çoxillik təcrübəsinə əsaslanaraq natiq üçün ən vacib nəyi hesab etdiyini soruşdum. Bir dəqiqə susandan sonra o cavab verdi: "Diqqəti özünə dərhal cəlb edən maraqlı, qəribə başlanğıc". O, öz çıxışını nə ilə başlamalı və yekunlaşdırmalı olduğunu, demək olar ki, əvvəlcədən planlaşdırırdı. Eyni şeyi Con Brayt, Qladston, Vebster, Linkoln edirdi. Sağlam düşüncəli və təcrübəli natiqlərin faktiki olaraq hamısı eynilə bu cür hərəkət edirdi.

Bəs yenicə başlayan? Nadir hallarda. Planlaşdırma vaxt alır, ağılın güc verməsini və iradənin cəmlənməsini tələb edir. Beyinin işi – bu, əzablı prosesdir.

Tomas Edison öz emalatxanalarının divarlarında üzərində Coşua Reynoldsa məxsus olan bu sözlər yazılmış lövhəciklər bərkitmişdi: "Düşüncə prosesiylə bağlı olan çətinliklərdən qaçmaq üçün insanın əl atmadığı elə bir fənd yoxdur".

Yenicə başlayan natiq məqamında ilham gələcəyinə ümid edir və nəticədə bəlli olur ki, ona çoxsaylı çala və gölməçə olan yolla getmək lazım gəlir.

Miskin qulluqçuluqdan Britaniya imperiyasında ən varlı və nüfuzlu qəzet mülkiyyətçisinə qədər yol keçən mərhum lord Nortkliff deyirdi ki, Paskalın aşağıda göstərilən üç sözü (ingiliscədə) ona uğur qazanmaqda əvvəllər oxuduqlarının hamısından çox kömək etmişdir:

"Öncədən görmək – idarə etmək deməkdir".

Siz öz çıxışınızı planlaşdıranda həmin möhtəşəm deviz stolunuzun üstündə olmalıdır. Beyniniz dincəlmiş halda olanda nədən başlayacağınızı öncədən görməyə çalışın ki, səsləndirəcəyiniz hər bir sözü dərk edəsiniz. Bütün hər şey qurtarandan sonra özünüz haqda – onu artıq heç nəyin silə bilməyəcəyi vaxt – necə təəssürat qoyacağınızı öncədən görməyə cəhd edin.

Hələ Aristotelin dövründən bu mövzuda yazılan kitablarda nitqin üç hissəyə bölündüyü göstərilirdi: giriş, nitqin özü və yekun. Lap elə yaxın keçmişə qədər giriş öz astagəlliyi ilə çox vaxt – və bunu özünə qıymaq olardı – kabrioletdə gəzintiyə bənzəyirdi. Bu halda natiq xəbərləri bildirir və eyni zamanda da dinləyiciləri əyləndirirdi. O, yüz il əvvəl çox vaxt cəmiyyətdəki indiki zamanda qəzet, jurnal, radio, televiziya, telefon, kinoteatrın doldurduğu boşluğu doldururdu.

Lakin situasiya radikal surətdə dəyişmişdir. Dünyanı yenidən qurublar.

İxtiralar son yüz ildə həyatı Valtasardan və Novaxudonasordan[47] başlayaraq bütün dövrlərdə edildiyindən çox dəyişdirib. Avtomobil, təyyarə, radio, televiziya

sayəsində biz daha sürətlə gedirik və natiq zəmanənin bu səbirsiz tempindən geri qalmamalıdır. Əgər siz girişdən başlamaq istəyirsinizsə, onda mənə inanın ki, giriş afişa kimi qısa olmalıdır. Adi müasir auditoriyanın xoşuna bax bu gələrdi: "Sizin deməyə sözünüz var? Yaxşı. Ancaq bacardıqca tez və bacardıqca bərbəzəksiz. Heç bir ritorika! Bizə tezcə faktları çatdırın və öz yerinizə əyləşin".

Vudro Vilson sualtı müharibə ilə bağlı ultimatum barədə çox vacib məsələ ilə əlaqədar konqres qarşısında çıxış edəndə öz çıxışının mövzusunu elan etdi və auditoriyasının diqqətini bu məsələ üzərində yalnız aşağıda göstəriləcək sözlərin köməyi ilə cəmləşdirdi: "Bizim ölkəmizin xarici siyasət münasibətlərində elə bir situasiya əmələ gəlmişdir ki, onun haqqında sizə səmimi surətdə danışmaq mənim birbaşa vəzifə borcumdur".

Çarlz Şvab Nyu -Yorkda Pensilvaniya klubunda çıxış edərkən artıq ikinci cümlədən məsələnin məğzinə keçdi: "Hazırda Amerika vətəndaşlarının beynindəki əsas məsələ aşağıdakı sualdır: işgüzar fəallıqda bu gün mövcud olan zəifləmə necə başa düşülməlidir və bizi gələcəkdə nə gözləyir? Şəxsən mən nikbin köklənmişəm..."

"Neşnl Keş Recister" kompaniyasının kommersiya direktoru çıxışlarının birində öz əməkdaşlarına belə müraciət etmişdi. Onun nitqinin girişində cəmi üç cümlə var idi və onları dinləmək asan idi; çünki onlar enerji və perspektivlə dolu idi: "Sizin aranızda sifariş alanlar gərək, nəzərdə tutulduğu kimi, bizim fabrikin borusundan tüstü çıxmasının qeydinə qalsınlar. Axırıncı iki yay ayı ərzində bizim borudan çıxan tüstünün həcmi ətraf peyzaja kölgə salmaq üçün edəcək qədər olmayıb.

İndi, ağır günlər arxada qalanda və işgüzar fəallığın bərpa olunması mövsümü başlayanda biz sizə qısa, lakin qəti xahişlə müraciət edirik: biz bacardıqca çox tüstü istəyirik".

Təcrübəsiz natiqlərə öz çıxışlarının girişində bu dərəcədə tərifli sürət yığmaq və yığcamlığa çatmaq müyəssər olurmu? Təcrübəsiz və kvalifikasiyasız natiqlər öz çıxışlarını iki uğursuz yoldan biri ilə başlayırlar. Gəlin onları müzakirə edək.

Çıxışınızın əvvəlində, necə deyərlər,
gülməli əhvalat danışmaqdan ehtiyatlanın

Natiqliyə yenicə başlayan hansısa təəssüfə layiq səbəblər üzündən tez-tez belə zənn edir ki, o gərək dildən zirək ola. O, öz təbiəti etibarilə ensiklopediya kimi ciddi, yumor hissindən tamamilə məhrum adam da ola bilər. Bununla belə, o, çıxışını başlayan məqamda ona Mark Tvenin ruhundan vəhy gəldiyini təsəvvür edir. Ona görə də o, çıxışını, ələlxüsus da əgər o, dəvətli nahardan sonra çıxış etməli olursa, gülməli əhvalat danışmaqla başlamağa can atır. Bəs nə baş verir? İyirmiyə qarşı bir qoymaq olar ki, bu, yenicə peyda olan nağılbazın danışdığı və hekayət etmək manerası lüğət kimi ağır olacaqdır.

Onun hekayəti dəqiq ki, uğurlu olmayacaq. Ölməz Hamletin ölməz sözləri ilə ifadə etsək, onun "miskin və kütbeyin" olduğu bəlli olacaqdır.

Əgər hekayətçi öz yerləri üçün haqq ödəmiş olan dinləyicilərin qarşısında bir neçə belə səhvə yol verərsə, onu fitə basmağa başlayarlar və zalda o, öz ünvanına xoşagəlməz sözlər eşitməli olacaqdır. Lakin dinləyicilər, adətən, natiqə simpatiya ilə yanaşırlar və buna görə də onlar sırf filantropik mülahizələrdən çıxış edərək

bir neçə dəfə hırtıldamağa var qüvvələriylə səy göstərəcəklər, hərçənd ürəklərinin dərinliklərində uğursuz yumoristə iflasına görə yazıqları gələcəkdir. Belə natiqlər özlərini öz yerlərində hiss etməyəcəklər. Bu cür fiaskonu müşahidə etmək məgər sizə heç vaxt nəsib olmayıb?

Ağır natiqlik sənətində dinləyiciləri gülməyə məcbur edə bilməkdən daha mürəkkəb və daha nadir başqa heç nə yoxdur. Yumor – bədahətən olan, individuallıqla, şəxsiyyətlə bağlı olan işdir.

Yadda saxlayın, hekayə öz-özlüyündə çox nadir hallarda gülməli olur. Hər şey necə danışmaqdan asılıdır. Mark Tveni məşhur etmiş eyni əhvalatları danışan yüz nəfərdən doxsan doqquzu dağıdıcı süquta uğrayardı. Linkolnun İllinoys ştatının səkkizinci məhkəmə dairəsinin tavernalarında təkrar-təkrar danışdığı hekayələri oxuyun – o hekayələri ki, adamlar onlara qulaq asmaq üçün uzun yol qət edirdilər, o hekayələri ki, onları səhərə qədər dinləyir və şahidlərin sözlərinə görə, hərdən dinləyiciləri şaqqanaq çəkib gülməyə və stullardan yıxılmağa məcbur edirdi. Həmin hekayələri öz ailənizə hündürdən oxuyun və görün onlar təbəssüm doğuracaqlarmı. Budur, Linkolna heyrətamiz uğur gətirən heka-yələrdən biri. Siz onu danışmağa niyə də cəhd etməyəsiniz? Amma bunu, lütfən, başqalarının yanında, auditoriyanın qarşısında etməyin:

“Bir dəfə gecəyə qalan və İllinoysun pis gündə olan yolları ilə evinə tələsən yolçu yolda bərk yağışa düşür. Gecə mürəkkəb kimi qaranlıq idi. Yağış elə bərk yağırdı ki, elə bil göylərdə bənd dağılmışdı. İldırımlar hirsli buludları sanki dinamitlə partladırmış kimi partladırdı. Aramsız işartılar ətrafda yıxılan ağacları işıqlandırırdı. Gurultu yolçunun qulaqlarını batırırdı. Nəhayət, bu köməksiz adamın ömründə nə vaxtsa görüb-eşitdiklərindən daha qorxulu, daha dəhşətli ildırım çaxdı və onu diz üstə çökdürdü. O, adətən, heç vaxt dua etməzdi, lakin indi boğula-boğula dua edirdi: “Aman qüdrətli Tanrı, daha çox işıq və daha az səs- küy göndər”.

Siz nadir yumor vergisi verilmiş xoşbəxt adamlardan biri ola bilərsiniz. Əgər bu, belədirsə, onda bu vergini özünüzdə bütün vasitələrlə bəsləyib yetişdirin.

Harada çıxış etməyinizdən asılı olmayaraq, sizi hər yerdə üçqat isti qarşılayacaqlar. Lakin sizin talantınız başqa sahələrdədirsə, onda Çonsi M.Depyunun mantiyasını əyninizə geyməyə çalışmaq sizin tərəfinizdən ağılsızlıq və hətta demək mümkündürsə, dövləti cinayət olardı.

Əgər sizə nə vaxtsa onun nitqlərini, Linkolnun və ya Cob Hodcesin çıxışlarını oxumaq nəsib olarsa, onda onların hər cür əhvalatları öz dinləyicilərinə ələlxüsus da nitqin əvvəlində nə qədər az danışdıqları sizi, görünür, heyrətləndirərdi.

Edvin Ceyms Ketell mənə danışmışdı ki, o, məzəli əhvalatları heç vaxt yalnız gülmək xətrinə danışmırdı. Belə əhvalatlar gərək yerinə düşsün və haqqında danışılan hansısa bir vəziyyəti illüstrasiya etsin. Yumor tortun üstündəki şirədir. Tortun layları arasında şokolad olmalıdır, amma heç bir vəchlə tortun özü olmamalıdır. Birləşmiş Ştatlarda ən yaxşı lektor-yumorist olan Striklend Cilliani çıxışının birinci üç dəqiqəsi ərzində heç bir əhvalat danışmamağı özünə qayda qoymuşdu. Əgər o, bunun öz işinə yaradığını hesab edirdisə, onda düşünürəm ki, siz də, mən də onun nümunəsindən ibrət götürə bilərik.

Belə olan halda çıxışların başlanğıcı ağırçəkili, təmtəraqlı olmalıdırmı?

Qətiyyən heç bir halda.

Əgər bunu edə bilərsinizsə, mövcud situasiya ilə və ya sizdən əvvəlki hansısa bir natiqin qeydləri ilə bağlı yerli xarakterik xüsusiyyətlərə istinadlardan istifadə edərək zalda gülüş doğurun. Hansısa bir uyğunsuzluğu qeyd edin. Onu şişirdin. Bu cür zarafatlar sizə Pet və Maykdan, qayınana və ya keçi barədə köhnəlmiş lətifələrdən qırx dəfə tez uğur gətirər.

Amma belə düşünürəm ki, şən əhvali-ruhiyyə yaratmaq üçün ən asan yol şəxsən öz ünvanınıza etdiyiniz zarafatdır. Hansısa gülməli və ya dolaşıq vəziyyətə düşməyinizlə bağlı özünüz haqqında nə isə danışın və bu, yumoristik mühiti dərhal təmin edəcəkdir. Eskimoslar hətta ayağını sındıran adama da gülürlər. Çinlilər ikinci mərtəbənin pəncərəsindən düşən və yerə çırpılıb ölən itə də hırıldayırlar. Biz bir qədər onlardan mərhəmətliyik, amma məgər biz küləkli havada şlyapasının dalınca qaçan, yaxud bananın qabığını tapdalayıb yıxılan kiməsə gülümsəmirik?

Əgər uyuşmaz şeylər tutuşdurularsa, adamları, demək olar, hər kəs güldürə bilər. Məsələn, bir jurnalist bəyanatında yazırdı ki, onun "uşaqları, döyülmüş ətdən xörəkləri və demokratları görməyə gözü yoxdur".

Görün Redyar Kiplinq İngiltərədə etdiyi siyasi çıxışlarından birində dinləyicilərin gülüşünü necə ağıllı surətdə doğurmuşdu. O, hazır lətifələri danışmır, əvəzində öz şəxsi təcrübəsini bölüşür və uyuşmazları şən-şən tutuşdururdu:

"Hörmətli lordlar, xanım və cənablar! Cavan yaşlarımda və Hindistanda olanda qulluq etdiyim qəzetdə mən, adətən, cinayət işlərini işıqlandırırdım. Bu, maraqlı iş idi, çünki mən saxta pulkəsənlərlə, bədxərclərlə, qatillərlə və bu növdən olan digər işgüzar "idmançılarla" tanış olmuşdum (gülüş). Elə olurdu ki, mən məhkəmə zalından hesabatı tərtib edəndən sonra həbsxanada cəzalarını çəkən dostlarıma baş çəkirdim (gülüş). Mən bir nəfəri tanıyırdım, o, qətlə görə ömürlük həbsə məhkum olunmuşdu. Bu, ağıllı, fikirlərini yaxşı ifadə edən cavan oğlan idi və o, mənə özünün ömür tarixi adlandırdığını danışmışdı. O demişdi: "İnanın mənə – əgər adam vicdansız yola qədəm qoyursa, onda bir əməl öz arxasınca digərini çəkib gətirir və bu, o vəziyyətə qədər davam edir ki, o, yenə də düz yola çıxmaq üçün kimisə öz yolundan götürmək məcburiyyətində qalır" (gülüş). Nazirlər kabinetinin hazırkı vəziyyətini məhz belə müəyyən etmək olar (gülüş, təqdiredici xitablar)" .

Metropoliten Layf İnşurans kompaniyası rəhbərlərinin hər il keçirilən banketində Uilyam Qovard Taft da eyni tərzdə yumor payını qata bilmişdi. Ən gözəli isə bax bundan ibarətdir: o zarafat edir və eyni zamanda da dinləyicilərə zərif kompliment söyləyirdi:

"Cənab prezident, Metropoliten Layf İnşurans kompaniyasının hörmətli əməkdaşları!

Mən öz doğma yerlərimə təqribən doqquz ay əvvəl baş çəkmişdim və orada banketdə ruh yüksəkliyi ilə danışan bir centlmenin çıxışını eşitdim. O dedi ki, banket nitqlərinin söylənməsində çox böyük təcrübə yiyəsi olan bir dostu ilə əvvəlcədən məsləhətləşib və həmin dostu ona bildirib ki, bu sayaq nitqlər üçün ən yaxşı auditoriya – yaxşı təhsil almış, lakin dəmlənmiş ziyalılar auditoriyasıdır (gülüş və alqışlar). Mən bu gün deməliyəm ki, sizin auditoriyanız banketdə çıxışlar üzrə mütəxəssis üçün nə vaxtsa rastlaşdığım ən yaxşı auditoriyadır.

Doğrudur, sizdə əvvəlki cümlədə qeyd etdiyim element çatışmır (alqışlar), lakin düşünürəm ki, onu Metropoliten Layf İnşurans kompaniyasının ruhu kompensasiya edəcəkdir (sürəkli alqışlar).

Üzrxahlıqdan başlamayın

Təzə-təzə başlayanın çıxışının başlanğıcında yol verdiyi ikinci kobud səhv onun üzrxahlıq etməsindən ibarətdir: "Mən natiq deyiləm... Mən çıxışa hazırlaşmamışam... Mənim deməyə sözüm yoxdur..."

Heç bir vəchlə! Heç bir vəchlə! Kiplinqin şeirlərindən biri bu sözlərlə başlanır: "İrəliyə hərəkət etməyin mənası yoxdur". Natiq öz çıxışını bu tərzdə başlayanda dinləyicilərdə məhz belə bir hiss meydana çıxır.

Bu və ya başqa cür olsa da, əgər siz hazırlıqlı deyilsinizsə, bu, sizin köməyiniz olmadan da bizlərdən bəzilərinin nəzərinə çatacaqdır. Başqaları isə bunu sezməyəcək. Belədirsə, onların diqqətini buna cəlb etmək nəyə lazımdır? Sizin hazırlaşmağı lazım bilmədiyiniz və "mətbəx plitənizin üstündə təsadüfən tapılan istənilən bayat xörəyin onlara yarayacağı" fikrini dinləyicilərinizə təlqin etməklə onları təhqir etmək nəyə lazım? Xeyr, heç bir vəchlə! Biz sizin üzrxahlıqlarınızı dinləmək istəmirik. Biz bura gəlmişik ki, bizi məlumatlandırsınlar və maraqlandırsınlar, maraqlandırsınlar, bunu yadda saxlayın.

Siz dinləyicilərin qarşısına çıxan kimi onlar həmin saniyədəcə öz diqqətlərini, təbii ki, mütləq sizə verirlər. Onu növbəti beş saniyə ərzində saxlamaq elə də çətin deyil, lakin onu növbəti beş dəqiqə ərzində saxlamaq heç də asan deyil. Əgər siz onu itirərsinizsə, onu qaytarmaq sizə ikiqat çətin olacaqdır. Ona görə də öz çıxışınızı artıq birinci cümlədən hansı isə bir maraqlı məlumatdan başlayın. İkinci və ya üçüncü yox, elə BİRİNCİ cümlədən.

"Bunu necə etmək olar?" – soruşacaqsınız siz. Etiraf edim ki, bu elə də asan deyil.

Bu məqsəd üçün material toplamağa çalışarkən biz müxtəlif dolambac və əyri-üyrü cığırlarla getməliyik, zira sizdən, dinləyicilərinizdən, mövzudan, toplanmış materialdan, situasiyadan və s. elə çox şey asılıdır ki. Bununla belə, biz ümid edirik ki, bu fəslin yerdə qalan hissəsində nəzərdən keçiriləcək və illüstrasiyalaşdırılacaq məsləhətlər sizə müəyyən fayda gətirəcək və qiymətli olacaqdır.

Maraq doğurun

Houell Hili Filadelfiyanın "Penn Atletik" klubunda öz çıxışını bax belə başlamışdı. O, sizin xoşunuza gəlirmi, o, sizin diqqətinizi dərhal cəlb edirmi?

"Səksən iki il əvvəl, təqribən elə ilin bu vaxtlarında Londonda taleyinə ölməzlik yazılan bir kitab nəşr olundu. Çoxları onu "dünyada ən möhtəşəm balaca kitabça" adlandırırdılar. O, ilk dəfə işıq üzü görəndə Strenddə və ya Pell - Melldə qarşılaşan dostlar bir-birindən soruşurdular: siz onu oxumusunuzmu? Və cavabında həmişə eşidilirdi: "Bəli, oxumuşam, qoy Tanrı ona yar olsun".

Kitab işıq üzünə çıxan gün min nüsxəsi satılmışdı. İki həftə ərzində tələb on beş minə çatdı. Həmin vaxtdan sonra kitab saysız-hesabsız yeni nəşrlərə tab gətirib. Bir neçə il əvvəl C.P.Morqan həmin kitabın əlyazmasını əfsanəvi məbləğə alıb və hazırda əlyazma onun digər qiymətsiz sərvətləri arasında Nyu-Yorkun bu, Morqanın öz kitabxanam adlandırdığı məftunedici rəsm qalereyasında saxlanılır.

Axı bu, dünya miqyasında məşhur olan nə kitabdır belə? "Yeni il mahnısı".

Dikkensin...”

Siz belə bir başlanğıcı uğurlu hesab edirsinizmi? O, sizin diqqətinizi cəlb etdimi, əhvalat nəql edildikcə sizin ona marağınız artırdımı? Niyə? Bu, onunla bağlıdırmı ki, əhvalat sizin marağınızı qıcıqlandırmışdı və sizi gərginlikdə saxlayırdı?

Maraqlanmaq! Kim ona mübtəla deyil!

Mən meşədə quşlar görmüşəm ki, onlar sırf maraq xətrinə məni müşahidə edərək bir saat ətrafımda uçublar. Mən Alp dağlarında bir ovçu tanıyıram ki, o, dağkeçisi tutmaq üçün mələfəni yerə sərib onun altında ora-bura sürünərək bu heyvanların marağını qıcıqlandırırdı. İtlər, pişiklər, bütün heyvan növləri, o cümlədən də məşhur genus homo[48] maraqlanmaq hissinə malikdir.

Buna görə də elə birinci cümlədən öz dinləyicilərinizin marağını oyadın və onlar sizi diqqətlə dinləyəcəklər.

Bir yazıçı polkovnik Tomas Lourens və onun Ərəbistanda macəraları barədə mühazirəsini aşağıdakı kimi başlayırdı:

“Lloyd Corc deyir ki, o, polkovnik Lourensi bizim zamanın ən romantik və koloritli şəxsiyyətlərindən biri hesab edir”.

Bu cür başlanğıcın iki üstünlüyü vardır. Birincisi, məşhur adamın dediklərindən sitat həmişə böyük diqqət cəlb edir.

İkincisi, o maraq doğurur. “Niyə romantik və niyə koloritli? – təbii sual meydana çıxır. – Mən onun haqqında əvvəllər heç vaxt eşitməmişəm. O, görəsən, nə edib?”

Tomas Lourens haqqında mühazirəsini Louell Tomas belə başlayırdı:

“Bir dəfə Yerusəlimdə Kristian-Stritlə gedirdim və əynində şərq hökmdarının dəbdəbəli paltarı olan bir nəfərlə rastlaşdım. Onun böyründə qızıldan əyri qılınc asılmışdı ki, beləsini yalnız Məhəmməd Peyğəmbərin nəslinin nümayəndələri gəzdirirdi. Amma bu adam ərəbə qətiyyən oxşamırdı. Onun gözləri mavi idi, ərəblərin gözləri isə həmişə qara və ya qonur olur”.

Belə başlanğıc sizin diqqətinizi pərçimləyir, elə deyilmi? Siz davamını eşitmək istəyirsiniz. Bəs o kim idi? O, niyə ərəb kimi geyinmişdi? O, nə ilə məşğul idi? Onun başına nə iş gəlmişdi?

Öz çıxışını “Siz bilirsinizmi ki, quldarlıq müasir dünyanın on yeddi ölkəsində mövcuddur?” sualı ilə başlayan bir lektor yalnız öz dinləyicilərinin marağını oyatmır, həm də onları sarsıdırdı: “Quldarlıq? Bizim dövrümüzdə? On yeddi ölkədə? Doğru sözə heç oxşamır. Hansı dövlətlərdir bunlar? Onlar harada yerləşir?”

Çox vaxt elə olur ki, auditoriyanın marağını nəticədən başlamaqla və dinləyiciləri səbəbi eşitməklə bağlı kəskin istək duymağa məcbur etməklə oyatmaq mümkün olur.

Məsələn, mənim dinləyicilərimdən biri öz çıxışını belə bir bəyanatla başlamışdı:

“Bizim qanunverici orqanlarımızdan birinin üzvü bu yaxınlarda çıxış etmişdi və çömçəquyruğun istənilən məktəb binasından iki mildən yaxın məsafədə qurbağaya çevrilməsini qadağan edən qanunun qəbul edilməsini təklif etmişdi”.

Siz gülümsəyirsiniz. Natiq zarafat edir? Bu nə cəfəngiyatdır. Bu, həqiqətən olubmu?

... Bəli, çıxış edən bunun necə baş verdiyini izah edir.

"Saterdey İvninq Post" jurnalında dərc etdirilmiş "Qanqsterlərlə birlikdə" başlıqlı məqalə belə başlayırdı:

"Qanqsterlər həqiqətənmi təşkil olunublar? Bir qayda olaraq, hə! Necə?.."

Siz görürsünüz ki, bu bir neçə sözdə məqalənin müəllifi mövzu barədə məlumat verdi, onun haqqında sizə nə isə danışdı və qanqsterlərin necə təşkil olunduqları ilə bağlı sizdə maraq oyatdı. Bu çox təqdirəlayiqdir. Jurnalistlərin oxucunun diqqətini dərhal cəlb etmək üçün istifadə etdikləri metodları ictimaiyyət qarşısında çıxış etmək istəyən hər bir adam öyrənməlidir. Çıxışı necə başlamaq lazım olduğu ilə bağlı siz onlardan daha çox əxz edə bilərsiniz, nəinki çap olunmuş seçmə nitqləri öyrənməklə.

Niyə də hansısa bir əhvalatı
danışmaqla başlamayasınız?

Natiq şəxsi təəssüratları barədə danışanda bizim daha çox xoşumuza gəlir. Rassel E.Konuell özünün "Akrlarla almaz" mühazirəsini altı min dəfədən çox oxumuşdu və ona görə milyonlar almışdı. Bəs bu istisnasız populyar mühazirə necə başlanır?

"1870-ci ildə biz Tiqr çayının axını ilə aşağı üzürdük. Muzdla bələdçi tutmuşduq ki, o, bizə Persepolu, Nineviyanı və Vavilonu göstərsin..."

Və o, əhvalatı danışmağa başlayır. Diqqəti cəlb edən də məhz elə budur. Bu cür başlanğıc, demək olar, səhvsizdir. O, çətin ki, uğursuz olsun. Hadisələr cərəyan edir. Dinamizm alır. Biz onların arxasınca gedirik. Biz bilmək istəyirik ki, sonra nə olacaq.

"Saterdey İvninq Post" jurnalının buraxılışlarından birində çap olunmuş iki hekayədən götürülən başlanğıc cümlələr belə idi:

1. Revolver atəşinin kəskin şaqqıltısı sakitliyi pozdu.

2. Öz-özlüyündə trivial, lakin gətirə biləcəyi mümkün nəticələrə görə heç də trivial olmayan insident Denverdə Monvyu mehmanxanasında iyulun birinci həftəsində baş vermişdi. Bu hadisə Gebelin, işlər müdirinin marağını elə bir dərəcədə oyatmışdı ki, o, baş verəni Monvyu mehmanxanasının və üstəlik də yarım düjün digər mehmanxananın sahibi olan Stiv Faradeyə hadisədən bir neçə gün sonra, növbəti yoxlamanı yayın ortalarında keçirmək arzusuna riayət edərək bura gələndə danışdı.

Diqqət yetirin ki, bu cümlələr hərəkətlə zəngindir. Onlar nəyisə başlayır. Onlar sizin marağınızı oyadır. Siz ardını oxumaq istəyirsiniz; siz daha çox bilmək istəyirsiniz; siz orada sonra nə baş verdiyini aydınlaşdırmaq istəyirsiniz. Hətta təzə- təzə başlayan təcrübəsiz natiq də bu fənddən istifadə edirsə və dinləyicilərin marağını oyadırsa, bir qayda olaraq, çıxışını uğurla başlamağa nail olur.

Hansısa bir konkret illüstrasiyadan başlayın

Ortabab auditoriyaya abstrakt bəyanatları uzun müddət ərzində dinləmək çətindir, çox çətin. İllüstrasiyaları dinləmək asandır və özü də qat-qat asandır. Niyə də bunlardan birindən başlamayasınız? Natiqləri buna məcbur etmək çətindir. Mən bunu bilirəm. Mən artıq cəhd etmişəm. Onlara belə gəlir ki, başlanğıcda bir neçə ümumi bəyanat verməlidirlər. Heç də belə deyil.

Çıxışınızı illüstrasiyadan başlayın, maraq oyadın, sonra isə özünüzün ümumi səciyyəli bəyanatlarınızla davam edin. Əgər sizə bu metodu illüstrasiya edən nümunə lazımdırsa, onda, lütfən, altıncı fəslin başlanğıcına baxın.

İndi sizin oxuduğunuz fəslin başlanğıcında hansı metod istifadə olunmuşdu?

Hansısa bir əşyadan istifadə edin

Diqqəti cəlb etmək üçün, fikrimcə, dünyada ən asan üsul – bu, əldə nə isə tutmaqdır ki, dinləyicilər həmin əşyanı görə bilsinlər. Hətta vəhşi təbiətli, havalı adamlar, beşikdəki körpələr və mağazanın vitrinindəki meymunlar, eləcə də küçədəki itlər də belə bir stimula diqqət yetirərlər. Bu üsul hərdən ən hörmətli auditoriyanın qarşısında da uğurla istifadə oluna bilər. Məsələn, Filadelfiyadan olan S.S.Ellis öz çıxışlarından birini baş və nişan barmaqları arasında başı üzərində hündürdə dəmir pul tutaraq başlamışdı. Təbii ki, dinləyicilərin hamısı ona baxmağa başladı. Onda o soruşdu: "Zalda olanlardan kiməsə səkidə belə bir dəmir pul tapmaq nəsib olubmu? Hər şey buna dəlalət edir ki, onu tapan xoşbəxt daşınmaz əmlak qismində çoxsaylı nemət alacaqdır. Bu adama bircə gəlmək və həmin dəmir pulu təqdim etmək qalır..."

Sual verin

Ellisin istifadə etdiyi başlanğıcda daha bir müsbət keyfiyyət vardır. Onun çıxışı sualdan başlanır ki, bu, auditoriyanı çıxış edənlə birlikdə fikirləşməyə, onunla əməkdaşlıq etməyə məcbur edir. Diqqət yetirin ki, "Saterdey İvninq Post" jurnalındakı qanqsterlər haqqında məqalə ilk üç cümlədə iki sualla başlanır: "Qanqsterlər, həqiqətən də, təşkil olunublarmı? ... Necə?" Belə bir həlledici sualın istifadə olunması, əslində, öz dinləyicilərinizin təxəyyülünü qıcıqlandırmaq və ona daxil olmaq üçün ən sadə və ən etibarlı metodlardan biridir. Əgər başqa üsulların faydasız olduğu aşkar olarsa, onda bu metodu həmişə tətbiq edə bilərsiniz.

Hansısa bir məşhur adamın
nitqindən sitatla niyə də başlamayasınız?

Hansısa bir məşhur insanın sözləri həmişə diqqəti cəlb edir, buna görə də nitqin girişi qismində gözəl sitat hər şeydən yaxşı yarayır. Kommersiyada uğura həsr olunmuş diskussiyanın necə başlandığı sizin xoşunuza gəlirmi?

"Cəmiyyət bizə həm pul, həm də ehtiram şəklində böyük mükafatlar bəxş edir, bircə təbəssümdən başqa", – deyir Elbert Habbard. – Bəs təşəbbüs nədir belə? Mən sizə cavab verərəm: bu, insanın nəyi etmək lazımdırsa, onu etməsidir, hərçənd bunu ondan xahiş etməmişdilər".

Belə giriş bir neçə tərifli söz qazandı. Birinci cümlə maraq oyadır, o, bizi çəkib aparır və biz daha çox bilmək istəyirik. Əgər natiq "Elbert Habbard" sözlərindən sonra məharətlə pauza edirsə, onda bu, gözlənti hissini təhrik edir. "Cəmiyyət bizə nəyə görə böyük mükafatlar bəxş edir?" – deyə biz özümüzdən soruşuruq. Tez olun bunu bizə danışın. Biz sizinlə razılaşmaya bilərik, lakin istənilən halda öz rəyinizi bizə bildirin. İkinci cümlə bizi dərhal məsələnin məğzinə gətirir. Üçüncü – özü ilə sual təcəssüm etdirən cümlə dinləyicilərə müzakirədə iştirak etməyi, fikirləşməyi, nə isə eləməyi təklif edir. Dinləyicilər isə bunu çox sevirlər. Bu, onların çox xoşuna gəlir. Dördüncü cümlə təşəbbüs kəlməsi üçün tərif verir... Bu cür başlanğıcdan sonra natiq nümunə qismində öz həyatından hadisəni danışır.

Öz çıxışınızın mövzusunu dinləyicilərinizin həyati əhəmiyyət kəsb edən maraqları ilə əlaqələndirin

Nitqinizə auditoriyanın maraqlarına toxunan hansısa bir qeyddən başlayın. Bu, çıxışı başlamağın ən yaxşı üsullarından biridir. O, mütləq diqqəti cəlb edəcəkdir. Bizə bilavasitə və güclü surətdə dəxli olan məsələlərdə həmişə çox maraqlıyıq.

Bu, vur-tut sağlam təfəkkürdür, doğru deyilmi? Bununla belə, bu üsul son dərəcə nadir hallarda tətbiq olunur. Məsələn, mən bir çıxışçının mütəmadi tibbi müayinələrdən keçməyin zəruriliyinə həsr olunan nitqi necə başladığını eşitmişdim. O, öz çıxışına necə başlamışdı? O, nitqini insanın ömrünün uzadılması məsələləriylə məşğul olan institut haqqında danışmaqla başlamışdı. O, həmin institutun necə təşkil olunduğu və nə kimi xidmətlər göstərdiyindən danışırdı. Boş şeydir! Bizim dinləyicilərimiz hansısa kompaniyaların harada və necə fəaliyyət göstərdiyi məsələsinə azacıq da olsa maraq göstərmirlər. Bəli, bu, doğrudur, lakin dinləyicilər özlərində çox dərin və əbədi maraqlıdırlar.

Bu mühüm faktor niyə də etiraf olunmasın? Həmin kompaniyanın dinləyicilər üçün həyati əhəmiyyət kəsb etməsi niyə də nümayiş etdirilməsin? Məsələn, niyə də belə başlanmasın: “Sığorta kompaniyaları tərəfindən işlənib hazırlanan cədvəllərə uyğun olaraq, ömrünüzün uzunluğunun nə qədər olduğu sizə məlumdurmu? Həyatın sığortalanması sahəsində statistikaçıların bildirdiyi kimi, ömrünüzün uzunluğu sizin indiki yaşınızla səksən yaş arasındakı vaxtın üçdə iki hissəsini təşkil edir.

Məsələn, əgər indi sizin otuz beş yaşınız varsa, onda sizin indiki sinniniz və səksən yaş arasında fərq qırx beş il təşkil edir. Siz həmin müddətin üçdə ikisini, yəni daha otuz il yaşayacağınızı gözləyə bilərsiniz... Bu, kifayətdirmi? Xeyr, xeyr, biz hamımız bundan çox yaşamaq istəyirik. Bununla belə, yuxarıda haqqında danışılan cədvəllər milyonlarla hadisənin əsasında tərtib olunubdur. Biz sizinlə onu təkzib etməyə ümid edə bilərikmi? Bəli, bilərik, əgər zəruri ehtiyat tədbirləri görəriksə və bu istiqamətdə ən birinci addım ciddi tibbi müayinədən keçmək olmalıdır...”

Bu halda əgər biz mütəmadi tibbi müayinədən keçməyin nə üçün zəruri olduğunu xırdalıqlarına qədər izah etsək, onda dinləyici ona bu cür xidmətlər göstərmək üçün yaradılmış hansısa bir müəssisə ilə maraqlana bilər. Lakin bu cür müəssisə barədə danışmaqdan başlamaq katastrofik səhv olardı.

Başqa nümunəni götürək. Bir çıxış edənin öz nitqini meşələri qoruyub saxlamağın zəruriliyi ilə başladığını eşitmişdim. O, təqribən belə danışırdı:

“Biz, amerikalılar, öz milli sərvətlərimizlə fəxr etməliyik...”

Bu cür girişdən sonra o, meşələrimizi vəhşicəsinə tar- mar etdiyimizi sübut eləməyə başladı. Lakin başlanğıc uğursuz idi, çox ümumi idi, çox yayğın idi. O, dinləyicilərin bu məsələnin özləri üçün vacib əhəmiyyət daşıdığını hiss eləmələrindən ötrü heç nə etmədi. Dinləyicilərin arasında nəşriyyat işçisi var idi. Meşələrin məhv edilməsi onun işi üçün nə isə konkret bir şey deməkdir. Dinləyicilərin arasında bank sahibi var idi.

Meşələrin məhv edilməsi ona da təsir göstərəcək, söhbət, əlbəttə ki, ümumi

firavanlıqdan gedir... və sair və ilaxir. Yaxşı, bəs onda çıxış aşağıdakı kimi niyə də

başlanmasın: “Haqqında danışmağa hazırlaşdığım məsələnin sizin – cənab Epplbi

və sizin – cənab Sol, biznesinizə dəxli var. Belə götürülərsə, bu məsələ müəyyən dərəcədə həm ərzağın qiymətinə, həm də mənzil haqlarının səviyyəsinə təsir göstərəcəkdir. O, bizim hamımızın rifahına və çiçəklənməsinə toxunur".

Bu, bizim meşələrimizin qorunub saxlanması probleminin vacibliyinin şişirdilməsi demək olacaqdırmı? Xeyr, mən belə düşünmürəm. Bu cür başlanğıc yalnız Elbert Habbard tərəfindən deyilmiş prinsipə cavab vermiş olardı ki, buna uyğun olaraq, "mənzərəni əhatəli çəkmək və mövzunu elə bir şəkildə təqdim etmək lazımdır ki, o diqqəti cəlb etmiş olsun".

Sarsıdıcı faktların cəzbetmə qüvvəsi

"Yaxşı jurnal məqaləsi, – deyə tanınmış dövri nəşrlərdən birinin əsasını qoyan S.S.Maklyur bildirir, – bu, sarsıntılar silsiləsidir".

Onlar bizi silkələyir, bizi qamarlayır və diqqət tələb edirlər. Budur bir neçə nümunə. Baltimordan olan N.D.Ballantayn radionun möcüzəli xüsusiyyətlərinə həsr olunmuş çıxışını aşağıdakı sözlərlə başlamışdı:

"Başa düşürsünüzmü ki, Nyu-Yorkda pəncərə şüşəsinin üstündə hərəkət edən milçəyin addımlarının səsi radio ilə ötürülə bilər və bu səs Mərkəzi Afrikada Niaqara şəlaləsi kimi guruldayacaqdır?"

Nyu- Yorkda Harri C.Cons kompaniyasının prezidenti Harri C.Cons cinayətkarlığa həsr olunmuş çıxışını belə başlamışdı: "Birləşmiş Ştatlar Ali Məhkəməsinin keçmiş baş hakimi Uilyam Houard Taft bir dəfə bəyan etmişdi ki, bizdə cinayət hüququnun necə həyata keçirildiyi – bu, sivilizasiya üçün rüsvayçılıqdır".

Bu cür başlanğıc özündə ikiqat fayda daşıyır: yurisprudensiya sahəsində nüfuzlu şəxsin göstərilən ifadəsi özü müstəqil qiymətə malikdir və üstəlik də o diqqəti cəlb edir.

Filadelfiyada "Nikbinlər klubu"nun keçmiş prezidenti cinayətkarlıq problemlərinə həsr olunmuş nitqini diqqəti cəlb edən aşağıdakı bəyanatlarla başlamışdı:

"Amerikalılar dünyada ən dəhşətli cinayətkarlardır. Bunun deyilməsi nə qədər sarsıdıcı olsa da, bu, gerçəkliyə müvafiqdir. Klivlenddə, Ohayo ştatında Londonla müqayisədə, əhalinin sayı nəzərə alınmaqla altı dəfə çox qətl və yüz yetmiş dəfə çox qarət hadisəsi baş verir. Klivlenddə hər il qarət olunan və ya qarət məqsədilə hücuma məruz qalan adamların sayı bütün İngiltərə, Şotlandiya və Uelsdə birlikdə götürüləndən çoxdur. Sent-Luisdə hər il bütün İngiltərə və Uelsdə olduğundan çox adam qətlə yetirilir. Nyu- Yorkda qeydə alınan qətllərin sayı Fransada, Almaniyada, İtaliyada, yaxud Britaniya adalarında törədilənlərdən qat-qat çoxdur. Kədərli həqiqət bundan ibarətdir ki, cinayətkar cəza daşımır. Əgər siz qətl törətmisinizsə, yüzdəbirindən də az şans mövcuddur ki, sizi buna görə nə vaxtsa edam etmiş olsunlar. Dinc sakin olaraq sizin xərçəng xəstəliyindən ölmək şansınız, əgər siz adam güllələmiş olarsınızsa, dar ağacından asılmaqdan on dəfə çoxdur".

Bu cür başlanğıcı uğurlu hesab etmək olar, çünki Gibbons bu sözləri zəruri

olan qüvvə və ciddiliklə səsləndirmişdi. Bu sözlər yaşayırdı, onlar nəfəs alırdı.

Amma mən kursların başqa dinləyicilərinin cinayətkarlıqla bağlı problemlərə

həsr olunmuş nitqlərini təqribən analoji illüstrasiyalarla başladıqlarını da

eşitmişəm. Lakin, bununla belə, onların çıxışlarının başlanğıcı ortabab idi. Niyə? Sözlər. Sözlər. Sözlər.

Onların quruluşunun texnikası nöqsansız idi, lakin onlarda qəlb yox idi.

Bu adamların çıxış etmək manerası onların dediklərinin zayını çıxarırdı. Adi görünən girişin əhəmiyyəti

Aşağıda göstərilən giriş sizin necə xoşunuza gəlir, xoşunuza gəlirsə, onda niyə?

Meri E.Riçmond Nyu-York Qadın-Seçicilər Liqasının illik toplantısına o vaxt müraciət etmişdi ki, yetkinlik yaşına çatmayanların nikahına qarşı qanunvericilik hazırlanırdı:

"Dünən getdiyim qatar buradan elə də uzaq olmayan şəhərdən keçəndə mən həmin şəhərdə bir neçə il əvvəl olan toy barədə düşündüm. Bu ştatda bir çox başqa nikahların da həmin nikah qədər tələsik və katastrofik olduğu ilə bağlı mən onun haqqında danışmaq və həmin konkret hadisənin bir neçə təfərrüatını göstərməklə başlamaq istəyirəm.

Bu, dekabrın 12-də baş vermişdi. Orta məktəbin on beş yaşlı qız şagirdi qonşuluqdakı kollecdə oxuyan, yetkinlik yaşına yenicə çatan bir gənclə ilk dəfə görüşmüşdü. Dekabrın 15-də, yəni üstündən cəmi üç gün keçəndən sonra onlar qızın artıq on səkkiz yaşı olduğuna və buna görə də valideynlərinin icazəsinə zərurət olmadığına and içərək, nikah üçün lisenziya əldə edə bildilər. Bələdiyyədən bu icazə ilə çıxaraq, onlar dərhal keşişə müraciət etdilər (qız katolik idi), lakin o, tamamilə ədalətli olaraq onların kəbinini kəsməkdən imtina etdi. Necə oldusa, qızın anası övladının ərə getmək cəhdindən xəbər tutdu. Lakin o, qızını axtarıb tapa bilməzdən əvvəl bu cütlüyü sülh hakimi vüsala yetişdirdi. Adaxlı öz nişanlısını götürdü və onunla mehmanxanaya getdi ki, onlar burada iki gün və iki gecə keçirdilər; bundan sonra isə o, qızı atdı və bir daha onun yanına qayıtmadı".

Bu başlanğıc şəxsən mənim çox xoşuma gəlir. Ən birinci cümlə yaxşıdır. O, maraqlı xatirələri nəzərdə tutur və bizdə təfərrüatları eşitmək istəyi yaranır. Biz insan həyatının maraqlı əhvalatını dinləməyə başlayırıq. Bundan başqa, o çox həqiqətəuyğun görünür. Akademik dadı yoxdur, rəsmiyyət xatirinə danışılmayıb, düzülüb-qoşulmayıb... "Dünən getdiyim qatar buradan elə də uzaq olmayan şəhərdən keçəndə mən həmin şəhərdə bir neçə il əvvəl olan toy barədə düşündüm". Bu, təbii, sərbəst, insani səslənir. Belə təəssürat yaranır ki, bir nəfər başqasına maraqlı əhvalat danışır. Bu, istənilən auditoriyanın xoşuna gəlir. Lakin həddən artıq cidd-cəhdlə, əvvəlcədən düşünülmüş niyyətlə hazırlandığı nəzərə çarpan çıxış, çox güman ki, dinləyicilərin xoşuna gəlməzdi.

Biz məharəti ört-basdır edən məharəti sevirik.

Xülasə

1. Çıxışın başlanğıcı ən çətinidir, lakin eyni zamanda da o istisnasız olaraq vacibdir, zira həmin məqamda dinləyicilərin beyni yorğun deyil və onda təəssürat yaratmaq nisbətən asandır.

Əgər burada təsadüflərə bel bağlasaq, onda bu, həddən artıq ciddi nəticələrə gətirə bilər; çıxışın başlanğıcını əvvəlcədən dəqiq hazırlamaq lazımdır.

2. Giriş qısa olmalı və bir və ya iki cümlədən çox olmamalıdır. Çox vaxt,

ümumiyyətlə, onsuz da keçinmək olar.

Birbaşa öz çıxışınızın məğzinə buna minimal sayda söz sərf edərək girişin. Heç kim buna qarşı etiraz etməyəcəkdir.

3. Natiqliyə yenicə başlayanlar çıxışlarını ya yumoristik hekayədən, ya da üzrxahlıqdan başlamağa meyillidirlər. Həm bu, həm də o biri, adətən, uğursuz olur. Yalnız çox az sayda adam – çox, çox, çox az sayda – gülməli lətifəni uğurla danışa bilər. Belə cəhd auditoriyaya ləzzət vermək əvəzinə, adətən, onu çaşqın vəziyyətə salır. Hekayələr yerinə düşməli və onlar danışmaq xətrinə səsləndirilməməlidir. Yumor tortun üstündə şirə olmalıdır, tortun özü yox ... Heç vaxt üzrxahlıq etməyin, çünki bu, adətən, sizin dinləyicilərinizi təhqir edir və onları əsəbiləşdirir. Nəyi danışmaq istəyirsinizsə, məhz onu da danışın, bunu tez danışın və öz yerinizə əyləşin.

4. Natiq öz auditoriyasının diqqətini aşağıdakı üsullarla qazana bilər:

a) dinləyicilərin marağını oyatmaqla (Dikkensin "Yeni il mahnısı" kitabı ilə bağlı halda olduğu kimi);

b) maraqlı əhvalatı adam kimi danışmaqla (məsələn, "Akrlarla almaz" mühazirəsində olduğu kimi);

c) konkret illüstrasiyadan başlayaraq (bu kitabın altıncı fəslinin başlanğıcına bax);

d) hansısa bir əşyanı istifadə etməklə (məsələn, onu tapana torpaq sahəsi almaq hüququ verən dəmir pul kimi);

e) sual verməklə (məsələn: "Sizdən kim isə belə bir dəmir pulu səkidə tapıbmı?");

f) hansısa bir heyrətamiz sitatdan başlamaqla (məsələn, Elbert Habbardın öz çıxışında təşəbbüsün qiyməti barədə etdiyi kimi);

g) çıxışın mövzusunun dinləyicilərin həyati maraqları ilə bağlı olduğunu göstərməklə (məsələn, bildirərək ki, "...sizin ömrünüzün uzunluğu sizin indiki yaşınız və səksən yaş arasındakı vaxtın üçdə ikisi qədərdir. ...Siz öz ömrünüzü uzada bilərsiniz, əgər mütəmadi olaraq dəqiq tibbi müayinədən keçərsinizsə və s.);

h) sarsıdıcı faktlardan başlamaqla (məsələn, "amerikalılar sivil dünyada ən dəhşətli cinayətkarlardır" fikrini bildirməklə).

5. Öz çıxışınızı həddən artıq formal başlamayın. Üzə vurmayın ki, siz onu həddən artıq dəqiqliklə hazırlamısınız. Çıxış sərbəst, qərəzsiz, təbii görünməlidir. Buna indicə baş verən, yaxud indicə deyilən haqqında danışmaqla nail olmaq mümkündür (məsələn, "Dünən getdiyim qatar buradan elə də uzaq olmayan şəhərdən keçəndə mən bu şəhərdə bir neçə il əvvəl olan nikah barədə düşündüm...").

Doqquzuncu fəsil
Çıxışı necə yekunlaşdırmalı

Bilmək istəyirsinizmi ki, təcrübəli və ya təcrübəsiz olduğunuzu, məharətinizi, yaxud vərdişlərin olmamasını nitqinizin hansı yerlərində ən çox üzə vura bilərsiniz?

Başlanğıcda və sonluqda. Teatrda köhnə, əlbəttə, aktyorlara aid olan məsəl mövcuddur ki, o, təqribən belə səslənir: "Aktyorların məharətini onların səhnəyə necə çıxdıqları və oradan necə getdikləri ilə mühakimə etmək olar".

Başlanğıc və sonluq. Onlar, demək olar, istənilən fəaliyyət növündə ən çətinidir. Məgər ictimai fəaliyyət sahəsində də gözəl peyda olmaq və bundan az olmayan gözəlliklə arenadan getmək ən çətin iş deyilmi? İşgüzar söhbətdə ən çətin məsələ –başlanğıcda həmsöhbəti özünə yaxınlaşdırmaq və sonda uğura nail olmaqdır.

Çıxışın yekunu, həqiqətən də, özü ilə nitqin strateji cəhətdən ən mühüm hissəsini təcəssüm etdirir. Natiqin sonluqda dediyi, onun axırıncı sözləri natiq artıq çıxışını başa vurandan sonra da dinləyicilərin qulaqlarında səslənir və ən çox yadda qalan da məhz elə bunlardır. Lakin natiqliyə yenicə başlayanlar bu faydalı faktorun mühüm əhəmiyyətini nadir hallarda dərk edirlər. Çox vaxt istəyərdik ki, onların çıxışlarının finalı daha yaxşı olsun.

Onların ən tipik səhvləri hansılardır? Gəlin onlardan bəzilərini nəzərdən keçirək və onları düzəltməyin yollarını tapmağa çalışaq.

Birincisi, belə natiqlər var ki, onlar nitqlərini aşağıdakı kimi yekunlaşdırırlar: "Budur, bu da mənim bu məsələ ilə bağlı demək istədiyim təqribən hər şey.

Odur ki, bununla yekunlaşdırmağım yaxşı olardı".

Bu, sonluq deyil. Bu, səhvdir.

Dərhal görünür ki, natiq – diletantdır. Bu cür səhv, demək olar ki, bağışlanmazdır.

Əgər bu, sizin demək istədiyiniz hər şeydisə, niyə də elə bununla yekunlaşdırmaya və yekunlaşdırmağa hazırlaşdığınız barədə söhbətsiz-filansız yerinizə əyləşməyəsiniz. Əyləşin, bunun demək istədiyinizin hamısı olub-olmadığı barədə qənaətə gəlməyi isə sakitcə və ədəb-ərkanla dinləyicilərinizin öhdəsinə buraxın.

Belə natiqlər olur ki, onlar ürəklərində olanın hamısını deyirlər, lakin çıxışı necə yekunlaşdırmalı olduqlarını bilmirlər. Deyəsən, hələ Coş Billinqs öküzü buynuzundan yox, quyruğundan yapışmağı məsləhət görmüşdü, çünki bu halda onu buraxmaq daha asan olacaq. Öküzün buynuzundan yapışan natiq ondan çəkilmək istəyir, lakin o, nə qədər səy göstərsə də, arxasında gizlənmək üçün yararlı çəpər və ya ağac tapa bilmir. Buna görə də o, əvvəl-axır sehrli dairədə olduğu kimi vurnuxmağa başlayır, dediklərini təkrar etməyə məcbur olur və özü haqqında mənfi təəssüratlar qoyur...

Belə vəziyyətdə bəs nə kömək edə bilər? Hərdən çıxışın sonluğunu əvvəlcədən planlaşdırmaq lazımdır, doğru deyilmi? Artıq dinləyicilərin qarşısına çıxdığınız, əsəbi gərginlik vəziyyətində olduğunuz, sizin fikirlərinizin nə haqda danışdığınıza yönəlməli olduğu bir vaxtda öz nitqinizin sonluğunu düşünmək məgər ağıllı işdir? Sağlam təfəkkür məsləhət görür ki, çıxışınızın sonluğunun əvvəlcədən, sakit və tələsiklik olmayan şəraitdə hazırlanması arzuolunandır.

Hətta Vebster, Brayt, Qladston kimi ingilis dilini gözəl bilən görkəmli natiqlər də hesab edirdilər ki, öz çıxışlarının axırıncı sözlərini əvvəlcədən yazmaq və bunları əzbərdən öyrənmək onlar üçün zəruridir.

Natiqliyə yenicə başlayan əgər bu deyilənlərə riayət edərsə, onda o, buna nadir hallarda heyifsilənmiş olacaqdır. O, çıxışını məhz hansı sözlərlə tamamlamalı olduğunu çox dəqiq bilməlidir. O, çıxışın sonluğunu bir neçə dəfə məşq etməlidir, mütləq deyil ki, hər dəfə təkrar edəndə eyni sözlərdən istifadə etsin, lakin öz fikirlərini konkret cümlələrdə ifadə etməlidir.

Natiq improvizə edilmiş nitq söyləyəndə çıxışı bəzən əhəmiyyətli surətdə dəyişmək, ixtisar etmək lazım gəlir ki, nitq onun dinləyicilərinin reaksiyasına müvafiq gəlsin. Buna görə də sonluğun iki və ya üç variantının əvvəlcədən hazırlanması, həqiqətən də, ağıllı iş olardı. Əgər onlardan biri yaramayarsa, başqası uyğun gələ bilər.

Natiqlərin bəzisi öz çıxışlarının sonuna, ümumiyyətlə, gəlib çata bilmir. Haradasa ortalarda onlar sürətlə və rabitəsiz danışmağa və elə bil yanacağı, demək olar, qurtaran mühərrik kimi yanıb-sönməyə başlayırlar və bir necə naümid sıçrayışdan sonra tamamilə dayanırlar. Qəza. Belələrinə, əlbəttə, daha ciddi hazırlaşmaq lazımdır və daha çox təcrübə toplamaq zəruridir – ehtiyat benzin olmalıdır.

Natiqliyə yenicə başlayanların bir çoxu çıxışlarını həddən artıq kəskin qurur. Onlarda aramlı olmaq və öz nitqini yekunlaşdırmaq bacarığı çatışmır. Onlarda sonluq faktiki olaraq yoxdur; onlar, sadəcə olaraq, qəfildən danışmağı dayandırırlar. Bu, xoşagəlməz təəssürat doğurur və dinləyicilər görürlər ki, qarşılarına çıxan diletantdır.

Əgər sizin tanışınız söhbət əsnasında qəfildən öz nitqini kəssəydi və sizinlə nəzakətlə vidalaşmadan, qaçaraq otağı tərk etsəydi, siz nə düşünərdiniz?

Hətta Linkoln kimi natiq də prezident postuna keçdiyi vaxt etdiyi çıxışının ilkin variantında bu səhvə yol vermişdi.

Həmin nitq ağır dövrdə söylənilmişdi. Narazılığın və nifrətin qasırğa buludları artıq ətrafda topalaşmağa başlayırdı. Üstündən bir neçə həftə keçəndən sonra qan seli və dağıntılar fırtınası ölkənin üstünə gəldi. Cənubun sakinləri üçün nəzərdə tutulan yekun sözlərlə çıxış edərkən Linkoln öz çıxışını aşağıdakı kimi tamamlamaq niyyətində idi:

“Vətəndaş müharibəsi kimi çox vacib problemin həlli sizin əllərinizdədir, mənim narazı həmvətənlərim, mənim əlimdə deyil. Hökumət sizin üstünüzə hücum çəkməyəcəkdir. Əgər siz özünüz təcavüzkar olmasanız, bizim heç bir münaqişəmiz olmayacaqdır. Mən hökuməti qoruyub saxlayacağım və müdafiə edəcəyimlə bağlı ən təmtəraqlı and içdiyim halda, siz onu məhv edəcəyinizlə bağlı göylər qarşısında heç bir and içməmisiniz. Siz onun üstünə hücum çəkməkdən özünüzü saxlaya bilərsiniz. Mən isə onu müdafiə etməkdən yayına bilmərəm. Ən vacib sualın həlli məndən yox, məhz sizdən asılıdır: sülh olacaqdır, yoxsa qılınc!”

Linkoln bu nitqi öz naziri Syuarda göstərdi və o da tamamilə ədalətli olaraq bildirdi ki, yekun sözlər həddən artıq kəskin, birbaşa, təhrikedicidir. Syuard çıxışın sonluğunu özü dəyişməyə çalışdı; o faktiki olaraq iki variant yazdı. Linkoln onlardan biri ilə razılaşdı və xırda dəyişikliklərlə onu ilkin olaraq hazırladığı nitqin axırıncı üç cümləsinin yerinə istifadə etdi. Nəticədə onun prezident postuna keçərkən etdiyi birinci nitqi özünün təhrikedici kəskinliyini itirdi və dostcanlılığın, həqiqi gözəlliyin və poetik ibarəbazlığın zirvəsinə çatdı:

“Mən öz çıxışımı həvəssiz tamamlayıram. Biz düşmən deyilik, dostuq.

Biz düşmən olmamalıyıq. Hansısa ehtiraslar qızışa bilər, lakin bunlar bizim

dostluq bağlarımızı pozmamalıdır. Hər bir döyüş meydanından və hər bir

patriotun məzarından bizim ucsuz-bucaqsız torpağımızın hər yerində yaşayan

hər bir ürəyə və hər bir ocağa uzanan yaddaşın sirli simləri – əgər onlara bir

daha toxunularsa və bu, bizim təbiətimizin ilahi başlanğıcı sayəsində mütləq baş verəcəkdir – öz səsini İttifaqın xoruna qoşacaqdır".

Natiqliyə yenicə başlayan özündə çıxışının yekunlaşdırılmasının zəruriliyi ilə bağlı düzgün hissi necə formalaşdırmalıdır? Mexaniki qaydaların köməyi ilə?

Xeyr. İncəsənətlə bağlı olduğu kimi, bu da həddən artıq incə işdir. Bu, altıncı hissə çevrilməlidir, demək olar, intuisiya olmalıdır. Əgər natiq çıxışının harmonik olaraq və sənət baxımından yekunlaşdığını hiss etmirsə, onda o, buna nail ola biləcəyinə necə bel bağlayır?

Amma belə bir hissi özündə inkişaf etdirmək mümkündür və bunu görkəmli natiqlərin istifadə etdikləri metodları öyrənməklə etmək olar. Budur, məsələn, Uels şahzadəsinin Torontoda İmper klubunda çıxışının sonluğu:

"Qorxuram ki, cənablar, mən özümü saxlaya bilmədim və özüm haqqında həddən çox danışdım. Lakin mən Kanadada sizin qarşınızda çıxış etmək şərəfi göstərilən bu böyük auditoriyada özümün vəsiyyətim və bununla bağlı olan məsuliyyətlə əlaqədar düşündüklərimi sizinlə bölüşmək istəyirdim. Mən sizi yalnız bunda əmin edə bilərəm ki, bu böyük məsuliyyətə və sizin etibarınıza layiq olmağa həmişə can atacağam".

Bu çıxışı hətta kor adam da eşitmiş olsaydı, onun başa çatdığını hiss edərdi. O, ucu heç yerə bağlanmayan kəndir kimi havadan asılı qalmadı, çıxış yekunlaşdı və tamamlandı.

Məşhur Harri Emerson Fosdik Cenevrədə Müqəddəs Pyotr məbədində Millətlər Liqasının VI Assambleyası açılandan sonra çıxış edirdi. O, çıxışı üçün bu mövzunu seçmişdi: "Əlinə qılınc alan hər kəs həmin qılıncla da məhv olacaqdır". Onun öz moizəsini necə gözəl, təmtəraqla və qüvvə ilə yekunlaşdırdığına diqqət yetirin:

"Biz İsa Məsihi və müharibəni barışdıra bilmərik – məsələnin mahiyyəti bax bundadır. Xristianların vicdanını bu gün məhz bu problem narahat etməlidir.

Müharibə bəşəriyyətin yoluxduğu ən qorxunc və dağıdıcı ictimai günahdır; o, bütövlükdə və tamamilə qeyri-xristian mənşəlidir; öz metodlarında və nəticələrində o, Məsihin inkar etdiklərinin hamısını ehtiva edir və müharibə onun nəzərdə tutduğu demək ola bilməz. Müharibə Tanrı və insan haqqında istənilən xristian doktrinasının ən qəti, yer üzündəki ateist -nəzəriyyəçilərin hamısının nə vaxtsa düşünüb tapa biləcəkləri ən qəti inkarı deməkdir. Əgər xristian kilsəsi bizim zəmanəmizin bu ən böyük mənəvi probleminin həllini öz üzərinə götürmüş olsaydı, yaxşı olardı və yaxşı olardı ki, o, yenə də bizim əcdadlarımızın vaxtında olduğu kimi bu müasir dünyanın bütpərəstliyinə qarşı aydın üsul işləyib hazırlamış olaydı və döyüşən tərəfləri dəstəkləməkdən imtina edərək tanrı şahlığını millətçiliyin üstünə qoymuş və dünyanı sülhə çağırmış olaydı. Bu, patriotluğun inkarı yox, əksinə, onun apofeozu demək olardı.

Bu gün burada, bu hündür və qonaqpərvər tavanın altında mən, amerikalı, öz hökumətimin adından danışa bilmərəm. Lakin mən amerikalı və xristian olaraq milyonlarla öz həmvətənim adından deyirəm və sizin möhtəşəm, bizim inandığımız, adına dua etdiyimiz, iştirak etmədiyimizə görə dərindən məyus olduğumuz işinizdə sizə layiq olduğunuz uğurları diləyirəm. Biz elə həmin məqsədə – sülh üçün yaradılan dünyaya nail olmaq naminə çoxsaylı üsullarla mübarizə aparırıq. Hələ indiyə qədər uğrunda mübarizə aparmağına bu qədər

cəhd olmamışdı. Müharibə bəşəriyyətin nə vaxtsa qarşısında durduğu ən qorxunc bəladır. Mənəviyyat şahlığında tanrı qanunu, fizika şahlığındakı ümumdünya cəzbetmə qanunu kimi heç bir adam, heç bir xalq bunu istisna etmir: "qılıncdan yapışan hər kəs həmin qılıncla da məhv olacaqdır".

Lakin çıxış sonluqları ilə bağlı bu nümunələr Linkolnun prezidentlik postuna ikinci dəfə keçdiyi vaxt onun çıxışının sonluğunu xarakterizə edən, səs tonları və orqan sədalarına bənzəyən musiqisiz tamamlanmamış olardı. Oksford Universitetinin fəxri rektoru, mərhum qraf Kerzon Keddltonski bildirmişdi ki, Linkolnun çıxışı "bəşəriyyətin şöhrətini və sərvətini artırır... natiqlik sənətinin ən saf qızılıdır, bundan da çox, demək olar, İlahidən gələn gözəl nitqdir":

"Biz sevgi ilə ümid edir və qızğınlıqla göylər qarşısında dua edirik ki, bu dəhşətli müharibə bəlası bacardıqca tez qurtarsın. Lakin əgər Tanrı müharibənin iki yüz əlli illik məşəqqətli əmək sayəsində toplanan sərvətlərin hamısı məhv olana qədər və qamçı zərbəsindən çıxan hər bir damla qanın bahasının, hələ üç min il əvvəl deyildiyi kimi, qılıncla endirilən zərbədən çıxan qanla ödənəcəyi vaxta qədər davam etməsini buyurursa, biz ələlxüsus deməliyik ki, "Tanrının mühakiməsi düzgün və ədalətlidir".

Öz kinimizi heç kimə qarşı çevirmədən, hamıya tərəf şəfqət qəlbiylə üz tutaraq, haqlı işdə – Tanrı bizə özünün haqlı olduğunu görmək imkanı verəndə möhkəm olaraq gəlin bizim qarşımızda duran məsələni həll etməyə can ataq: ölkənin yaralarını sarıyaq, döyüşün məşəqqətlərini çəkənlərin və başını qoyanların, dul qadınların və yetim uşaqların qeydinə qalaq – hər şeyi edək ki, bizim aramızda olduğu kimi, bütün xalqların arasında da ədalətli və möhkəm sülhə nail olunmasına kömək etmiş olaq".

Siz indicə, mənim fikrimcə, fani varlığın dili ilə söylənmiş ən parlaq nitq sonluğunu oxudunuz...

Siz mənim qiymətimlə razısınızmı? Siz hansı nitqdə bundan çox humanistlik, bundan çox sevgi, bundan çox dərdəşəriklik tapa bilərdiniz?

"Gettisberq nitqi nəcib olsa da, – deyir Uilyam E.Barton yazdığı "Avraam Linkolnun həyatı" kitabında, – bu çıxışı daha yüksək nəciblik səviyyəsinə çatır...

Bu, Avraam Linkolnun ən görkəmli çıxışıdır və onun intellektual və ruhi qüvvəsinin çox yüksək səviyyədə olduğunu əks etdirir".

"O, müqəddəs poemaya bənzəyirdi, – yazırdı Karl Şults. – Amerikanın heç bir prezidenti Amerika xalqına heç vaxt bu cür sözlər deməyib. Amerikanın heç vaxt belə prezidenti olmayıb ki, o, ürəyinin dərinliklərində bu cür sözlər tapa bilmiş olsun".

Amma siz, çox güman, Vaşinqtonda prezident və ya Ottavada, yaxud Kanberrada baş nazir kimi ölməz nitqlər söyləməyə hazırlaşmırsınız. Sizin qarşınızda ictimai fəaliyyətlə məşğul olan bir qrup adamın qarşısında edəcəyiniz adi çıxışı necə yekunlaşdırmaq problemi duracaqdır. Bəs siz bunu necə edəcəksiniz? Gəlin bir az fikirləşək.

Gəlin bəzi faydalı təklifləri işləyib hazırlamağa çalışaq.

Öz çıxışınızın əsas müddəalarının xülasəsini verin

Hətta qısa üç və ya beş dəqiqəlik çıxışda belə natiq elə çox məsələyə toxuna

bilər ki, sonda dinləyicilər onun nitqinin əsas müddəalarını tam aydın təsəvvür edə

bilməyəcəklər. Amma bunu natiqlərin yalnız çox azı başa düşür. Onlar yanlış

olaraq zənn edirlər ki, əgər həmin məqamlar onların öz təsəvvürlərində tamamilə aydındırsa, onda bu məqamlar dinləyicilər üçün də eyni dərəcədə aydın olmalıdır.

Heç də belə deyil. Natiq öz ideyalarının üzərində müəyyən vaxt ərzində düşünüb, lakin onun dinləyiciləri üçün bunların hamısı yenidir; onlar dinləyicilərin üstünə qırma gülləsi kimi yağır. Bunlardan bəziləri onlara toxuna bilər, lakin əksəriyyəti yan keçir. Dinləyicilər Yaqo[49] kimi "çox şeyi xatırlaya, lakin heç nəyi dəqiq xatırlamaya" bilərlər.

Bir irlandiyalı siyasi xadim, deyirlər ki, çıxışlarla bağlı aşağıdakı məsləhəti vermişdi: "Əvvəl publikaya danışın ki, ona nə danışmaq istəyirsiniz; sonra danışmağa başlayın, ardınca isə ona artıq nə danışdığınızı danışın". Elə də pis fikir deyil. Həqiqətən də, çox vaxt məsləhət görürlər ki, "artıq danışdığınız barədə danışasınız".

Bunu, əlbəttə, qısaca, tez etmək lazımdır, yəni deyilənin yalnız icmalını və ya xülasəsini vermək lazımdır.

Baxın, buna yaxşı bir nümunə. Natiq Çikaqo dəmir yolları sistemində rəhbər işçilərdən biri idi:

"Qısa deyilərsə, cənablar, bu bloklaşdırıcı qurğunun istifadə olunması üzrə şəxsi təcrübəmiz, onun şərqdə, qərbdə və şimalda tətbiq olunma təcrübəsi, onun işinin əsasına qoyulan ağıllı prinsiplər, qəzaların qarşısının alınması sayəsində bir il ərzində qənaət olunan vəsaitlər – bütün bunlar mənə həmin qurğunun dərhal bizim cənub şöbəmizdə tətbiq edilməsini ən ciddi və qəti şəkildə məsləhət görməyə imkan verir".

Onun nə etdiyini siz sezə bildinizmi? Siz bunu onun nitqinin qalan hissəsinə hətta qulaq asmadan belə görə və hiss edə bilərsiniz. O, bir neçə cümlədə əlli beş söz istifadə etməklə öz nitqində işlətdiyi əsas müddəaların praktiki olaraq hamısını cəmləşdirdi.

Məgər sizə belə gəlmir ki, bu cür xülasə kömək edir? Əgər kömək etdiyini düşünürsünüzsə, onda bu metodla silahlanın.

Hərəkətə çağırış

İndicə sitat gətirilən sonluq hərəkətə çağırış edən çıxışın sonluğu üçün parlaq illüstrasiyadır. Natiq nəyin edilməsini istəyirdi: öz dəmir yolunun cənub şöbəsində bloklaşdırıcı qurğuların quraşdırılmasını. O, öz çağırışını qənaət olunacaq vəsaitlərlə, həmçinin də bunun qəzaların qarşısını alacağı faktı ilə əsaslandırdı. Natiq hərəkət tələb edirdi və o, bunu da aldı. Bu, təlim xarakterli çıxış deyildi. Bu, müəyyən dəmiryol kompaniyasının direktorlar şurasında səslənmişdi və bloklaşdırıcı qurğunun quraşdırılmasını, yəni nəyə çağırış edilirdisə, onu təmin etdi.

Qısa səmimi kompliment

"Qüdrətli Pensilvaniya ştatı yeni zamanın gəlişini sürətləndirmək uğrunda

hərəkata başçılıq etməlidir. Bu, dəmirin və poladın qüdrətli istehsalçısı olan

ştat, ərazisində dünyanın ən iri dəmir yolu kompaniyasının olduğu və bizim

kənd təsərrüfatı ştatlarımız arasında üçüncü yerdə dayanan ştat – bizim

kommersiyamızın əsasını təşkil edir.

Bu ştatın qarşısında hələ heç vaxt belə möhtəşəm perspektivlər açılmamışdı, onun rəhbəredici rolu yerinə yetirməsi üçün imkan hələ heç vaxt belə parlaq olmamışdı".

Çarlz Şvab Nyu-Yorkda "Pensilvaniya" cəmiyyətində öz çıxışını bu sözlərlə bitirmişdi. Onun dinləyiciləri özlərini məmnun, xoşbəxt, nikbin əhvali-ruhiyyədə hiss edirdilər. Bu, çıxışa yekun vurmağın müsbət qiymətə layiq olan üsuludur, lakin effektli olmaq üçün o, səmimi olmalıdır. Heç bir kobud riyakarlıq, heç bir ekstravaqantlıq olmamalıdır. Bu cür sonluq, əgər onda səmimilik yoxdursa, saxta təsir bağışlayacaqdır, son dərəcə saxta. Adamlar onu qəlp pul kimi qəbul etmək istəməyəcəklər.

Yumoristik sonluq

Corc Kouenn deyirdi: "Siz dinləyicilərinizlə vidalaşanda onları gülən vəziyyətdə qoyub gedin". Əgər sizdə bunu etmək üçün qabiliyyət, eləcə də zəruri olan material varsa, bu çox yaxşıdır. Bəs bunu necə etmək olar? Hamlet dediyi kimi, sual bax bundadır. Hər bir adam öz yolu ilə getməlidir.

Təsəvvür etmək çətindir ki, Con Ueslinin sərdabası ilə bağlı təmtəraqlı tədbirdə metodik kilsəsinin toplantısının iştirakçılarına nitqlə müraciət edən Lloyd Corc onları gülə-gülə qoyub gedəydi.

Lakin onun bunu necə ağıllı etdiyinə, öz çıxışını necə hamar və gözəl bitirdiyinə diqqət yetirin:

"Mən şadam ki, siz onun sərdabasının təmiri işini öz əlinizə götürmüsünüz. Bunu alqışlamaq lazımdır. O, elə bir insan idi ki, səliqəsizliyə və təmizliyin olmamasına xüsusilə nifrət bəsləyirdi. Mənə belə gəlir ki, bunu məhz o deyib:

"Qoy heç kim heç vaxt cır-cındır içində olan metodist görməsin". Beləsini siz məhz onun sayəsində heç vaxt görməmisiniz (gülüş). Onun məzarını səliqəsiz vəziyyətdə qoymaq ikiqat qədirbilməzlik olardı. O, kilsədən çıxanda və Derbşirdən olan bir qız qaçaraq qapıya yaxınlaşıb "Qoy Tanrı sizə yar olsun, cənab Uesli!" – deyə qışqıranda onun qıza nə dediyi yəqin xatirinizdədir. O cavab vermişdi: "Qadın, xeyir-duanın qiyməti daha artıq olardı, əgər sənin sifətin və önlüyün daha təmiz olsaydı" (gülüş). Səliqəsizliyə onun münasibəti bax bu cür idi. Onun məzarını səliqəsiz vəziyyətdə qoymayın.

Əgər o, bunu elə vəziyyətdə görsəydi, bu, onu daha çox kədərləndirərdi. Onun qeydinə qalın. Bu, əlamətdar və müqəddəs sərdabadır. Bu məsuliyyət – sizin üzərinizdədir" (alqışlar).

Poetik sətirli sonluq

Çıxışı yekunlaşdırmağın heç bir üsulu yumor, yaxud poeziya kimi yararlı deyil, əgər onlar yerinə düşürsə. Həqiqətən də, əgər sizə çıxışınızın sonluğu üçün yerinə düşən şeir tapmaq müyəssər olursa, bu, demək olar ki, idealdır. Bu, çıxışınıza arzuolunan ətir, nəciblik, fərdilik, gözəllik vermiş olardı.

Harri Loder "Rotari" klubunun amerikalı deleqatlarının Edenburq qurultayında çıxışını aşağıdakı şəkildə tamamladı:

"Siz evə qayıdanda isə sizlərdən bəziləriniz qoy mənə poçt açıqcası göndərsin. Əgər bunu siz etməsəniz, mən sizə açıqca göndərəcəyəm. Bu açıqcanın mənim tərəfimdən göndərildiyini siz asanlıqla başa düşəcəksiniz; çünki onun üstündə marka olmayacaqdır (gülüş). Amma mən onun üstündə nə isə yazacağam və təxminən orada bax bu olacaqdır:

İlin fəsilləri gələcək və gedəcək,
Hər şey solur, bildiyiniz kimi, vaxtı gələndə.
Bir şey var, amma daim şeh təki çiçəklənir və təravətlidir –
Bu, mənim sizə sevgim və bağlılığımdır".

Bu kiçik şeir Harri Loderin şəxsiyyətinə tam uyğundur və şübhəsiz ki, onun bütün çıxışı ilə həmahəng səslənir. Buna görə də konkret halda o, gözəl idi. Əgər "Rotari" klubunun hansısa bir başqa üzvü həmin şeiri özünün təmtəraqlı nitqinin sonunda istifadə etmiş olsaydı, onda bu, o qədər qeyri-təbii görünərdi ki, demək olar, gülünc olardı. İctimaiyyət qarşısında çıxış etmək sənətini mən nə qədər çox tədris edirəmsə, həyatın bütün halları üçün düzgün olacaq ümumi qaydaları verməyin qeyri-mümkün olduğunu bir o qədər aydın başa düşür və daha canlı dərk edirəm. Axı müzakirə predmetindən, vaxtdan və hadisənin baş verdiyi yerdən, elə insanın özündən də çox şey asılıdır.

Hər bir kəs, müqəddəs Pavel dediyi kimi, öz xilasını həyata keçirməlidir. Azad peşə sahibi olan bir nəfərin Nyu-Yorkdan getməsiylə bağlı verilən vida naharında qonaq qismində iştirak etmişdim. Natiqlər bir-birinin ardınca ayağa qalxır, şəhərdən gedən dostlarını vəsf edir və fəaliyyətinin yeni sahəsində ona uğurlar diləyirdilər. Bir düjünə yaxın çıxış edilmişdi, lakin onlardan yalnız biri yaddaqalan şəkildə tamamlandı. Bu məhz elə şeirlə tamamlanan çıxış idi. Çıxış edən şəhərdən gedənə tərəf döndü və hisslə dolu səslə dedi: "Hə, indi isə görüşənədək, mən sənə özümə arzulaya biləcəyim bütün hər şeyi diləyirəm!

Mən əlimi Şərq əhli sayaq ürəyim üstə
qoyuram: Qoy Allah sənə yar olsun.
Sən harada olsan, hara gedib çıxsan da, Qoy
orada Allahın gözəl palmaları yetişsin,
Zəhmətli gündüzlər və dincəldiyin gecələr
sənə Qoy Allahın xeyir-duasını gətirsin.
Mən əlimi Şərq əhli sayaq ürəyim üstə
qoyuram: Qoy Allah sənə yar olsun.

Bruklindəki L.A.D. Motors korporasiyasının vitse-prezidenti C.A.Ebbot öz təşkilatının qulluqçuları qarşısında sadiqlik və əməkdaşlıqla bağlı çıxış edirdi. O, öz çıxışını Kiplinqin "Cəngəlliklərin ikinci kitabı" əsərindən cingiltili sətirlərlə bitirdi:

Bu da sizin üçün Cəngəlliklər Qanunu –
Və o, göy qübbəsi tək dəyişməzdir.
Canavar onu sayanadək sağdır;
Qanunu pozan Canavar öləcəkdir.
Lianatək, sarmaşıqtək hər iki tərəfə sarılır Qanun:
Canavar kimi yaşamaqdadır Dəstənin gücü,
Canavarın gücü – doğma Dəstədir".

Əgər siz şəhərinizdəki kitabxanaya gedərsinizsə və kitabxanaçıya deyərsinizsə ki, filan-filan mövzu ilə bağlı çıxış hazırlayırsınız və bu, yaxud başqa bir ideyanı ifadə etmək üçün poetik sitat axtarırsınız, onda Bartlettin "Tanış sitat" tipli hansısa bir məlumat kitabından sizin üçün, ola bilsin ki, oxşar nəsə tapmış olarlar.

İncildən gətirilən sitatın qüvvəsi

Əgər siz öz çıxışınızda Müqəddəs Kitabdan sitat gətirə bilərsinizsə, onda sizin bəxtiniz gətirəcək. Yerinə düşən halda İncildən gətirilən sitat çox vaxt dərin təsir göstərir. Məşhur maliyyəçi Frenk Vanderlip bu metodu müttəfiqlərin Birləşmiş Ştatlara ödəməli olduqları borca həsr olunmuş çıxışının sonluğunda istifadə etmişdi:

"Əgər biz öz tələbimizin, hərfi mənada, yerinə yetirilməsini təkid etmiş olsaq, onda o, dəqiq ki, yerinə yetirilməmiş olacaqdır. Əgər biz eqoistik mülahizələrdən çıxış edərək təkid etsək, onda biz pul yox, nifrət alarıq. Əgər biz genişürəkli olsaq – müdrikcəsinə genişürəkli – onda borclar bizə qaytarıla bilər və bununla edəcəyimiz xeyirxahlıq bizim üçün maddi cəhətdən, bizim itirə biləcəyimiz başqa nə iləsə müqayisədə daha böyük demək olacaqdır.

"Zira öz həyatını xilas etmək istəyən onu itirəcək, lakin öz həyatını mənə və Müqəddəs Kitaba görə itirən onu xilas edəcəkdir".

Kulminasiya

Kulminasiya özü ilə çıxışın başa çatdırılmasının populyar üsulunu təcəssüm etdirir. Onu həyata keçirmək çox vaxt çətin olur və o, bütün natiqlər və bütün mövzular üçün heç də həmişə yerinə düşən sonluq olmur. Lakin o, yaxşı yerinə yetirilibsə, parlaq təəssürat qoyur. O, hər cümlə ilə daha da güclənərək zirvəyə çatır. Kulminasiya üçün yaxşı nümunə kimi mükafatla təltif olunan və üçüncü fəsildə göstərilən Filadelfiya haqqında çıxışın sonluğunu göstərmək olar.

Linkoln kulminasiyanı Niaqara şəlaləsi haqqında mühazirələr üçün öz qeydlərini hazırlayarkən istifadə etmişdi. Diqqət yetirin ki, hər növbəti müqayisə əvvəlkindən daha güclüdür və o, Niaqaranın yaşını Kolumbun, Məsihin, Moiseyin (Musa peyğəmbər), Adəmin (Adəm peyğəmbər) və b. dövrü ilə müqayisə etməklə kulminasiya effektinə necə nail olur:

"Bu, yaddaşda sonsuz keçmişi oyadır. Kolumb ilk dəfə bizim kontinenti axtaranda, Məsih xaçın üstündə əzab çəkəndə, Moisey İsraili Qırmızı dənizdən keçirəndə, bundan da çox, hətta Adəm ilk dəfə Tanrının əli ilə yaradılmış olanda – o vaxt indi olduğu kimi burada Niaqara şəlaləsi nərildəyirdi. Nəsli kəsilmiş, sümükləri Amerikanın təpələrini dolduran tarixəqədərki nəhənglərin gözləri Niaqaraya biz ona indi baxdığımız kimi baxırdı. İnsanların birinci qəbiləsinin müasiri və ilk insandan yaşlı olan Niaqara bu gün on min il əvvəl olduğu kimi güclü və təravətlidir. Nəsli çoxdan kəsilən, nə vaxtsa mövcud olduqlarını yalnız çox iri sümük qalıqları təsdiq edən mamontlar və mastodontlar da bütün bu uzun dövr ərzində bircə saniyə belə dayanmayan və axını heç vaxt qurumayan, heç vaxt donmayan, heç vaxt dincəlməyən Niaqaraya baxıblar".

Tussen-Luvertyure haqqında çıxışında Uendell Fillips eynilə belə bir fənddən istifadə etmişdi. Onun çıxışının sonluğu aşağıda verilir. Bu hissə ictimaiyyət qarşısında edilən çıxışlara həsr olunmuş kitablarda tez-tez iqtibas gətirilir.

Onda enerji və həyat qüvvəsi hiss olunur. O, bizim praktiki əsrimiz üçün həddən artıq bərbəzəkli olmasına baxmayaraq, maraqlı təsir bağışlayır. Bu çıxış əlli il bundan əvvəl yazılmışdı. Con Braun və Tussen -Luvertyura ilə bağlı – "əlli il sonra, həqiqət öz sözünü alanda" deməklə – verdiyi proqnozunda Uendell Fillipsin nə qədər haqlı olmadığını qeyd etmək maraqlıdır. Görünür, tarixin gərdişini öncədən görmək gələn il birjada qiymətlərin və ya donuz salasının neçəyə olacağını əvvəlcədən deməkdən asan deyilmiş.

“Mən onu Napoleon adlandırardım, lakin Napoleon içdiyi andları pozaraq və dənizdə qan tökərək öz imperiyasını yaratdı. Bu adam öz sözünü heç vaxt pozmayıb. “Heç bir qisas” – budur onun möhtəşəm devizi və həyat prinsipi. Budur, onun Fransada öz oğluna dediyi sonuncu sözlər:

“Mənim oğlum, sən nə vaxtsa Santo-Dominqoya qayıdacaqsan. Yadından çıxart ki, Fransa sənin atanı öldürdü”.

Mən onu Kromvel adlandırardım, lakin Kromvel yalnız əsgər olub və onun əsasını qoyduğu dövlət onunla birlikdə məzara gedib. Mən onu Vaşinqton adlandırardım, lakin qüdrətli virginiyalı qulların sahibi idi.

Bu adam öz imperiyası ilə risk edirdi, lakin öz torpaqlarının ən uzaq kəndində belə qullarla ticarətə icazə vermirdi.

Siz bu gün məni fanatik hesab edə bilərsiniz, zira siz tarixi gözlərinizlə deyil, fikir qəliblərinizlə oxumusunuz. Lakin üstündən əlli il keçəndən sonra, həqiqət öz sözünü alanda, tarixin muzası[50] Yunanıstan üçün Fokionun, Roma üçün Brutun, İngiltərə üçün Hempdenin[51] , Fransa üçün Lafayetin adını yazanda, bizim daha erkən sivilizasiyamızın parlaq və kamil çiçəyi kimi Vaşinqtonu, həmçinin də bizim günortamızın yetişmiş barı kimi Con Braunu seçəndə, ardınca isə o, öz qələmini günəşin işığına batıraraq onların hamısının adlarının üstündə parlaq göy hərflərlə əsgərin, dövlət xadimi və əzabkeşin – Tussen-Luvertryuanın adını yazanda həqiqət öz sözünü alacaqdır”.

Vaxt başa çatmaq üzrə olanda

O vaxta qədər axtarın, tədqiq edin, eksperimentləşdirin ki, yaxşı sonluq və yaxşı giriş tapmış olasınız. Ardınca onları birləşdirin.

O natiq ki öz nitqini bizim tələskən və sürətli əsrimizin əhvali-ruhiyyəsinə müvafiq olması üçün ixtisar etmir, o, dinləyicilər tərəfindən sevincsiz, bəzi hallarda isə, sadəcə olaraq, mənfi qəbul olunacaqdır.

Başqa bir kimsə yox, Tarsdan olan müqəddəs Savl[52] aşağıda göstərilən günahı etmişdi: o, moizə deyən vaxt dinləyicilərindən biri, “Yevtix adlı bir gənci” yuxu aparır, o, pəncərədən yıxılır və az qalır boynu sınsın. Lakin Savl heç bundan sonra da öz nitqini dayandırmadı. Hər şey ola bilər. Mənim yadımdadır ki, bir natiq, həkim Bruklində universitet klubunda çıxış edirdi.

Uzun banket qurulmuşdu. Artıq xeyli natiq çıxış etmişdi. Onun növbəsi çatanda artıq gecə saat iki idi. Əgər onda ədəb -ərkan, nəzakət və məsuliyyət hissi olsaydı, o, yarım düjün cümlə deyər və bizə evimizə dağılışmağa imkan verərdi. O, bunu etdimi? Yox, bircə o, bunu etməzdi. O, viviseksiya[53] əleyhinə qırx beş dəqiqəlik tiradaya başladı. O, nitqinin heç yarısını deməyə macal tapmamış dinləyiciləri artıq bu arzudaydılar ki, o, Yevtix kimi pəncərədən yıxılsın və nəyinisə sındırsın, təki sussun.

Mister Lorimer “Saterdey İvninq Post” jurnalının redaktoru olanda mənə danışmışdı ki, məqalələr populyarlığın zirvəsində olanda və oxucular davamını tələb edəndə onu dayandırır. Bəs onda dayandırmaq nə üçün? Bunu etmək nə üçün?

“Ona görə ki, – deyir Lorimer, – populyarlıq pikinin ardınca tezliklə doymaq həddi gəlib çatır”.

Bu müdrik qeyd ictimaiyyət qarşısında çıxışlara da aiddir.

Danışmağı o vaxt dayandırın ki, çıxışınızı davam etdirməyi dinləyicilər hələ də bərk istəyirlər.

Məsihin nə vaxtsa söylədiyi ən möhtəşəm moizəni, dağüstü moizəsini beş dəqiqə ərzində təkrar etmək olar. Linkolnun Gettisberqdə çıxışı cəmi on cümlədən ibarət idi. Dünyanın yaradılmasının bütün tarixini həyat kitabında qətl haqqında səhər qəzetində hekayəni oxumaq üçün tələb olunandan da az vaxt ərzində oxumaq olar... Qısa olun! Qısa olun!

Nyasanın arxiyepiskopu doktor Conson Afrikanın ibtidai xalqları haqqında kitab yazıb. O, qırx beş il ərzində onların arasında yaşayıb və onları müşahidə edib. O yazır ki, əgər natiq kəndin qvanqvana adlandırılan toplantısında həddən artıq uzun danışırsa, dinləyicilər onu "imetoşa!" qışqırtıları ilə susmağa məcbur edirlər ki, bu, "kifayətdir!" deməkdir. Danışırlar ki, bir qəbilənin sakinləri natiqə o bir ayağı üstə dayana biləcəyi vaxt qədər danışmağa icazə verirlər. Qaldırılmış ayağın baş barmağı torpağa dəyəndə natiq çıxışını başa çatdırmalıdır.

Adi auditoriyanın dinləyiciləri daha nəzakətli və daha təmkinli ola bilsələr də, uzun-uzadı nitqləri eyni dərəcədə sevmirlər.

Odur ki, onların taleyini yadda saxlayın, hərçənd bilirəm ki, siz bunu unudacaqsınız.

Və necə çıxış etmək lazım olduğunu onlardan öyrənin.

Xülasə

1. Nitqin sonluğu, həqiqətən də, onun strateji cəhətdən ən vacib hissəsidir. Sonda deyilən dinləyicilərin yadında, çox güman, daha uzun müddət qalacaq.

2. Çıxışınızı bu sözlərlə yekunlaşdırmayın: "Mənim bu məsələ ilə bağlı demək istədiklərim təqribən bu qədər. Odur ki, yaxşı olar, bununla yekunlaşdırım". Çıxışınızı qurtarın, amma deməyin ki, mən çıxışımı qurtarıram.

3. Çıxışınızın sonluğunu çox dəqiq hazırlayın – necə ki, bunu Vebster, Brayt və Qladston edirdilər. Onu məşq edin. Çıxışınızı necə yekunlaşdırmağa hazırlaşdığınızı, demək olar, sözbəsöz bilin. Çıxışınızı aramla yekunlaşdırın. Onu tamamlanmamış və diş-diş qənbər daşı halında dağınıq saxlamayın.

4. Sonluğun yeddi variantı budur:

a) xülasəni vermək, yenə təkrar etmək və çıxışınızda toxunduğunuz əsas müddəaları qısa şəkildə söyləmək;

b) hərəkətə çağırış;

c) dinləyicilərə yerinə düşən kompliment etmək;

d) gülüş doğurmaq;

e) yerinə düşən poetik sətirləri iqtibas

gətirmək; f) İncildən sitat istifadə etmək;

g) kulminasiya yaratmaq.

5. Çıxışın yaxşı başlanğıcını və yaxşı sonluğunu hazırlayın və belə edin ki, onlar bir-biriylə əlaqələndirilmiş olsun. Çıxışınızı həmişə o vaxt dayandırın ki, dinləyicilər bunu istəməsinlər. Yadda saxlayın:

"Populyarlığın pikindən sonra tezliklə doymaq həddi

yetişir". Onuncu fəsil

Çıxışınızın mahiyyətinin aydınlığına necə nail olmaq olar

Birinci Dünya müharibəsi dövründə bir tanınmış ingilis yepiskopu Kemp-

Aptonda savadsız əsgərlərin qarşısında çıxış etdi. Onları səngərə göndərməli

idilər, lakin döyüşməyə nə üçün göndərildikləri barədə təsəvvürə onlardan çox azı malik idi. Mən bu haqda bilirəm, çünki onlardan soruşmuşam. Bununla belə, Lordlar Palatasının üzvü olan yepiskop həmin adamların beyninə "beynəlmiləl dostluq" və "Serbiyanın günəş altında yerə haqqı olduğunu" yeridirdi.

Bəli də. Onların yarısı Serbiyanın nə olduğunu bilmirdi: bu, şəhərdir, yoxsa xəstəliyin adı. Onun nitqinin yekunlarına gəlincə isə, o, eyni müvəffəqiyyətlə nebulyar kosmoqonik nəzəriyyə54 ilə bağlı da bəlağətli mədhiyyə söyləyə bilərdi. Bununla belə, əsgərlərdən biri də zalı tərk etmədi: revolverlə silahlanmış hərbi polislər onun nitqi ərzində hər qapıda dayanmışdı və heç kimi bayıra buraxmırdılar.

Mən həmin yepiskopun qabiliyyətlərini kiçiltməyə hazırlaşmıram. İstisna deyil ki, o, savadlı adamların qarşısında çıxış edəndə yaxşı natiq olduğu bəlli olardı. Lakin bu əsgərlərlə o, uğursuzluğa düçar oldu, özü də tam uğursuzluğa: o, öz dinləyicilərini tanımırdı və birmənalı ki, nə çıxışının dəqiq məqsədini bilir, nə də onu necə çatdırmağı.

Çıxışın məqsədi deyəndə biz nəyi nəzərdə tuturuq? Bax bunu: hər bir çıxışın qarşısında natiqin bunu dərk edib-etməməsindən asılı olmayaraq, dörd əsas məqsəddən biri durur. Bu, nə məqsədlərdir belə?

1. Hansısa bir məsələni izah etmək.
2. Təəssürat yaratmaq və inandırmaq.
3. Hərəkətə nail olmaq.
4. Əyləndirmək.

İzin verin bu müddəanı bir neçə nümunə ilə aydınlaşdırım.

Mexanika ilə az və ya çox dərəcədə maraqlanan Linkoln vaxtilə təyinatı gəmiləri dənizdəki dayaz qumsallıqdan çıxarmaq olan qurğu ixtira etmiş və onu patentləşdirmişdi. O, öz vəkil kontorunun yaxınlığındakı mexaniki emalatxanada işləyir, bu qurğunun modelinin hazırlanması ilə məşğul olurdu. Bu qurğu son nəticədə yaramasa da, Linkoln onun imkanları ilə bağlı entuziazmla dolu idi. Dostları modelə baxmaq üçün onun kontoruna gələndə Linkoln qurğunun iş prinsipini izah etmək üçün vaxta heyifsilənmirdi. Bu izahların əsas məqsədi aydınlıq gətirməkdən ibarət idi.

Linkoln Gettisburqda ölməz nitqini söyləyəndə, prezident postuna keçərkən etdiyi birinci və ikinci nitqində, Henri Kley vəfat edərkən onun haqqında nitq söyləyəndə – bütün bu hallarda Linkolnun əsas məqsədi təəssürat yaratmaq, inandırmaq idi. İnandırmaq üçün o, əlbəttə, aydın danışmalı idi, lakin bu hallarda onun əsas qayğısı aydınlıq gətirmək deyildi.

Andlılar məhkəməsi qarşısında çıxış edəndə o, özünə lazım olan qərarın çıxarılmasına nail olmağa çalışırdı. Öz siyasi nitqlərində o, seçicilərin səsini almağa can atırdı. Bu hallarda onun məqsədi hərəkət idi.

Linkoln prezident seçilməzdən iki il əvvəl ixtiralarla bağlı mühazirə hazırladı və bu mühazirələrin məqsədi dinləyiciləri əyləndirmək idi. Hər halda, onun qarşısında məhz belə bir məqsəd dayanmalı idi. Lakin o, burada böyük uğura açıq-aşkar nail olmayıb. Populyar lektor qismində karyerası ona faktiki olaraq ciddi məyusluq gətirdi. Bir şəhərdə onun mühazirəsinə heç gələn də olmadı.

Lakin o, başqa, haqqında artıq danışdığım çıxışlarında uğur, hətta böyük

uğur qazandı. Niyə? Ona görə ki bu hallarda o, öz məqsədini başa düşürdü və ona

necə çatacağını bilirdi. O, hara getmək istədiyini və ora necə çatmaq lazım olduğunu bilirdi. Bir çox natiq məhz bunu bilmədiyindən çox vaxt sözlərdə dolaşır və çətin vəziyyətə düşür.

Məsələn, mən bir dəfə Nyu- Yorkun köhnə ippodromunda bir amerikalı konqresmenin necə fitə basıldığını və onun tribunanı tərk etməyə məcbur edildiyini görmüşəm. O, şübhəsiz ki, qeyri -şüuri, ağılsız seçim etmişdi. Bu, müharibə vaxtında baş vermişdi və o, dinləyicilərinə Birləşmiş Ştatların müharibəyə necə hazırlaşdığını danışırdı. Kütlə istəmirdi ki, ona nəyisə anlatsınlar, kütlə istəyirdi ki, onu əyləndirsinlər. O, rabitəsiz şəkildə danışmaqda davam edir, bir fikirdən başqasına atılıb keçirdi, dinləyicilərin səbri tükəndi və onlar buna artıq dözə bilmirdilər. Kimsə istehza ilə alqışlamağa başladı. Başqaları bu alqışları dəstəklədi. Bir dəqiqədən sonra isə minlərlə dinləyici fit çalır və qışqırırdı.

Öz auditoriyasının əhvali-ruhiyyəsini başa düşməyi bacarmayan fərsiz natiq çıxışını davam etdirməyi qərara aldı. Bu isə onları özündən çıxartdı. Döyüş başlandı. Onların dözümsüzlüyü hiddətə keçdi. Dinləyicilər natiqi susmağa məcbur etməyi qət elədilər. Narazılıq gurultusu getdikcə daha bərkiyir və güclənirdi. Nəhayət, qəzəblənmiş kütlənin səs-küyü onun sözlərini batırdı və hətta iyirmi fut məsafədə belə onu eşitmək artıq mümkün olmurdu. Onda o, geri çəkilməyi, məğlubiyyətini etiraf etməyi və alçaldılmış surətdə müəxxəs olmağı qərara aldı.

Bu nümunəni yadda saxlayın. Çıxışınıza hazırlaşmağa başlamazdan əvvəl öz məqsədinizi bilin, onu ciddi dəqiqliklə müəyyən edin. Siz həmin məqsədə necə çatmalı olduğunuzu bilməlisiniz. Bundan sonra ona çatmaq üçün hərəkətə keçin, incə və işi bilən adam tək işləyin.

Daha çox aydınlıq gətirmək üçün
müqayisələrdən istifadə edin

Aydınlığa gəlincə isə, onun nə qədər vacib olduğunu düşünərək ona çatmağın çətinliyini olduğundan az qiymətləndirmək lazım deyil. Bir dəfə mən irlandiyalı hansısa şairin tədbirdə öz əsərlərini oxuduğunu eşitmişdim. Onun nə haqda danışdığını dinləyicilərin heç on faizi də müəyyənləşdirə bilmirdi. İctimaiyyət qarşısında və ya intim şəraitdə çıxış edən natiqlərin bir çoxu həmin adamı xatırladır.

Mən ictimaiyyət qarşısında çıxışların əsas prinsiplərini cənab Oliver Lodcla, qırx il universitetlərdə və publika qarşısında mühazirələr oxuyan adamla müzakirə edəndə o, birincisi, bilik və hazırlığın, ikincisi isə "asan başa düşülməyə yönəlmiş səylərin" əhəmiyyətini qeyd etdi.

Fransa-Prussiya müharibəsinin əvvəlində general fon Moltke öz zabitlərinə demişdi: "Cənablar, yadda saxlayın ki, düzgün başa düşülməyən istənilən əmr elə düzgün də yerinə yetirilməyəcəkdir".

Napoleon bu təhlükənin varlığını etiraf edirdi. Onun öz katiblərinə ən təkidli surətdə və daha tez-tez təkrar etdiyi göstəriş bu idi:

"Bacardıqca aydın ifadə edin! Bacardıqca aydın ifadə edin!"

Şagirdləri Məsihdən onun adamları nə üçün hədislərlə öyrətdiyini soruşanda

o cavab vermişdi: "Onlar görə-görə görmürlər və eşidə-eşidə eşitmir və dərk

etmirlər".

Dinləyicilərіniz və ya dinləyiciniz üçün yad olan predmet haqqında danışanda məgər əminsiniz ki, xalq müəllimi başa düşdüyündən daha yaxşı başa düşüləcəksiniz?

Çətin ki. Bəs nə etmək olar? O, eynilə bu cür vəziyyətlə üzləşəndə nə etmişdi? O, bunu mümkün olanlardan ən sadə və təbii üsulla etdi: o, adamların bilmədiyini onların bildikləriylə müqayisə etməklə izah etdi. Tanrı dərgahı... Bu, nəyə oxşayır? Fələstinin savadsız kəndliləri bunu necə başa düşə bilərdilər? Buna görə də Məsih onu kəndlilərə artıq bəlli olan əşyalar və təzahürlərin köməyi ilə təsvir edirdi:

"Tanrı dərgahı acıtma kimidir ki, qadın onu üç ölçü una qatsa da, indiyədək hamısı qıcqırmayıb...

Və Tanrı dərgahı yaxşı mirvariləri axtaran tacir kimidir ... Bir də Tanrı dərgahı dənizə atılan tor kimidir..."

Bu, aydın idi və bunu onlar dərk edə bilərdilər. Dinləyicilərin arasında evdar qadınlar var idi ki, onlar acıtmanı hər həftə istifadə edirdilər; balıqçılar var idi ki, toru dənizə hər gün atırdılar; tacirlər mirvari ilə iş görürdülər.

Bəs David (Daud peyğəmbər) İeqovanın hamiliyini və sevgi mərhəmətini necə izah etmişdi?

"Tanrı – mənim rahibimdir! Mən heç nəyə möhtac olmayacağam: o, məni paxlalı bitkilərlə saxlayır və məni sakit suların yanına aparır".

Bu, demək olar, barsız ölkədə paxlalı bitkilər... davarın içə bildiyi su – çobançılıq edən xalqlar belə sözləri başa düşə bilərdi.

Budur, həmin prinsipin tətbiq olunması ilə bağlı kifayət qədər əyani və müəyyən mənada məzəli nümunə. Bir neçə missioner İncili Ekvatorial Afrikanın yaxınlığında yaşayan bir qəbilənin dialektinə tərcümə edirdi.

Onlar belə bir cümlə ilə rastlaşdılar: "Sənin günahların al-qırmızı olsa da, onlar qar kimi ağ olacaqlar". Onlar bu cümləni necə tərcümə etməli idilər? Hərfi mənada? Bu, mənasız və absurd olardı. "Bu yerlilərə" fevral ayının sübh vaxtında səkiləri heç vaxt qardan təmizləmək lazım gəlməmişdi. Onların dillərində heç mənası qar demək olan söz də yox idi. Onlar qarla qatran arasındakı fərqi də anlaya bilməzdilər; lakin əvəzində onlar kokos palmasına dəfələrlə dırmaşmışdılar və nahar üçün ağacdan yerə kokos qozaları vurub salırdılar. Buna görə də missionerlər tanınmayanı tanış olanla müqayisə etdilər və həmin cümləni bu cür tərcümə elədilər: "Sənin günahların al-qırmızı olsa da, onlar kokos qozasının içi kimi ağ olacaqlar".

Bu şəraitdə həmin işi bundan yaxşı etmək, çətin ki, mümkün olaydı, doğru deyilmi?

Missuri ştatının Uorrensburqdakı müəllim kollecində mən Alyaska haqqında danışan bir lektoru dinləmişdim. Çıxışının bir çox yeri dinləyicilər üçün aydın və maraqlı olmamışdı, çünki o, həmin afrikalı missionerlərdən fərqli olaraq, nəzərə almamışdı ki, dinləyicilərin anlaya biləcəkləri sözlərlə danışmaq lazımdır. Məsələn, o, bizə məlumat verdi ki, Alyaskanın əhalisi 64 356 nəfər, ərazisi isə 590 804 kvadrat mil təşkil edir.

Yarım milyon kvadrat mil – adi adam üçün bu nə deməkdir? Çox az. O, kvadrat mil kateqoriyaları ilə düşünməyə adət etməyib.

Bu deyilən onun təsəvvüründə heç bir mənzərə canlandırmır. O, 500 min kvadrat mil ərazinin Men və ya Texas ştatının ərazisinə təqribən bərabər olub-olmadığını bilmir. İndi isə natiqin verdiyi məlumatı belə təsəvvür edək ki, Alyaskanın və onun adalarının sahil xətti ekvator xəttindən uzundur və onun ərazisinin sahəsi Vermont, Nyu -Gempşir, Men, Massaçusets, Rod-Aylend, Konnektikut, Nyu-York, Nyu-Cersi, Pensilvaniya, Delaver, Merilend, Qərbi Virginiya, Şimali Karolina, Cənubi Karolina, Corciya, Florida, Missisipi və Tennesi ştatlarının birlikdə götürülmüş sahəsindən böyükdür.

Məgər bu, iştirakçıların hamısında Alyaskanın ərazisinin böyüklüyü ilə bağlı kifayət qədər aydın təsəvvür yaratmazdımı?

O bildirmişdi ki, Alyaskanın əhalisi 64 356 nəfər təşkil edir. Əhalinin siyahıyaalınması ilə bağlı rəqəmləri bəlkə də on adamdan biri heç bir dəqiqə belə yadda saxlamır. Niyə? Ona görə ki "altmış dörd min üç yüz əlli altı" ədədinin səsləndirilməsi o qədər də aydın təsəvvür yaratmır, yalnız sahil qumunda yazılmış sözlər kimi qeyri- müəyyən və qeyri-səlis təəssürat qoyur.

Diqqətin növbəti dalğası onları tamamilə yuyub aparır. Əhalinin sayı barədə məlumatı adamlara daha yaxşı tanış olanla əlaqəli surətdə demək məgər daha ağıllı olmazdımı? Məsələn, dinləyicilərin yaşadıqları Missuri ştatındakı kiçik şəhərin yaxınlığında Sent -Cozef şəhəri var. Onların bir çoxu Sent -Cozefdə olub, Alyaskanın əhalisinin sayı isə o vaxt Sent-Cozefin əhalisindən on min nəfər az idi. Alyaska haqda lektorun çıxış etdiyi şəhərlə əlaqəli şəkildə danışmaq daha da yaxşı olardı. O əgər aşağıdakı kimi deməydi, qat-qat aydın olardı: "Alyaska Missuri ştatından səkkiz dəfə böyükdür, lakin eyni zamanda da onun əhalisi burada, Uorrensburq şəhərində yaşayan sakinlərin sayından cəmi on üç dəfə çoxdur".

Aşağıda göstərilən "a" və ya "b" nümunələrində hansı müddəa daha aydındır?

a) Bizə ən yaxında olan ulduz otuz beş trilyon mil məsafədə yerləşir.

b) Dəqiqədə bir mil sürətlə gedən qatar Yerə ən yaxın ulduza qırx səkkiz milyon ilə çatardı; həmin ulduzda əgər mahnı oxusaydılar və səs Yerə çata bilsəydi, bunun üçün üç milyon səkkiz yüz min il vaxt tələb olunardı. Əgər həmin ulduzla Yerin arasında hörümçək toru çəkilmiş olsaydı, onun çəkisi beş yüz ton olardı.

a) Dünyanın ən böyük kilsəsi olan Müqəddəs Pyotr məbədinin uzunluğu iki yüz otuz iki yard və eni üç yüz altmış dörd futdur.

b) Onun hündürlüyü təqribən Vaşinqtondakı Kapitoli binası boyda üst-üstə qoyulmuş iki binanın hündürlüyü qədərdir.

Ser Oliver Lodc hazırlığı olmayan auditoriyaya atomun nə boyda olduğunu və təbiətini izah edərkən bu metoddan müvəffəqiyyətlə istifadə etmişdi. Onun Avropada bir qrup dinləyiciyə bir damla suda olan atomların sayının Aralıq dənizində olan su damlalarının sayı qədər olduğu barədə danışdığını mən eşitmişəm, onun dinləyicilərinin bir çoxu isə Hibraltardan Süveyş kanalına qədər bir həftədən çox səyahətdə idi. Söhbətin predmetinin daha da aydın başa düşülməsi üçün o dedi ki, bir damla suda olan atomların sayı bütün planetimizdə olan ot saçaqlarının sayı qədərdir.

Riçard Hardinq Devis Nyu-Yorkda bir qrup dinləyicisinə məlumat vermişdi ki, Müqəddəs Sofiya məscidi (Ayasofya məscidi, Türkiyə) Beşinci avenyudakı teatrın zalı kimi böyükdür".

O dedi ki, Brindizi "Lonq -Aylend-Sitinin görkəminə malikdir, əgər bura arxa tərəfdən gələrsinizsə".

Öz çıxışlarınızda bu prinsipdən həmişə istifadə edin. Əgər siz möhtəşəm piramidanı təsvir edirsinizsə, onda öz dinləyicilərinizə əvvəl məlumat verin ki, piramidanın hündürlüyü dörd yüz əlli bir futdur, ardınca isə bu hündürlüyü onların günbəgün gördükləri hansısa bir binanın böyüklüyü ilə müqayisə edin.

Onun oturacağının sahəsində şəhərin neçə kvartalının yerləşə biləcəyini deyin. Filan şeyin neçə qallon və ya filan qədər barel olduğunu göstərən rəqəmlər işlətməzdən əvvəl dinləyicilərə həmin maye ilə çıxış etdiyiniz zal boyda neçə tikilini doldurmaq mümkün olduğunu söyləyin.

Hansısa bir əşyanın hündürlüyünün iyirmi fut olduğunu demək əvəzinə, onun bu zaldan bir dəfə yarım hündür olduğunu demək daha yaxşıdır. Məsafələri millərlə göstərməyin yerinə, məsafəni, məsələn, dəmiryol qovşaq stansiyasına və ya hansısa bir küçəyə qədər məsafə ilə müqayisə eləmək qat-qat ağıllı olardı.

Xüsusi terminlərdən qaçın

Əgər siz müəyyən peşənin nümayəndələrinə məxsussunuzsa – əgər siz hüquqşünas, həkim, mühəndissinizsə və ya hansısa bir çox ixtisaslaşmış fəaliyyət növü ilə məşğulsunuzsa – onda siz öz peşənizlə bağlı olmayan adamlarla söhbət edərkən onlara hansı isə zəruri təfərrüatlar barədə məlumat verəndə ikiqat ehtiyatlı olmalısınız.

Mən ikiqat ehtiyatlı olmaq zərurəti barədə danışıram, çünki peşəkar vəzifələrimlə bağlı mən uğursuzluğa və məhz haqqında danışdığım məsələ ilə bağlı qəddar uğursuzluğa düçar olmuş yüzlərlə çıxış dinləmişəm. Aydın oldu ki, natiqlər öz konkret sahələriylə bağlı dinləyicilərin hazırlıqsız olduqlarını diqqətə almırdılar. Bəs nə baş verirdi? Onlar rabitəsiz danışır, bir fikirdən başqasına sıçrayır və ideyaları bilən adamlar üçün anlaşılan cümlələrlə ifadə edirdilər, lakin onların nitqi Missurinin iyunda yağan yağışlardan sonra Ayova və Kanzas ştatlarında təzəcə əkilmiş qarğıdalı sahələrini basan sular kimi bulanıq olurdu.

Bəs belə natiq nə etməlidir? O, İndiana ştatından keçmiş senator Bevericin aşağıdakı məsləhətlərini oxumalı və yadda saxlamalıdır:

"Əgər siz auditoriyanızdan, görkəmindən ən hazırlıqsız adam təsiri bağışlayan dinləyicini seçsəniz və onu öz çıxışınızla maraqlandırmağa çalışsanız, bu çox rahat fənd olardı. Buna yalnız faktların aydın ifadə olunması və dəqiq arqumentasiya yolu ilə nail olmaq mümkündür. Bundan yaxşı metod diqqətinizi valideynləriylə birlikdə iştirak edən oğlan və ya qız uşağının üzərində cəmləməkdir.

Özünüzə deyin və əgər istəyirsinizsə, bunu dinləyicilərinizə də hündürdən deyin ki, nitqinizdə toxunduğunuz məsələlərlə bağlı izahlarınızda hətta uşaq da anlaya və yadda saxlaya biləcək qədər aydın olmağa çalışacaqsınız. Və çıxış başa çatandan sonra uşaq sizin dediklərinizi təkrar edə biləcəkdir".

Mənim yadımdadır, bir həkim söhbət əsnasında bildirdi ki, "diafraqmal

tənəffüs, şübhəsiz, bağırsağın peristaltikasına kömək edir və sağlamlıq üçün

çox faydalıdır". O, bu cümlə ilə izahını başa çatdırmaq və növbəti suala keçmək

istəyirdi. Mən onu saxladım və diafraqmal tənəffüsün başqa növ tənəffüs almalardan nə ilə fərqləndiyini, onun insan sağlamlığı üçün xüsusilə nəyə görə faydalı olduğunu, həmçinin də peristaltikanın nə demək olduğu barədə aydın təsəvvürü olan dinləyicilərdən əllərini qaldırmağı xahiş elədim.

"Referendumun" nəticələri həkimi heyrətləndirdi. O, həmin sualın izahına yenidən qayıtdı və onu aşağıdakı kimi danışdı:

"Diafraqma özü ilə ağciyərlərin oturacağını və qarın boşluğunun üst hissəsini təşkil edən nazik əzələ təcəssüm etdirir. Əgər diafraqma aktiv deyilsə və tənəffüs sinə qəfəsi vasitəsilə həyata keçirilirsə, onda o, çevrilmiş çömçə kimi əyilmiş olur.

Qarınla nəfəsalmada çəkilən hər nəfəs günbəzəbənzər əzələni o vaxta qədər aşağı düşməyə məcbur edir ki, o, demək olar, yastı şəkil alır və siz hiss etməyə başlayırsınız ki, qarının əzələləri kəmərə sıxılmağa başlayır. Diafraqmanın bu cür aşağıya istiqamətlənmiş təzyiqi qarın boşluğunun üst hissəsində yerləşən orqanları: mədəni, qaraciyəri, mədəaltı vəzini, dalağı və günəş qovşağını stimullaşdırır.

Siz yenidən nəfəsinizi buraxanda mədəniz və bağırsağınız diafraqmaya sıxılır və yenə də masaj olunur. Bu cür masaj orqanizmin təmizlənməsi prosesinə kömək edir.

Bağırsaq çox vaxt müxtəlif xəstəliklərin səbəbkarı olur. Əgər bizim mədəmiz və bağırsağımız dərin diafraqmal tənəffüs sayəsində zəruri hərəkət məşqləri alırsa, onda biz əksər hallarda həzmetmə pozuntuları, bağırsaq tutulmaları və orqanizmin özünü zəhərləməsindən yaxa qurtara bilərik".

Linkolnun çıxışlarındakı aydınlığın sirri

Linkolnda arqumentləri elə şəkildə demək meyli var idi ki, bunlar dinləyicilərin hamısına dərhal aydın olurdu – bu, Linkolnda dərin və daimi kök salmış peşəyə çevrilmişdi. Konqresə ilk ismarışında o, "qəndləşdirilmiş" ifadəsini işlətmişdi. Hökumət tipoqrafiyasının müdiri və Linkolnun şəxsi dostu cənab Defriz dedi ki, belə bir ifadə İllinoysda improvizə edilmiş çıxış üçün yarayardı, lakin belə bir tarixi nitq üçün kifayət qədər uca deyil. "Bilirsən nə var, Defriz, – deyə Linkoln cavab verdi, – əgər sən hesab edirsən ki, nə vaxtsa insanların bu ifadəni başa düşməyəcəkləri zaman gələcək, onda mən onu dəyişim, hələlik isə o qoy qalsın".

Bir dəfə o, "Noks" kollecinin rəhbəri Qulliverə özündə sadə dilə "ehtirasın" necə inkişaf etdiyini izah etmişdi:

"Uzaq xatirələrimin içərisində o yadımdadır ki, hələ lap balaca oğlan olarkən mənimlə başa düşə bilmədiyim dildə danışanda bərk hirslənirdim. Mənə belə gəlir ki, həyatımda başqa heç nəyə belə hirslənməmişəm, lakin bu, məni əsəbiləşdirirdi və bu gün də əsəbiləşdirməkdə davam edir. Yadımdadır, axşam, qonşularımızın atamla söhbətlərini eşidəndən sonra öz yataq otağıma çəkilirdim və otaqda dala-qabağa gedib-gəlir, gecənin əksər hissəsini mənə aydın olmayan ayrı- ayrı deyimlərin dəqiq mənasını başa düşməyə sərf edirdim. Yuxuya getmək istəyirdim, amma bacarmırdım, çünki hansısa bir fikri tutmağa çalışırdım. Mənə belə gələndə ki, axtardığım fikri tutmuşam, onda da onu dəfələrlə təkrar etməyənə və onu kifayət qədər sadə, mənə belə gəlirdi ki, tanıdığım istənilən oğlana aydın olacaq dillə ifadə etməyənə qədər sakitləşmirdim.

Bu, mənim qızğın ehtirasım oldu və məni indiyə qədər də rahat qoymur".

Ehtiras? Bəli, bunu məhz belə adlandırmaq olar. Nyu-Seylemdən olan mürşid Qrem şahidlik edirdi: “Vaxt olurdu ki, Linkoln uzun saatlar ərzində bu və ya digər fikri ifadə etmək üçün üçünün arasından ən yaxşısını seçməyə çalışırdı”.

Adamların başa düşülməməklərinin səbəblərindən biri odur ki, onlar ifadə etmək istədiklərini özləri kifayət qədər aydın başa düşmürlər. Dumanlı təsəvvürlər! Qeyri-səlis, yayğın ideyalar! Bəs nəticədə nə alınır? Onların dərrakəsi belə bir dumanda fotoaparatın əsl dumanda işlədiyindən yaxşı fəaliyyət göstərmir. Onlar qeyri-səlislik və ikimənalılıqla bağlı Linkoln kimi narahat olmalıdırlar. Onlar Linkolnun metodlarını istifadə etməlidirlər.

Dinləyicilərin görmə duyğusundan istifadə edin

Gözlərdən beyinə gedən əsəb telləri, dördüncü fəsildə artıq yazdığımız kimi, qulaqlardan beyinə gedən əsəb tellərindən dəfələrlə artıqdır. Elm göstərir ki, biz görmə təəssüratlarına eşitmə təəssüratlarından iyirmi beş dəfə çox diqqət ayırırıq.

Qədim Çin məsəlində deyilir: “Bir dəfə görmək yüz dəfə eşitməkdən yaxşıdır”.

Buna görə də əgər siz dəqiq başa düşülməyinizi istəyirsinizsə, öz ideyalarınızı daha yaxşı səciyyələndirin, onları görünən edin. Məşhur “Neşnl Keş Recister” kompaniyasının prezidenti, mərhum Con H.Pattersonun planı bundan ibarət idi. O, “Sistem meqezin” jurnalı üçün yazdığı məqalədə öz fəhlələri və ticarət agentləri qarşısında etdiyi çıxışların gedişində istifadə etdiyi metodları qələmə almışdı:

“Hesab edirəm ki, başa düşülməniz və daim maraqla dinlənilməniz üçün təkcə sözlər kifayət deyildir. Hansısa təəssüratlandırıcı əlavə vasitələr də zəruridir. Əgər bu mümkündürsə, çıxışınıza nəyin yaxşı, nəyin isə pis olduğunu göstərən illüstrasiyalar əlavə etmək yaxşı olardı: diaqramlar adi sözlərdən qat-qat inandırıcı, illüstrasiyalar isə diaqramlardan da inandırıcıdır. Hansısa bir məsələ haqqında danışanda ideal variant hər hissəsi illüstrasiyalarla müşayiət olunan və sözlərin yalnız onların arasında əlaqə üçün istifadə olunduğu çıxış olardı. Mən artıq çoxdan başa düşmüşəm ki, adamlarla ünsiyyətdə illüstrasiyalar deyə biləcəyim istənilən sözlərdən qat-qat vacibdir.

Kiçik şəkillər istisnasız dərəcədə effektlidir... Məndə onların nümayiş etdirilməsi və ya “illüstrasiyalı söhbətlərin” bütöv bir sistemi var. Dollar işarəsi olan dairə – pul vahidi, üstündə dollar işarəsi olan kisə isə – böyük məbləğdə pul deməkdir. İnsan sifətlərinin sadə şəkillərinin köməyi ilə çox yaxşı effektə nail olmaq mümkündür. Bir dairə, onun daxilində isə gözləri, burunu, ağızı və qulaqları göstərən bir neçə cizgi çəkin. Əgər həmin cizgiləri müxtəlif istiqamətlərdə əysəniz, onda sifətə müxtəlif ifadələr vermiş olacaqsınız. Qocalmış adamı dodaqlarının küncləri aşağı əyilmiş vəziyyətdə təsvir edirlər; qıvraq, müasir insanda həmin cizgilər yuxarı yönəlib. Bu şəkillərin hamısı çox sadədir, üstəlik də yadda saxlamaq lazımdır ki, ən bacarıqlı şəkil çəkən heç də gözəl rəsmlər çəkən deyil. Burada məqsəd fikirləri təzadlı surətdə ifadə etməkdən ibarətdir.

Bir- birinin yanında qoyulan böyük və balaca pul kisələri düzgün və düzgün olmayan yolların təbii simvollarıdır; düzgün yol sizə çoxlu, düzgün olmayan isə az pul gətirir. Əgər siz çıxışınızın gedişində bu şəkilləri tez cızmağı

öyrənərsinizsə, onda dinləyicilərinizin sizə diqqətlə qulaq asmayacaqları ilə bağlı təhlükə yox olacaq; onlar sizin nə etdiyinizə mütləq baxacaqlar və sizinlə birlikdə izahlarınızın bütün mərhələlərini sizin onları gətirib çıxarmaq istədiyiniz nöqtəyə qədər keçəcəklər. Bundan başqa, bu cür məzəli şəkillər adamlarda xoş əhvali-ruhiyyə yaradır".

"Mən bir rəssamdan tez-tez xahiş edirdim ki, – deyə o davam edir, – mənimlə birlikdə sexləri gəzsin və nəyin düzgün edilmədiyi hər şeyi nəzərə çarpdırmadan cızma -qara etsin. Ardınca həmin cızma-qaralar şəkillərə çevrilirdi ki, bundan da sonra mən işçilərimi toplayır və məhz nəyi düzgün etmədiklərini onlara göstərirdim. Stereoptikon aparatının mövcud olduğu barədə eşidəndə isə mən dərhal onu aldım və həmin şəkilləri ekranda göstərməyə başladım ki, bu, kağızda olandan daha effektiv idi. Sonra kino meydana çıxdı. Düşünürəm ki, ən birinci kinoaparatlardan biri məndə olub. Hazırda bizdə çoxlu sayda kinofilmlər və altmış mindən çox rəngli slayd olan iri şöbə fəaliyyət göstərir".

Aydın məsələdir ki, hər bir əşya və ya hadisə əyani vəsaitlərin və ya şəkillərin köməyi ilə təsvir oluna bilməz. Bununla belə, onları imkan daxilində istifadə etmək lazımdır. Onlar diqqəti cəlb edir, marağı stimullaşdırır və bizim çıxışlarımızı çox vaxt iki dəfə aydın edir.

Rokfeller dəmir pulları stolun üstündən tökür

Rokfeller "Sistem meqezin" jurnalının səhifələrində "Kolorado Fyuel ənd Ayron" kompaniyasının maliyyə vəziyyətini izah etmək üçün əyani vəsaitdən necə istifadə etdiyini danışmışdı:

"Xəbər tutduğum kimi, onlar ("Kolorado Fyuel ənd Ayron" kompaniyasının fəhlələri) zənn edirlər ki, Rokfellerlər öz kompaniyalarından çox böyük gəlir götürürlər, çünki bu haqda onlara saysız-hesabsız adam danışır. Mən həqiqi vəziyyəti onlara danışdım. Mən onlara göstərdim ki, bu kompaniya ilə bağlı olduğumuz on dörd il ərzində o, bizə səhmlərimizə görə bir dəfə də olsun bir sent belə ödəməyib.

Görüşlərimizdən birində mən həmin kompaniyanın maliyyə vəziyyətinin konkret şəklini çəkdim. Stolun üstünə bir neçə xırda pul qoydum.

Sonra mən bu pulların fəhlələrin əməkhaqlarına müvafiq olan hissəsini tulladım, zira kompaniyanın birinci öhdəliyi əməkhaqqının ödənməsidir. Sonra mən bir neçə dənə də direktorların məvacibini simvollaşdıran xırda pulu atdım ki, bundan sonra səhmlərin yiyələri üçün bir dənə də olsun xırda pul qalmadı. Və onda mən soruşdum: "Bizim hamımızın tərəf-müqabil olduğumuz bu korporasiyada tərəf-müqabillərdən üçünün, böyük və ya balaca olsa da, qazanc götürməsi, dördüncü tərəf-müqabilin isə heç nə almaması məgər ədalətlidir?"

Qoy sizin illüstrasiyalarınız qürub edən günəşin fonunda maralın buynuzlarının silueti kimi aydın olsun. Məsələn, "it" sözü sizin təsəvvürünüzdə bu heyvanın az və ya çox dərəcədə obrazını doğurur – ola bilsin ki, kokker-spanielin, skotçteryerin, senbernarın və ya şpitsin. İndi diqqət yetirin ki, mən "buldoq", yəni daha konkret termin deyəndə sizin beyninizdə obraz nə qədər aydın olur. Bəs "çilli buldoq" sözləri sizin təsəvvürünüzdə daha ifadəli şəkil meydana çıxarmır? Siz "qara şotland ponisi" deyəndə bu, sadəcə, "at" sözündən daha ifadəli deyilmi? "Ayağı sınıq Bantam cinsli ağ xoruz" cümləsi sizin təsəvvürünüzdə "ev quşu" terminindən qat-qat aydın və səlis şəkil doğurur.

Mühüm ideyaları müxtəlif sözlərlə təkrar edin

Napoleon ritorikada yeganə ciddi prinsip kimi yalnız təkrarı hesab edirdi. O bilirdi ki, ideya yalnız onun özünə aydın olduğuna görə qalan hamı üçün də ani olaraq anlaşılan olmayacaq. O bilirdi ki, təzə ideyaların dərk olunması üçün vaxt lazımdır və bilirdi ki, insanın təxəyyülü onun üzərində cəmlənməlidir. Qısaca deyilərsə, o bilirdi ki, onları təkrar etmək lazımdır, amma eyni bir sözlərlə yox. Bu, dinləyicilərin xoşuna gəlməzdi və onlar haqlı olardılar. Lakin təkrar təzə cümlələrin köməyi ilə edilirsə, əgər o, qulaq üçün dəyişirsə, onda dinləyiciləriniz bunu heç vaxt təkrar hesab etməyəcəklər.

Konkret nümunəni götürək. Mərhum cənab Brayan deyirdi:

"Siz dinləyicilərinizi hansısa məsələni başa düşməyə məcbur edə bilməyəcəksiniz, əgər özünüz onu başa düşmürsünüzsə. Onu özünüz nə qədər aydın təsəvvür edirsinizsə, həmin məsələni başqalarına da bir o qədər aydın başa sala bilərsiniz".

Burada axırıncı cümlə birinci cümlənin özündə ehtiva etdiyi fikrin təkrarından başqa bir şey deyil. Lakin bu cümlələr səsləndiriləndə sizin onların təkrar olduğunu görməyə vaxtınız çatmır.

Siz yalnız hiss edirsiniz ki, söhbətin predmeti daha aydındır.

Öz kurslarımda məşğələlərin gedişində mən belə nitqləri tez- tez eşitməli oluram ki, əgər natiq onlarda haqqında yuxarıda danışılan təkrar etmək prinsipini istifadə etmiş olsaydı, həmin çıxışlar qat-qat aydın olardı. Natiqliyə təzəcə başlayanlar buna, demək olar, tam surətdə saymazyana yanaşırlar. Amma heyif!

Ümumi kateqoriyalardan və
konkret nümunələrdən istifadə edin

Öz nitqinizin aydın olmasına nail olmaq üçün ən etibarlı və sadə üsul – ümumi kateqoriyalardan və konkret nümunələrdən istifadə etməkdir. Bu anlayışların arasında fərq nədən ibarətdir? Adından göründüyü kimi, onlardan biri ümumi, digəri isə konkretdir.

İzin verin onların arasındakı və onların istifadə olunmasında fərqi konkret nümunələrlə nümayiş etdirim. Belə bir müddəanı götürək: "Azad peşə sahibi olan elə kişi və qadınlar var ki, onlar çox böyük pul qazanırlar".

Bu müddəa aydındırmı? Bunu deyənin məhz nəyi nəzərdə tutduğu barədə siz səlis təsəvvür aldınızmı? Xeyr və öz müddəasının dinləyicilərin təxəyyülündə məhz nə kimi təsəvvür doğurduğuna heç natiqin özü də əmin ola bilməz. Ozak dağlarında işləyən kənd həkimi kiçik şəhərdə beş min dollar gəlirə işləyən ailə həkimini təsəvvür edə bilər. Bəxti gətirən dağ-mədən mühəndisi öz peşəsində çalışan, ildə yüz min dollar qazanan adamlar haqqında düşünə bilər. Bu mülahizə çox yayğın və qeyri-müəyyəndir və onu daha konkret etmək lazımdır. Çıxış edənin məhz hansı peşələri nəzərdə tutduğunu və "çox böyük pul" sözləriylə nə demək istədiyini göstərmək üçün bir neçə izahedici təfərrüat əlavə etmək lazımdır.

"Vəkillər, peşəkar boksçular, musiqi bəstələyən bəstəkarlar, roman yazanlar,

dramaturqlar, rəssamlar, aktyorlar, kişi və qadın müğənnilər var ki, onlar

Birləşmiş Ştatların prezidentindən çox qazanırlar".

Hə, bax indi dinləyici natiqin nəyi nəzərdə tutduğu haqda aydın təsəvvür almadımı? Lakin o, konkret familiya çəkmədi.

O, konkret nümunələrdən deyil, ümumi kateqoriyalardan istifadə etdi. O, "kişi və qadın müğənniləri dedi; müğənni Roza Ponselin, Kristen Fleqstadın və ya Lili Ponsun adlarını çəkmədi.

Beləliklə, bu bəyanat hələ də az və ya çox dərəcədə qeyri-müəyyən qalmaqda davam edir. Biz onu aydınlaşdırmaq üçün konkret nümunələri yadımıza sala bilmirik. Bəs natiq bunu bizim üçün etməməlidir? Əgər o, aşağıda göstərilən abzasda olduğu kimi konkret nümunələrdən istifadə etmiş olsaydı, məgər onun bəyanatı qat-qat artıq aydın olmazdı?

"Görkəmli vəkillər olan Semuel Antermeyer və Maks Styuer ildə bir milyon dollar qazanırlar. Məlumdur ki, Cek Dempsinin illik gəliri yarım milyon dollara çatır. Cavan və savadsız zənci boksçu Co Lyuis yaşı vur-tut iyirmidən bir az çox olanda ildə beş yüz min dollardan çox qazanırdı. Deyirlər ki, İrvinq Berlinin retqaym stilində musiqi əsərləri ona ildə yarım milyon dollar gətirir. Sidney Kinqsli müəlliflik hüququ haqda qanuna uyğun olaraq, öz pyeslərinə görə həftədə on min dollar alır. Herbert Uels öz avtobioqrafiyasında etiraf etmişdir ki, ədəbi işi ona üç milyon dollar gətirib. Dieqo Rivyera öz rəsmləri ilə hər il yarım milyon dollardan çox qazanıb. Katarina Karnell kinofilmlərdə iştirakına görə həftədə beş min dollar qonorardan dəfələrlə imtina edib".

İndi dinləyicilər natiqin nə demək istədiyi ilə bağlı istisnasız olaraq aydın və canlı təsəvvür aldılar.

Konkret olun. Dediklәriniz müəyyən olsun. Müəyyənlik nitqinizi daha aydın, inandırıcı və maraqlı edər.

Dağkeçisi ilə yarışmayın

Professor Uilyam Ceyms müəllimlərin qarşısında etdiyi çıxışlarından birində qeyd etmişdi ki, mühazirələrin gedişində yalnız bir məsələni nəzərdən keçirmək lazımdır, onun nəzərdə tutduğu mühazirə isə bir saat davam etmişdi. Bununla belə, mən bu yaxınlarda bir natiqi dinləmişdim ki, çıxışının vaxtı üç dəqiqə ilə məhdudlaşmışdı. Lakin o, çıxışını bizim diqqətimizi on bir müxtəlif suala cəlb etmək istədiyi ilə başladı. Beləliklə, hər suala on altı saniyə yarım ayrılırdı. Dərrakəli adamın belə bir absurd cəhd edə biləcəyi ağlasığmaz təsir bağışlayır.

Doğrudur, mən burada son dərəcə nadir halı göstərirəm, amma bu tendensiya belə bir dərəcədə olmasa da, demək olar, hər bir yeni başlayan natiq üçün maneədir. O, Kuk kompaniyasının turistə Parisi bir günə göstərən gidini xatırladır. Bu, Amerika Təbiət Tarixi Muzeyini otuz dəqiqəyə gəzməyə cəhd etmək kimi bir şeydir. Nəticədə nə aydınlıq olacaq, nə də həzz. Bir çox çıxışlar bu səbəbdən aydın olmur ki, natiq ona ayrılan vaxt ərzində toxunulan məsələlər üzrə, təsəvvür olunduğu kimi, dünya rekordu vurmağa çalışır. O, bir sualdan başqasına dağkeçisinə xas olan sürət və çevikliklə sıçrayır.

Çıxışların əksəriyyəti qısa olmalı, onlara müvafiq olan material hazırlamaq lazımdır. Məsələn, əgər siz həmkarlar ittifaqları haqqında danışmaq istəyirsinizsə, onda üç və ya altı dəqiqə ərzində onların nə üçün yarandığını, onların istifadə etdikləri metodlar, onların yetirdikləri pisliklər və sənayedə münaqişələri necə həll etmək lazım olduğu barədə danışmağa cəhd etməyin. Heç bir vəchlə. Belə ki, əgər bunu etməyə çalışarsınızsa, onda nə danışdığınız barədə

dinləyicilərinizin heç birində aydın təsəvvür yaranmayacaq. Hər şey dolaşıq olacaq, haqqında danışılan predmet qeyri-səlis konturlar alacaq, təəssürat həddən artıq qırıq-qırıq olacaq və bütün məlumat həddən artıq ümumi səciyyə daşıyacaqdır.

Həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyətiylə bağlı hansısa bir bölməni götürmək və onu ətraflı nəzərdən keçirmək və illüstrasiya etmək məgər daha ağıllı olmazmı?

Bəli, daha ağıllı olardı. Və bu cür çıxış vahid təəssürat qoyacaq. O aydın olacaq, onu dinləmək və yadda saxlamaq asan olacaq.

Lakin sizə toxunulan mövzunun bir neçə hissəsini nəzərdən keçirmək lazım gələrsə, onda deyilənləri çıxışın sonunda qısa şəkildə cəmləmək məsləhət görülür. Gəlin bunun necə edildiyinə baxaq. Aşağıda bu bəhsin xülasəsi verilir. Bu xülasənin oxunması bizim haqqında danışdığımız ideyanın daha aydın və anlaşılan olmasına kömək edirmi?

Xülasə

1. Aydın olmaq çox vacib, həm də çox çətindir. Məsih deyirdi ki, o, insanları hədislərlə öyrətməyə məcbur idi, çünki onlar "görə-görə görmür və eşidə-eşidə eşitmir və dərk etmirlər".

2. Məsih naməlum olanı onu məlum əşya və ya təzahürlə əlaqələndirməklə anlaşılan edirdi. O, Tanrı dərgahını acıtma ilə, dənizə atılan torla, mirvari axtaran tacirlərlə müqayisə edirdi. "Get və bu cür də elə". Əgər siz Alyaskanın ərazisinin böyüklüyü ilə bağlı aydın təəssürat yaratmaq istəyirsinizsə, onda onun ərazisinin kvadrat millərlə sahəsi barədə məlumatları demək lazım deyil; onun ərazisində yerləşdirmək mümkün olan ştatları sadalayın və onun əhalisinin sayını çıxış etdiyiniz şəhərin əhalisinin sayı ilə müqayisə edin.

3. İnsanların qarşısında çıxış edərkən öz peşənizlə bağlı olmayan xüsusi terminlərdən qaçın. Linkolnun metoduna riayət edin və öz fikirlərinizi o qədər sadə dillə izah edin ki, bunlar istənilən oğlan və ya qız uşağı üçün anlaşılan olsun.

4. Əmin olun ki, haqqında danışmaq istədiyiniz predmet özünüzə gündüz günəşinin işığı kimi aydındır.

5. Dinləyicilərin görmə duyğusundan istifadə edin. Bu mümkün olanda eksponatlardan, şəkillərdən, illüstrasiyalardan istifadə edin. Müəyyənləşdirin. Əgər siz "sağ gözünün üstündə qara xal olan foksteryeri" nəzərinizdə tutmusunuzsa, "it" sözünü dilinizə gətirməyin.

6. Öz əsas fikirlərinizi təkrar deyin, amma eyni cümlələri iki dəfə işlətməyin. Cümlələri dəyişdirin, lakin fikrinizi dinləyicilərə bunu sezməyə imkan vermədən təkrar deyin.

7. Abstrakt müddəalarınızı ümumi kateqoriyaları konkret nümunə və hadisələrlə müşayiət etməklə anlaşılan edin.

8. Həddən çox suala toxunmağa cəhd etməyin. Elə də böyük olmayan çıxışda böyük mövzunun bir və ya iki sualından çoxunu lazımi şəkildə nəzərdən keçirmək qeyri-mümkündür.

9. Çıxışınızı haqqında danışdığınız müddəaların qısa xülasəsi ilə tamamlayın. On birinci fəsil

Dinləyicilərinizi necə

maraqlandıra bilərsiniz

Sizin indiki məqamda oxuduğunuz səhifə, baxdığınız bu kağız vərəqi tamamilə adidir, doğru deyilmi?

Bu cür səhifələri siz istənilən qədər görmüsünüz. O, darıxdırıcı və maraqsız təsir bağışlayır. Lakin mən sizə onun haqqında nə isə qeyri -adi bir şey danışsam, onda sizi, demək olar, dəqiqliklə maraq götürəcək. Gəlin baxaq! Sizə belə gəlir ki, bu səhifə bütöv materialdan hazırlanıb, amma gerçəklikdə o daha çox hörümçək torunu xatırladır. Fizik bilir ki, o, atomlardan ibarətdir.

Bəs bu atom nə böyüklükdədir? Onuncu fəsildə biz bildik ki, bir damla suda olan atomların sayı Aralıq dənizindəki suyun damlalarının sayı qədərdir. Bildik ki, bir damla suda olan atomların sayı bizim bütün planetimizdə bitən ot saçaqları qədər çoxdur. Bəs bu kağızın ibarət olduğu atomlar nədən təşkil olunub? Daha da kiçik, elektron və proton adlandırılan zərrəciklərdən. Həmin elektronlar atomun mərkəzi protonunun ətrafında, nisbi olaraq desək, Ayın Yerə qədər uzaqlığında olan məsafədə fırlanır. Və bu xırdaca kainatın elektronları öz orbitlərində təsəvvür olunmaz, saniyədə təqribən on min mil sürətlə fırlanmaqda davam edir. Odur ki, əlinizdə tutduğunuz bu kağız vərəqinin tərkibinə daxil olan elektronlar siz bu səhifəni oxumağa başladığınız andan etibarən Nyu-Yorkla Tokio arasındakı məsafəyə bərabər olan yol qət edib...

Cəmi iki dəqiqə əvvəl siz, yəqin, fikirləşirdiniz ki, bu kağız vərəqi cansız əşyadır, tərpənmir, darıxdırıcı və ölüdür. Gerçəklikdə isə bu, Yaradanın sirlərindən biridir. Bu əsl enerji tsiklonudur.

Yəqin, indi də sizi maraq götürəcək ki, təzə və qeyri- adi faktı öyrəndiniz. Adamları necə maraqlandırmağın bir sirri məhz burada gizlənib. Bu, bizim adamlarla gündəlik ünsiyyətimizdə işlətməli olduğumuz vacib həqiqətdir. Tamamilə yeni olan maraqlı deyil; tamamilə köhnə olan bizi cəlb etmir. Biz istəyirik ki, bizə köhnə haqqında təzə nə isə danışsınlar. Məsələn, Burjedəki məbədi və ya Mona Lizanı təsvir etməklə siz İllinoysdan olan fermeri maraqlandıra bilməzsiniz. Bunlar onun üçün həddən artıq yenidirlər və onun köhnə maraqları ilə heç bir bağlılığı yoxdur. Amma siz Hollandiyada fermerlərin dəniz səviyyəsindən aşağıda olan torpaqları necə əkdiklərini və hasar rolunu oynayan kanallar çəkdiklərini, həmçinin də darvaza kimi xidmət göstərən körpülər tikdiklərini danışmaqla onu maraqlandıra bilərsiniz. Həmçinin siz ona hollandiyalı fermerlərin inəkləri qışda yaşadıqları evdə saxladıqlarını və inəklərin hərdən butalı pərdələrin arxasından qarın necə yağdığına tamaşa etdiklərini danışanda ağzını açaraq diqqət kəsiləcək. İnək və çəpərlər barədə onun məlumatı var idi, lakin bu, köhnə təzahürlərə yeni baxışdır. “Butalı pərdə! İnək üçün! Lənət şeytana!” – deyə o heyrətlənəcək. Və o, bu əhvalatı öz dostlarına danışmağa başlayacaq.

Bax bu isə başqa bir əhvalatdır. Siz onu oxuyanda onun sizi maraqlandırıb-maraqlandırmayacağına diqqət yetirin. Əgər maraqlandıracaqsa, bilirsinizmi bu, niyə baş verdi?

Sulfat turşusu sizə necə təsir göstərir

Mayelərin əksəriyyəti pint, kvart, qallon və ya barellə ölçülür. Biz, adətən,

kvart çaxır, qallon süd və barel patka[55] haqqında danışırıq. Təzə neft fontanı

vuranda biz deyirik ki, quyu gündə filan qədər barel neft verir. Amma elə

böyük

həcmlərdə istehsal və istehlak olunan maye vardır ki, onu tonlarla ölçürlər. Sulfat turşusu belə bir mayedir.

Biz hər gün müxtəlif şəraitdə onunla rastlaşırıq. Əgər sulfat turşusu olmasaydı, onda sizin minik avtomobiliniz dayanar və siz yenə də "qoca qatırdan" və kabrioletdən istifadə etməli olardınız. Məsələ bundadır ki, sulfat turşusu kerosin və benzinin təmizlənməsində geniş istifadə olunur. Sizin kabinetinizi, nahar stolunuzu və yataq otağına aparan yolu gecə işıqlandıran elektrik lampaları onsuz mümkün ola bilməzdi.

Siz səhər durub vannaya suyu açanda nikelli, istehsal olunması üçün sulfat turşusunun zəruri olduğu kranı burursunuz. O həmçinin sizin vannanızın emalı üçün də lazımdır. Sizin sabunlandığınız sabun sulfat turşusunun köməyi ilə emal olunmuş piy və yağlardan hazırlanıb... Əl-üz dəsmalınız siz onunla tanış olmazdan əvvəl sulfat turşusu ilə tanış olmuşdu. Saç şotkanızın tükləri və sizin plastmasdan olan darağınız sulfat turşusunun köməyi olmadan istehsal oluna bilməzdi. Ülgücünüz qızdırılıb bərkidiləndən sonra, şübhəsiz ki, sulfat turşusu ilə aşılanıb.

Siz alt paltarınızı geyinir və üst geyiminizi düymələyirsiniz. Rəngləyicilərin istehsalçısı kimi, rəngləyicinin özü və ağardıcı da sulfat turşusundan istifadə ediblər. Düymələri hazırlayan da öz məmulatının istehsalında, ola bilsin, ondan istifadə edib. Dəri aşılayıcısı sulfat turşusundan sizin çəkmələrinizin dərisini istehsal etmək üçün istifadə edib və biz həmin çəkmələri təmizləmək istəyəndə yenə də o, bizə xidmət göstərir.

Siz səhər yeməyinə əyləşirsiniz. İstifadə etdiyiniz fincan və nəlbəki də həmin turşunun köməyi ilə hazırlanıb. O, qızılın və digər dekorativ rənglərin vurulmasında da istifadə olunur. Qaşığınıza, bıçağınıza və çəngəlinizə də gümüş suyu çəkiləndə onlar sulfat turşusu ilə doldurulmuş vannaya girməli olub.

Çörəyinizin hazırlandığı buğda, çox güman, fosfat gübrələrinin köməyi ilə yetişdirilib ki, bu gübrələrin istehsalı sulfat turşusuna əsaslanır. Əgər siz qarabaşaqdan hazırlanmış kömbəni patka ilə yeyirsinizsə, onda bilin ki, sulfat turşusu olmadan patkanın istehsalı da qeyri-mümkündür...

Beləliklə, sulfat turşusu bütün gün ərzində bizə hər addımda təsir göstərir. Hara getsəniz də, siz ondan qaça bilmirsiniz. Biz onsuz döyüşə və dinclik dövründə də yaşaya bilmirik. Ona görə də bu, qeyri-mümkün təsir bağışlayır ki, bəşəriyyətə bu qədər lazım olan turşu orta təfəkkürlü adama belə məlum deyil...

Amma məsələ məhz bu cürdür.

Dünyanın üç əsəs maraqlı predmeti

Necə düşünürsünüz, dünyada ən maraqlı üç predmet hansıdır? Seks, mülkiyyət və din. Birincinin köməyi ilə biz həyatı yarada bilirik, ikincinin köməyi ilə onu qoruyub saxlayırıq, üçüncünün köməyi ilə isə həyatı o biri dünyada davam etdirəcəyimizə ümid edirik.

Amma bizi məhz öz seksimiz, öz mülkiyyətimiz, öz dinimiz maraqlandırır. Bizim maraqlarımız öz "mən"imizin ətrafında cəmlənib.

"Peruda vəsiyyətlərinin necə tərtib olunduğu" mövzusunda söhbət bizi

maraqlandırmır; lakin "Öz şəxsi vəsiyyətnamələrimizi necə tərtib etməli"

mövzusunda söhbətlərlə maraqlanardıq. Bizi – sırf maraqla bağlı hallar istisna

edilərsə – indusların dini maraqlandırmır, lakin biz elə bir dinə çox dərindən maraqlıyıq ki, o, bizə o biri dünyada sonsuz həzz təmin etmiş olsun.

Hazırda mərhum lord Nortkliffdən insanları nəyin maraqlandırdığını soruşanda o, iki sözlə cavab vermişdi: "Onlar özləri". Nortkliff nə dediyini bilirdi, zira o, Böyük Britaniyada ən varlı qəzet mülkiyyətçisi idi.

Özünüzün nə təcəssüm etdirdiyini bilmək istəyirsinizmi? İndi biz maraqlı mövzuya başlayırıq. Biz sizin haqqınızda danışırıq. Bax bu, sizin real təbiətinizə güzgüdə baxmağın və sizi gerçəklikdə olduğunuz kimi görməyin üsuludur. Öz arzularınıza göz qoyun. Biz arzu deyəndə nə nəzərdə tuturuq? Sözü professor Ceyms Harvi Robinsona verək. Biz onun "Dərrakənin təsbiti" kitabından sitat gətiririk:

"Hamımıza belə gəlir ki, biz ayıq olduğumuz vaxtda həmişə fikirləşirik, əksəriyyətimiz isə bilir ki, biz yuxuda da fikirləşməkdə davam edirik, özü də yuxuda olarkən düşüncələrimiz ayıqlıqdakı düşüncə prosesindən daha sarsaqdır. Əgər bizi hansısa praktiki qayğılar ayırmırsa, onda biz indiki zamanda "arzular" adlandırılanla məşğul oluruq. Bu, bizim bədahətən baş verən və sevimli düşüncə növümüzdür. Biz fikirlərimizə öz yolu ilə getməyə izin veririk və həmin yol ümidlərimiz və qorxularımız, bədahətən doğan arzularımız, onların həyata keçməsi və ya qəzaya uğraması ilə müəyyən olunur; bizə nəyin xoş və nəyin xoş gəlmədiyi, nəyi sevdiyimiz, nifrət və etiraz etdiyimizlə müəyyən olunur. Bizim üçün bizim özümüz qədər maraqlı başqa heç nə mövcud deyildir. Bizim bütün düşüncələrimiz, əgər biz onlara cidd -cəhdlə nəzarət etmir və yönəltmiriksə, qaçılmaz surətdə bizim "mən"imizin ətrafında fırlanmağa başlayacaq. Bu tendensiyanı özümüzdə və başqalarında müşahidə etmək məzəli və kövrəldicidir. Biz nəzakət və ürəkgenişliyi ilə bu həqiqəti görməməyə səy göstəririk, lakin onun haqqında fikirləşməyə cürət ediriksə, onda o, gözə günorta günəşi kimi gur düşür.

Bizim arzularımız – bizim xarakterimizin əsas göstəricisidir. Onlar bizim təbiətimizi, modifikasiyalaşmış keçmiş təcrübənin çox vaxt gizlin və unudulmuş məlumatlarını əks etdirir... Heç şübhəsiz ki, şəxsiyyətin özünüyüksəltməsi və özünə haqq qazandırmasının – bu, onun əsas qayğısıdır – təkidli tendensiyası üzərində əsaslanan arzularımız bizim bütün düşüncələrimizə təsir göstərir".

Beləliklə, yadda saxlayın ki, qarşılarında çıxış etməyə hazırlaşdığınız adamlar onlar ev və ya xidməti problemlərlə məşğul olmayanda öz vaxtlarının əksər hissəsini özləri barədə, həmçinin də özlərinə haqq qazandırmaq və özlərini yüksəltmək haqqında düşüncələrə sərf edirlər. Yadda saxlayın ki, adi adam öz aşpazının onu tərk etməsi ilə İtaliyanın Birləşmiş Ştatlara borcunu ödəməsi problemindən çox narahat olacaq. Onu öz küt ülgücü Cənubi Amerikada baş vermiş inqilabdan çox özündən çıxaracaq. Əgər qadının dişi ağrıdısa, bu, onu Asiyada yarım milyon insanın həyatını aparan zəlzələdən çox ümidsizliyə qərq edəcək. Qadın sizi daha böyük məmnunluqla o vaxt dinləyər ki, siz ona tarixdə ən görkəmli on adam haqda yox, hansısa xoş şeylər barədə danışasınız.

Yaxşı həmsöhbət necə olmalı

Bir çox insanın pis həmsöhbət olmasının səbəbi bundan ibarətdir ki, onlar

yalnız özlərini maraqlandıran şeylər haqqında danışırlar; bu isə başqaları üçün

ölümcül qədər darıxdırıcı ola bilər. Bu prosesi əks-istiqamətdə buraxın, başqa

adamı öz maraqları haqqında, öz işləri haqqında, özünün qolf oyununda nəticələri haqqında, öz uğurları barədə, əgər həmsöhbətiniz anadırsa, onda onu uşaqları haqqında danışmağa sövq edin. Bunu edin və diqqətlə qulaq asın. Siz adamlara ləzzət verəcəksiniz. Sizi yaxşı həmsöhbət hesab edəcəklər, hətta siz çox az danışmış olsanız da.

Filadelfiyadan olan Harold Duayt ictimaiyyət qarşısında çıxışlar kursunun bitirilməsi şərəfinə verilən banketdə istisnasız uğurlu nitq söyləmişdi. O, stolun arxasında əyləşən hər bir adam haqqında növbə ilə danışdı, filankəsin hazırlıq kurslarının başlanğıcında necə danışdığı, hansı uğurlar qazandığı, məşğələlərin müxtəlif iştirakçılarının çıxışlarını, onların müzakirə etdikləri mövzuları xatırladı. O, onlardan bəzilərini yamsılayır, onların səciyyəvi xüsusiyyətlərini hiperbolizasiya edirdi ki, bu, bütün iştirakçıların gülüşünü doğurur və onlara ləzzət verirdi. Çıxış üçün bu cür material olanda o uğur qazanmaya bilməzdi, çünki belə material tamamilə idealdır. Göylərin mavi günbəzi altında heç bir mövzu iştirakçıları bu cür maraqlandıra bilməzdi. cənab Duayt insan təbiətini yaxşı bilirdi.

İki milyon oxucu qazanan ideya

Bir neçə il əvvəl "Ameriken meqezin" jurnalının tirajı kəskin artdı.

Tirajın bu cür kəskin sıçrayışı mətbuat aləmində sensasiyaya səbəb oldu. Sirr nədə idi? Hər şey mərhum Con M.Sidallda və onun ideyalarında idi.

Mən Sidalla ilk dəfə görüşəndə o, bu nəşrdə görkəmli müasirlərin avtobioqrafiyası şöbəsinin müdiri vəzifəsində idi. Mən onun üçün bir neçə məqalə yazmışdım. Bir dəfə biz onunla birlikdə əyləşdik və o, mənimlə uzun-uzadı danışdı.

"İnsanlar eqoistdir, – dedi o. – Onlar əsas etibarilə özləri ilə maraqlanırlar. Hökumətin dəmir yollarının mülkiyyətçisi olub-olmaması onları o qədər də maraqlandırmır, lakin onlar necə uğur qazanmağın, necə yüksək məvacib almağın, necə sağlam olmağın cavabını bilməyi çox istəyirlər. Əgər mən bu jurnalın redaktoru olsaydım, oxuculara öz dişlərinin qeydinə necə qalmaq, necə vanna qəbul etmək, necə yay mövsümündə evdə sərinliyi saxlamaq, necə yaxşı yeri tutmaq, əməkdaşlarla necə davranmaq, evləri necə almaq, yadda necə saxlamaq, qrammatik səhvlərdən necə yaxa qurtarmaq və sair və ilaxir barədə danışardım. İnsanlar həmişə bioqrafik hekayətlərlə maraqlanırlar, buna görə mən hansısa bir varlı adamdan xahiş edərdim ki, daşınmaz əmlakdan milyon dolları necə qazandığı barədə danışsın. Mən görkəmli bankirlərdən, müxtəlif korporasiyaların prezidentlərindən, sıravi əməkdaşdan hakimiyyətin və var-dövlətin zirvəsinə yolu necə keçdiklərini danışmağı xahiş edərdim".

Bundan bir neçə müddət keçdikdən sonra Sidall redaktor təyin olundu. O vaxt jurnalın tirajı elə də böyük deyildi və o, nisbətən ziyanla işləyirdi. Sidall məhz haqqında danışdıqlarını elədi. Nəticə necə oldu? Nəticə sarsıdıcı idi. Tiraj iki yüz minə qədər qalxdı, üç yüz minə çatdı, dörd yüz minə, beş yüz min nüsxə... Jurnalda publikanı nə maraqlandırırdısa, o peyda olmuşdu. Tezliklə bu jurnalı hər ay bir milyon adam alırdı, sonra bir milyon yarım və nəhayət, iki milyon. Lakin tirajın bu artımı dayanmadı, o, uzun illər ərzində çoxalmaqda davam edirdi. Sidall öz oxucularının eqoistik maraqlarını haylamışdı.

Çıxış həmişə diqqəti cəlb edən olmalıdır

Əşyalar və ideyalar haqqında danışmaqla siz dinləyicilərinizi yora bilərsiniz, lakin siz adamlar haqqında danışsanız, onların diqqətinə hakim kəsiləcəksiniz. Sabah Amerikanın bütün ərazisində, həyətlərdə qonşularla nahar vaxtı çay arxasında milyonlarla söhbət aparılacaq və onların əksəriyyətinin əsas mövzusu nə olacaq? Şəxsiyyətlər. Filankəs filan-filan dedi. Filan xanım filan hərəkəti etdi. Mən onun filan və behman etdiyini öz gözlərimlə gördüm. Filankəs birjada böyük qənimət qoparacaq və s.

Mən Birləşmiş Ştatlarda və Kanadada məktəblilərin iclaslarında çox iştirak etməli olmuşam və aldığım təcrübənin əsasında tezliklə başa düşdüm ki, marağı saxlamaq üçün onlara adamlar haqqında danışmalıyam.

Mən ümumi cümlələr deməyə və abstrakt ideyalara toxunmağa başlayan kimi Connu stulda vurnuxmağa, Tommi sir-sifətini əyməyə, Bill isə keçiddən nə isə atmağa başlayırdı.

Bir dəfə mən Parisdə bir qrup biznesmendən uğuru necə qazanmaq olar mövzusunda danışmağı xahiş elədim. Onların əksəriyyəti adi məziyyətlərə tərif deməyə, moizə oxumağa və öyüd-nəsihət verməyə başladı və öz dinləyicilərini tezliklə yordu. (Yeri gəlmişkən, mən bu yaxınlarda eşitmişdim ki, ən məşhur amerikalı biznesmenlərdən biri eyni sualla bağlı radio ilə çıxışında analoji səhvə yol vermişdi. Analoji səhvləri qadınlar – klubların üzvləri və səyyar lektorlar edirlər.) Onda mən məşğələni saxladım və onlara təqribən aşağıdakını dedim: "Biz istəmirik ki, bizə öyüd-nəsihət versinlər. Bu, heç kimin xoşuna gəlmir. Yadda saxlayın ki, siz bizi maraqlandırmalısınız, əks -təqdirdə, burada bizə nə danışsanız da, heç bir diqqət verməyəcəyik. Bunu da yadda saxlayın ki, dünyada ən maraqlı şeylərdən biri etibarlılıq çələngi ilə əhatə olunmuş şayiələrdir. Buna görə də bizə tanıdığınız iki adam haqqında danışın.

İzah edin ki, biri nə üçün uğur qazandı, o biri isə uğursuzluğa düçar oldu. Biz bunu məmnuniyyətlə dinləyərik, danışdıqlarınızı yadımızda saxlayarıq və ola da bilsin ki, bundan hələ istifadə də edərik. Öz aramızdır, bizə belə yorucu və abstrakt moizələri etməkdənsə, bu cür əhvalatları danışmaq sizin üçün qat-qat asan olardı".

Kursun dinləyiciləri arasında bir nəfər var idi ki, ona özünü və ya öz dinləyicilərini maraqlandırmaq açıq- aşkar çətin idi. Amma həmin axşam o, təklif olunan ideyadan istifadə etdi və bizə kollecdə özü ilə eyni kursda təhsil alan iki tanışı barədə danışdı. Onlardan biri o qədər qənaətcil idi ki, köynəkləri müxtəlif mağazalardan alır və məhz hansı köynəklərin hamısından yaxşı yuyulduğu, hansıların daha çox geyildiyi, eləcə də onlardan hansının qoyulan hər dollara ən çox qazanc verdiyini göstərən cədvəllər tərtib edirdi.

O, həmişə sentlər barədə fikirləşirdi. Texniki kollecdə təhsilini başa vurandan sonra o, öz qabiliyyətləriylə bağlı elə yüksək fikirdə idi ki, digər məzunların etdiyi kimi kiçik vəzifədən başlamaq, ardınca isə uğur qazanmağa cəhd etmək istəmədi. Keçmiş tələbələrin hər il keçirilən, hətta üçüncü görüşündə də o, köynəklərinin yuyulmasının cədvəllərini tərtib etməkdə davam edir, hansısa qeyri-adi uğurlu təsadüfü gözləyirdi. Bu təsadüf eləcə də ona rast gəlmədi. Həmin vaxtdan artıq iyirmi beş il keçib, həyatdan məyus olmuş və küsmüş bu adam isə cəmiyyətdə hələ də qibtə olunmayacaq mövqe tutmaqdadır.

Ardınca natiq bu həyat qəzasını həmkarı, özü ilə bağlı bütün gözləntiləri üstələyən adamın əhvalatı ilə müqayisə elədi. Bu oğlan çox ünsiyyətcil idi və onu hamı sevirdi. Bir müddət sonra onda şöhrətpərəstlik və böyük işlər görmək yanğısı təzahür etsə də, bununla belə, o, çertyojçu vəzifəsindən başladı. Amma o, həmişə cüzi imkanları da diqqətlə izləyirdi. O vaxtlar Buffaloda Panamerikan sərgisinin təşkil olunması planları işlənirdi. O bilirdi ki, orada mühəndis talantı tələb oluna bilər, buna görə də Filadelfiyada öz işini atdı və Buffaloya gəldi. Xarici görkəminin xoşagələn və ünsiyyətcil olması sayəsində Buffaloda tezliklə bir nəfərlə, əhəmiyyətli siyasi təsir imkanları olan xadimlə tanış oldu. Onlar tərəf-müqabil oldular və podratçı işlərdə iştirak etməyə başladılar. Onlar telefon kompaniyası üçün böyük işlər həyata keçirdilər və həmin adamı əvvəl-axır firmaya yüksək məvacibli işə qəbul etdilər. O, multimilyonçu oldu, "Uestern Yunion" şirkətinin əsas mülkiyyətçilərindən birinə çevrildi.

Biz burada çıxış edənin hekayətini yalnız ümumi cizgilərdə bildirdik. O, maraqlı və rəngarəng məlumat vermişdi, onu bir sıra məzəli və kövrək detallarla müşayiət etmişdi... O elə hey danışır və danışırdı – bu, elə bir adam idi ki, adətən, üç dəqiqəlik çıxış üçün material yığıb toplaya bilmirdi – və o, söhbətini qurtaranda yarım saat ərzində danışdığına çox heyrətlənmişdi. Onun çıxışı o qədər maraqlı idi ki, söhbət hamıya çox qısa göründü. Bu, onun üçün birinci əsl triumf idi.

Demək olar, hər kəs bu hadisədən özü üçün fayda hasil edə bilər.

Adi çıxış qat- qat daha uğurlu ola bilər, əgər o, insani nöqteyi-nəzərdən maraqlı, əhvalatlarla tamamlanarsa. Natiq yalnız bir neçə problemi nəzərdən keçirməyə çalışmalı və onları konkret hadisələrlə izah etməlidir. Əgər çıxışın qurulmasının bu metodundan istifadə olunarsa, onda o, həmişə diqqəti cəlb edəcək.

Mümkündürsə, belə əhvalatlarda mübarizə aparmaq, onun nəyin uğrunda aparıldığı və qazanılan qələbələr barədə danışılsın. Biz hamımız döyüşlər və vuruşmalarla son dərəcə bərk maraqlanırıq. "Aşiq olanı bütün dünya sevir" – belə bir köhnə məsəl var. Bu, doğru deyil. Bütün dünyanın sevdiyi nə isə varsa, bu da mübarizədir. O görmək istəyərdi ki, iki aşiq qadının ürəyi uğrunda necə mübarizə aparır.

Bu müddəanın izahı qismində, demək olar, istənilən romanı, jurnal hekayəsini oxuyun, yaxud da gedib istənilən kinematoqrafik drama tamaşa edin. Maneələrin hamısı keçəndə və bərbəzəkli bədnam qəhrəman, necə deyərlər, xanım qəhrəmanı öz ağuşuna alanda auditoriya öz şlyapa və paltosunu axtarmağa başlayır. Hönkür -hönkür ağlayan qadınlar üstündən beş dəqiqə keçməmiş var gücləri ilə qeybətə başlayırlar.

Jurnallarda dərc etdirilən prozanın, demək olar, hamısı bu formula üzərində əsaslanır.

Oxucunu qəhrəmanı və ya qadın qəhrəmanını sevməyə məcbur edin. Onu kişi və ya qadın olmasından asılı olmayaraq, nəyəsə can atmağa vadar edin. Belə edin ki, həmin "nə isə"nin əlçatmaz olduğu təəssüratı yaransın. Kişi və ya qadın qəhrəmanın mübarizə apardıqlarını və öz məqsədlərinə nail olduqlarını göstərin.

Bizneslə və ya azad peşə ilə məşğul olan adamın, demək olar, adlanmaz maneələrə qarşı necə mübarizə apardığı və qalib gəldiyi haqda hekayə həmişə

ruhlandırıcı və maraqlı olur. Bir dəfə jurnal redaktoru mənə dedi ki, istənilən adamın həyatının əsl tarixçəsi həmişə maraqlı olur. Əgər kimsə mübarizə aparıbsa (bizlərdən axı kim mübarizə aparmayıb), onda onun həyat əhvalatı, əgər o, düzgün danışılarsa, maraqlı olacaqdır. Bu haqda heç bir şübhə ola bilməz.

Konkret olun

Bu sətirlərin müəllifinin apardığı kurslarda bir dəfə fəlsəfə elmləri doktoru və bir köntöy, lakin enerjili, otuz il əvvəl öz gənclik illərini Britaniya Hərbi Dəniz Qüvvələrində keçirmiş kişi məşğul olurdu.

Eleqant alim universitet professoru, onun kurs üzrə həmkarı, yeddi dəniz arxasına üzmüş adam isə kiçik bir furqonun mülkiyyətçisi idi. Amma nə qədər qəribə olsa da, məşğələlər vaxtı sonuncunun çıxışları dinləyicilərdə universitet professorunun nitqlərindən xeyli böyük maraq doğururdu. Nəyə görə? Professor gözəl ingilis dilində danışırdı, mədəni insan idi və incə maneralı, eləcə də məntiq və düşüncə aydınlığına malikdi. Lakin onun çıxışlarında bir əhəmiyyətli detal çatışmırdı: konkretlik. Onlar həddən artıq dağınıq, həddən artıq ümumi idi. Furqonun mülkiyyətçisi isə dərhal işə keçirdi. Onun nitqi müəyyən və konkret olurdu. Bu keyfiyyət onun comərdliyi və danışıq üslubunun təzəliyi ilə birlikdə çıxışlarını çox cəlbedici edirdi.

Mən bu nümunəni ona görə gətirmədim ki, bu, universitet professorları və ya furqon mülkiyyətçiləri üçün tipik haldır, xeyr, ona görə gətirdim ki, maraq doğurmaq bacarığı – aldığı təhsildən asılı olmayaraq, adamın malik olduğu bacarıq – konkret və müəyyən danışmaq keyfiyyəti kimi bəxtəvərliyə malik olanlara qismət olur.

Bu prinsip o qədər vacibdir ki, onu sizin beyninizdə möhkəmlətmək üçün bir neçə nümunə göstərək. Biz ümid edirik ki, siz onu heç vaxt yaddan çıxarmayacaq, ona heç vaxt barmaqarası münasibət göstərməyəcəksiniz.

Məsələn, nə daha maraqlıdır: Martin Lyuterin hələ uşaq olarkən "tərs və çətin tərbiyə olunan" olduğunu bildirmək və ya onun özünün etiraf etdiyi, müəllimlərin onu tez- tez çubuqla "gündə on beş dəfə" kötəklədiyini demək?

"Tərs və çətin tərbiyə olunan" kimi sözlər, demək olar, diqqəti cəlb etmir, kötəklənmənin sayı barədə məlumatı isə qəbul eləmək xeyli asandır.

Tərcümeyi -halın yazılmasının köhnə üsulu bundan ibarət idi ki, çoxsaylı ümumi yerlərin, Aristotelin adlandırdığı və haqlı olaraq adlandırdığı kimi, "ağlı zəif olanlar üçün sığınacaq" olan məkanların adları çəkilirdi. Yeni metod isə özləri özünə cavabdeh olan konkret faktların göstərilməsindən ibarətdir. Köhnə üsluba məxsus olan bioqraf yazırdı ki, Con Dou "yoxsul, lakin vicdanlı valideynlərdən" dünyaya gəlib. Yeni metoda görə isə demək lazım idi ki, Con Dounun atası özünə bir cüt qaloş almağı rəva görmürdü və buna görə də qar yağanda o, ayaqlarının quru və isti qalması üçün çəkmələrinə kisə tikələri dolamalı olurdu.

Lakin yoxsul olmasına baxmayaraq, o, südə heç vaxt su qatmırdı, xə-fənək[56]

xəstəliyi olan atı satanda isə onu heç vaxt sağlam kimi qələmə vermirdi. Bu

faktlar göstərir ki, onun atası "yoxsul, amma vicdanlı" olub, doğru deyilmi? Və

ifadə etməyin bu metodu "yoxsulluğun və vicdanlılığın", sadəcə olaraq,

konstatasiya edilməsindən qat-qat daha maraqlıdır.

Əgər bu metod müasir bioqraflara yarayırsa, onda o, deməli, müasir natiqlərə də yarayır.

Bir nümunəni də götürək. Təsəvvür edin ki, siz Niaqara şəlaləsinin hər gün məqsədsiz surətdə israf etdiyi potensial qüvvənin nəhəng rəqəmləriylə bağlı məlumat vermək istəyirsiniz. Təsəvvür edin ki, bunu dediniz, sonra da əlavə etdiniz ki, əgər bu istifadə edilsəydi və bunun nəticəsində əldə edilən gəlirlər isə həyat üçün zəruri olan əşyaların alınmasına sərf olunsaydı, onda həmin pula çox sayda adamı geyindirmək və yedirtmək mümkün olardı. Həmin məlumatı bu üsulla daha maraqlı etmək mümkün olardımı? Xeyr və bir daha xeyr. Aşağıda göstərilən hissə qat-qat maraqlı olmazdımı? Biz onu Edvin S.Slassonun "Deyli Sayens Nyus Bulleten" qəzetində dərc olunmuş məqaləsindən götürmüşük.

"Bizə deyirlər ki, ölkəmizdə dilənçi günündə və aclıqda yaşayan bir neçə milyon adam var, həmin vaxtda isə Niaqara şəlaləsi hər saat ərzində boş-boşuna, dəyəri 250 min kündə çörəyin qiymətinə ekvivalent olan enerji israf edir. Biz öz təsəvvürümüzdə hər saat ərzində uçurumdan aşağı düşən və burulğanda qayğanağa çevrilən altı yüz min gözəl təzə yumurta görə bilərik. Əgər çit parça toxucu dəzgahlardan Niaqara çayı kimi dörd min fut enində axınla çıxsaydı, onda bu eynilə həmin mülkiyyətin ekvivalenti olardı. Əgər eynilə o cür kitab axını Karnegi kitabxanasına tökülsəydi, bu kitabxana yaxşı kitablarla bir və ya iki saatın ərzində dolardı. Biz özümüzə hər gün Eri gölündən üzüaşağı üzən və yüz altmış fut hündürlükdən düşərək içərisində olanların hamısı ilə birlikdə qayalara çırpılıb dağılan çox böyük universal mağaza təsəvvür edə bilərik. Bu istisnasız olaraq maraqlı və ovsunlayıcı, kütlə üçün elə bu lakin ondan bahalı olmayan qədər cəlbedici tamaşa olardı. Bununla belə, bəzi adamlar belə bir layihənin həyata keçirilməsinin bədxərclik olacağına əsaslanaraq düşən suyun enerjisinin istifadə olunmasına qarşı hazırda etiraz edirlər".

Mənzərə yaradan sözlər

Maraq doğurmaq üçün istisnasız dərəcədə mühüm əhəmiyyət kəsb edən, lakin saya alınmayan bir metod mövcuddur. Ortabab natiq, görünür, onun mövcud olduğunu heç ağlına da gətirmir. O, çox güman, bunun haqqında heç fikirləşməyib də. Mən şəkillər və obrazlar yaradan sözlərin istifadə olunması metodunu nəzərdə tuturam. Danışan adam bizim gözlərimizin önündən keçən obrazların bütöv bir qalereyasını yaradanda onu dinləmək asan olur. Dumanlı, banal və solğun simvolları istifadə edən natiq auditoriyanı mürgüləməyə məcbur edir. Obrazlar. Obrazlar. Obrazlar.

Onlar elə sizin nəfəs aldığınız hava qədər sərbəstdir. Öz hekayənizi və ya söhbətinizi onlarla zənginləşdirin və sizi dinləmək daha maraqlı olacaq və siz insanlara daha çox təsir göstərəcəksiniz.

İllüstrasiya qismində indicə "Deyli Sayens Nyus Bulleten"dən Niaqara haqqında sitat gətirilmiş hissəni götürək. Onlar hər cümlədə gözə dəyir və onlar Avstraliyada dovşanlar qədər çoxdur; iki yüz əlli min kündə çörək, uçurumdan dərəyə düşən altı yüz min yumurta, burulğanda nəhəng qayğanaq, toxucu dəzgahlardan dörd min fut enində çıxan çit parça, kitab selinin altında olan Karnegi kitabxanası, qayalara çırpılan iri universal mağaza, hündürdən düşən su.

Bu cür hekayəyə və ya məqaləyə diqqət yetirməmək kinoteatrın gümüşü ekranında kinofilmin səhnələrinə azacıq da olsun diqqət verməmək kimi çətin olardı.

Herbert Spenser stilin fəlsəfəsi haqqında öz məşhur essesində təxəyyüldə rəngarəng şəkillər doğuran sözlərin əsas əhəmiyyət kəsb etdiyini çoxdan qeyd etmişdir:

"Biz ümumiyyətlə və bütövlükdə yox, konkret fikirləşirik... Biz "əgər ölkədə adətlər, ənənələr və əyləncə növləri qəddarlığı və barbarlığı ilə fərqlənirlərsə, onda cinayət qanunvericiliyi də öz yırtıcılığı ilə seçiləcək" kimi cümlələrin işlədilməsindən qaçmalıyıq. Bu cümlənin yerinə biz belə yazmalıyıq: "İnsanlar vuruşmalardan, öküzlərin döyüşlərindən və qladiatorların müharibələrindən ləzzət aldıqları üçün onlar dar ağacından asmaq, odda yandırmaq və payaya taxılmaq kimi cəza tədbirləri tətbiq edirlər".

Təxəyyüldə şəkillər doğuran cümlələr İncilin səhifələrində və Şekspirin əsərlərində alma şirəsini əhatəyə almış arılar qədər boldur. Məsələn, banal müəllif bildirə bilərdi ki, hər şeyin kamil olduğu yerdə istənilən əşya artıq ola bilərdi. Bu cür fikri Şekspir necə ifadə etmişdi? O, bunu obrazlı cümlənin, ölməz ifadənin köməyi ilə edirdi:

"... Qızıl onluğu qızıl suyuna salmaq
Və zanbaqlara əhəng çəkmək
Və buza parıltı və bənövşəyə ətir vurmaq..."
"Kral Con", IV hərəkət, 2-ci səhnə.

Sizin nə vaxtsa nəzərinizə çarpıbmı ki, nəsildən-nəslə keçən atalar sözlərinin hamısı gözəçarpan obrazlar doğurur? "Göydəki durnadansa əldəki arıquşu yaxşıdır". "Damcılamağa başladısa – yağışı gözlə". "Atı çaya sürüb gətirmək olar, amma içməyə onu məcbur edə bilməzsən".

Siz artıq uzun əsrlərdir yaşayan, lakin həddən artıq tez-tez işlədilən analoji müqayisələr tapa bilərsiniz: "tülkü kimi hiyləgər", "lavaş kimi yastı", "qənbər kimi möhkəm".

Linkoln obrazlı terminologiyanı daim işlədirdi. Ağ Evdə aldığı uzun, mürəkkəb, bürokratik hesabatlar onu təngə gətirəndə onları solğun sözlərlə yox, obrazlı ifadələrin köməyi ilə tənqid edirdi ki, bunları yaddan çıxarmaq, demək olar, qeyri-mümkündür. "Mən adamı at almağa yollayanda, – demişdi o, – atın quyruğunda neçə tük olduğunu mənə danışmasını istəmirəm. Mən yalnız atın eksteryerini bilmək istəyirəm".

Dinləyicilərdə maraq doğurmaq
üçün təzadların əhəmiyyəti

Makoleyin I Karlı necə mühakimə etdiyi ilə tanış olun. Buna diqqət yetirin ki, Makoley obrazlı nitqi təkcə istifadə etmir, həm də əks-ittihamları da dəf etməyə can atır. Kəskin təzadlar, demək olar, həmişə diqqəti cəlb edir və bu abzasın əsasını məhz onlar təşkil edir:

"Biz onu bunda ittiham edirik ki, o, tacqoymada içdiyi andı pozub. Bizə isə deyirlər ki, o, nikah mərasimində verdiyi anda sadiqdir! Biz onu bunda ittiham edirik ki, o, öz xalqını amansız və düşünüb-daşınmadan hərəkət edən din xadimlərinin əllərinə verib, onun müdafiəsi isə bəyan edir ki, o, balaca oğlunu öz dizlərinin üstünə qoyub və onu öpüb! Biz onu buna görə damğalayırıq ki, o,

sağlam və əhəmiyyət kəsb edən mülahizələrə əsaslanaraq, hüquqları müdafiə edəcəyini vəd edəndən sonra "Hüquqlar haqqında petisiya"nı pozmuşdur, bizə isə deyirlər ki, o, duaları səhər saat altıda dinləməyə adət edib!

Məhz bu kimi mülahizələr, eləcə də I Karlın vandeyk manerasında geyinməsi, onun gözəl sifəti və ucu bizə bənzər saqqalı, səmimi olaraq zənn etdiyimiz kimi, onun indiki nəsildə populyarlığını şərtləndirmişdir".

Maraq yoluxucudur

İndiyə qədər biz auditoriya üçün maraq kəsb edə bilən materialların müxtəlif növlərini nəzərdən keçirirdik. Burada deyilmiş təkliflərin hamısına mexaniki surətdə əməl etmək və Kokker üzrə57 olduğu kimi çıxış etmək olar, amma bu çıxış ləms və darıxdırıcı olacaq. Dinləyicilərin diqqətini ələ almaq və onu saxlamaq – bu, incə emosiyalar və əhvali-ruhiyyə ilə bağlı olan vəzifədir. Bu, buxar maşınını istismar etməyə heç nə ilə oxşamır və burada heç bir dəqiq göstəriş vermək mümkün deyil.

Yadda saxlamaq lazımdır ki, maraq yoluxucudur. Əgər maraq sizin özünüzə hopmuşdursa, onda o, dəqiq ki, dinləyicilərinizi də bürüyəcəkdir. Bir müddət əvvəl Baltimorda mənim kurslarımın məşğələlərində bir centlmen ayağa qalxdı və dinləyicilərə bildirdi ki, Çesapiks körfəzində dəniz xanı balığının ovlanmasının indiki metodları əvvəlki kimi tətbiq olunarsa, onda bu balıq yox olacaq və bu, vur-tut bir neçə ildən sonra baş verəcəkdir! O, öz predmetini bilirdi.

Bu, onun üçün vacib idi və o, bu haqda çox ciddi şəkildə danışırdı.

Onun həm xarici görkəmi, həm də manerası bunu təsdiq edirdi. O danışmağa başlayanda mənim heç ağlıma da gəlməzdi ki, həmin körfəzdə bu növ balıq var. Mənə belə gəlir ki, həmin məqamda dinləyicilərin əksəriyyəti bunu bilmirdi və ona görə də maraq göstərmirdilər. Amma natiq çıxışını qurtarmazdan qabaq bizlərdən hər biri onun qayğısının hansısa bir payını özündə hiss elədi. Dəniz xanı balığının qanunun köməyi ilə qorunması üçün yerli hakimiyyətə müraciət imzalamaq istəyi, mənə belə gəlir ki, bizim hər birimizin ürəyindən keçirdi.

Bir dəfə mən o vaxt İtaliyada səfir olan Riçard Uoşbern Çaylddan yazıçı kimi uğurunun sirrinin nədən ibarət olduğunu soruşdum. O cavab verdi: "Həyat məni o qədər narahat edir ki, mən sakit qala bilmirəm. Mən insanlara bunun haqqında danışmağa, sadəcə olaraq, borcluyam". Belə müəllifi həyəcansız dinləmək və ya oxumaq qeyri-mümkündür.

Necə olmuşdusa, mən Londonda bir natiqin çıxışını dinləmişdim. O, çıxışını qurtaranda iştirak edənlərdən biri, tanınmış ingilis yazıçısı E.F.Benson qeyd etdi ki, çıxışın axırı onun xoşuna gəldi, özü də birinci hissədən xeyli çox xoşuna gəldi. Mən ondan bunun səbəbini soruşanda o cavab verdi:

"Belə təəssürat yaranırdı ki, natiq öz çıxışının axırında daha maraqlı idi, mən isə entuziazmla və maraqla danışan natiqə həmişə inanıram".

Hamı bu cür hərəkət edir və siz bunu yadda saxlamalısınız.

Xülasə

1. Bizi adi şeylər haqqında qeyri-adi faktlar maraqlandırır.
2. Bizi hər şeydən çox özümüz maraqlandırırıq.
3. Başqasını özü və öz maraqları haqqında danışmağa sövq edən və diqqətlə

dinləməyi bacaran adam hər yerdə yaxşı həmsöhbət hesab olunacaq, hətta özü az

danışsa da.

4. Adamların həyatından etibarlılıq çələngi ilə əhatə olunmuş şayiə və nağıllarla dinləyicilərin diqqətini, demək olar, həmişə qazanmaq və saxlamaq olar. Natiq az sayda sualları nəzərdən keçirməli və onları dinləyicilər üçün sırf insani nöqteyi-nəzərdən maraq kəsb edən hekayələrlə aydınlaşdırmalıdır.

5. Konkret olun. "Yoxsul, lakin vicdanlı" sistemi üzrə çıxış edən natiqlər məktəbinə qoşulmayın. Martin Lyuterin uşaqlıqda çətin tərbiyə olunan və tərs olduğu barədə danışanda bunu adi şəkildə demək lazım deyil. Bu barədə məlumat verin, ardınca isə deyin ki, müəllimlər onu gündə on beş dəfə kötəkləyirdi. Bu göstərici sizin bəyanatınızı yalnız aydın etməyəcək, onu həm də təəssüratlandırıcı və maraqlı edəcəkdir.

6. Öz nitqinizi obrazlar yaradan cümlələr, həmçinin də gözləriniz önündə şəkillərin bütöv bir silsiləsini doğuran sözlərlə zənginləşdirin.

7. Maraq yoluxucudur. Maraq, əgər o çıxış edənin özünə hopubsa, auditoriyanı, tamamilə dəqiq ki, bürüyəcəkdir. Lakin mövcud qaydalara mexaniki qaydada riayət etmək yolu ilə dinləyicilərin marağını qazanmaq qeyri-mümkündür.

On ikinci fəsil

Cümlə qurmaq üslubunuzu yaxşılaşdırın

Yaşamaq üçün işi və vəsaitləri olmayan bir ingilis Filadelfiyanın küçələriylə iş axtara-axtara gəzirdi. O, tanınmış biznesmen Pol Gibbonsun kontoruna girdi və onu dinləməyi xahiş elədi. Gibbons tanımadığı, görkəmi açıq-aşkar onun xeyrinə olmayan adamı şübhə ilə gözdən keçirdi. Pal-paltarı köhnə və çox geyilmiş idi, onun bütün görkəmində maliyyə iflasının izləri açıq-aydın özünü büruzə verirdi. Qismən maraqdan, qismən də yazığı gəldiyindən Gibbons onu dinləməyə razılıq verdi. Əvvəl Gibbons ona on dəqiqə ayırmağı qət etmişdi, amma dəqiqələr saatlara çevrildi, söhbət isə hələ də davam edirdi. Görüş bununla başa çatdı ki, Gibbons "Dillon Rid" kompaniyasının Filadelfiyadakı filialının işlər müdirinə zəng etdi və bu şəhərin aparıcı maliyyəçilərindən biri olan Teylor naməlum adamı lençə dəvət etdi və ona uyğun iş tapdı. Görkəmindən açıq-aşkar iflasa uğradığı məlum olan adam belə qısa vaxt ərzində bu uğura necə nail oldu?

Sirri açmaq olar: ingilis dilini bilməsi sayəsində.

Demə, Oksfordu bitirəndən sonra o, işgüzar tapşırıqla Amerikaya gəlibmiş. Lakin burada onun işi düz gətirmir və bunun nəticəsində o yaşamaq üçün hər şeyini itirərək düzdə qalır. Amma gözə dəyən görün nə idi: onun nitqi o qədər nöqsansız və incə idi ki, onu dinləyənlər tezliklə onun dabanı getmiş çəkmələri, nimdaş paltosu və tüklü sifəti barədə unudurdular. Onun danışıq üslubu özü üçün elə bil yüksək işgüzar dairələrə buraxılış vəsiqəsi oldu.

Bu adamın əhvalatı müəyyən dərəcədə qeyri-adidir, lakin o, əsas həqiqəti illüstrasiya edir ki, bu məhz budur: hər gün bizim barəmizdə necə danışığımıza görə mühakimə yürüdürlər. Sözlərimiz bizim ziyalılığımızı göstərir: onlar diqqətli adama bizim hərləndiyimiz dairələrdən xəbər verir; onlar bizim təhsilimizin və mədəniyyətimizin səviyyəsini göstərir.

Həm sizdə, həm də məndə ətraf dünya ilə cəmi dörd kontakt üsulumuz vardır. Bizim haqqımızda nə etdiyimiz, xarici görkəmimiz, bizim nə dediyimiz və bunu necə dediyimizin əsasında mühakimə yürüdürlər. Bununla belə, insanların

bir çoxu məktəbi bitirəndən sonra özünün uzun ömür yolunu birtəhər keçərək heç öz söz ehtiyatını zənginləşdirməyə, sözlərin mənasının müxtəlif çalarlarına yiyələnməyə və sözləri səlis və aydın tələffüz etməyə şüurlu surətdə cəhd belə etmirlər. Onlar iş yerində və küçədə eşitdikləri çeynənmiş cümlələri işlətməyə vərdiş edirlər. Bunda təəccüblü heç nə yoxdur ki, onlar tez -tez tələffüzün ənənəvi qaydalarını, bəzən isə hətta ingilis dili qrammatikasının əsas qaydalarını belə po-zurlar. Və əgər alim dərəcəsi olan adamlar bu cür səhvlər edirlərsə, onda öz təhsilini iqtisadi çətinliklər üzündən yarımçıq qoymağa məcbur olanlardan nə gözləmək olar?

Çox illər bundan əvvəl mən Roma Kolizeyində düşüncələrə dalaraq dayanmışdım. Tanımadığım, ingilis müstəmləkələrindən birində yaşayan bir ingilis mənə yaxınlaşdı. Özünü təqdim elədi və Əbədi Şəhərdə öz həyatı haqqında danışmağa başladı. O heç üç dəqiqə də danışmamışdı ki, kobud qrammatik səhvlərə yol verməyə başladı. Həmin səhər o, yataqdan qalxaraq çəkmələrini təmizləmiş və nöqsansız təmiz pal-paltar geyinmişdi ki, özünəhörmət hissinə dəstək versin və ünsiyyətdə olacağı adamların etimadını qazansın. Amma cüzi də olsun cəhd etməmişdi ki, öz ifadələrini nöqsansız qursun və cümlələri düzgün tələffüz eləsin. Məsələn, o, qadınla söhbət edəndə şlyapasını qaldırmasaydı, xəcalət çəkərdi, amma o, qrammatika qaydalarını pozduğundan və diqqətli dinləyicilərin eşitmə hissini təhqir etdiyindən heç utanmadı və ümumiyyətlə, buna heç fikir də vermədi. Bununla da o, özünün kim olduğunu və cəmiyyətdə tutduğu yeri müəyyən etdi. Onun qeyri-düzgün ingilis dili bütün aləmə təkzibolunmaz surətdə sübut edir ki, o, mədəni insan deyildir.

Harvard Universitetinin rektoru olmuş doktor Çarlz U.Elliot bildirmişdir: “Kişi və qadının təhsilinin zəruri hissəsi kimi mən yalnız bir mənəvi qazancı tanıyıram. Mənim nəzərdə tutduğum doğma dilin dəqiq və incəliklə istifadə olunmasıdır”. Bu, mühüm bəyanatdır.

Onun üzərində düşünün.

Lakin soruşa bilərsiniz ki, sözləri gözəl və dəqiq işlətmək üçün onları necə mənimsəmək olar? Xoşbəxtlikdən, söhbət istifadə etmək lazım olan vasitə haqqında gedəndə burada sirli və çoxbilmiş heç nə yoxdur. Bu vasitə polişinelin sirridir. Linkoln onu heyrətamiz uğurla istifadə edirdi. Heç bir amerikalı heç vaxt sözlərin bu qədər uğurlu birləşməsini yaratmamışdı və nəsrdə misilsiz musiqi kimi səslənən təkrarolunmaz ifadələr deməmişdi: “Kinlə heç kəsə, hamıya şəfqət qəlbiylə”. Anası – hər hansı görkəmli qabiliyyətləri olmayan qadın, atası isə – sadə savadsız dülgər olan Linkolna söz vergisi təbiətdən bəxş edilmişdimi? Belə bir ehtimalı qəbul etmək üçün əsas yoxdur. Linkolnu konqresə seçəndə o, Vaşinqtonda rəsmi anketi doldurarkən təhsiliylə bağlı suala yalnız bir sifətin (cümlə üzvü) köməyi ilə cavab vermişdi: “Qeyri- kifayətdir”. Bütün həyatı ərzində o, məktəbə heç bir il də getməmişdi. Bəs onun müəllimi kim idi? Kentukkinin meşələrində Zaxariya Birni və Kaleb Xezel, İndiana ştatının Pindcin-Krik qəsəbəsində Ezel Dörsi və Endrü Krouford – bunların hamısı pionerlərin bir məskənindən digərinə köçən, oxumağı, yazmağı və hesabı öyrənməyi toyuq, qarğıdalı və buğdaya dəyişməyə hazır olan şagirdlər tapanda özlərini zorla dolandıra bilən sərgərdan müəllimlər idi.

Linkoln onlardan təvazökar maddi yardım və kiçik mənəvi dəstək aldı. Eyni qədər də o, öz ətrafından əxz etmişdi.

Linkolnun İndiana ştatının səkkizinci məhkəmə dairəsində ünsiyyətdə olduğu fermerlər və tacirlər, vəkillər və işləri məhkəmədə olanlar sözün magik vergisinə malik deyildilər. Lakin Linkoln – bu, yadda saxlamağına dəyən vacib faktdır – əqli qabiliyyətlərinə görə özünə tay və ya ondan aşağı olanlarla ünsiyyətə vaxt itirmirdi. O, özünə dostları intellektual elita, bütün dövrlərin müğənniləri və şairləri arasından seçirdi. O, Bernsin, Bayronun və Brouninqin əsərlərindən bütöv səhifələri sinədəftər sitat deyə bilərdi.

O, Berns haqqında mühazirə yazmışdı. Bayronun şeirlərinin bir nüsxəsini öz kabinetində, ikincisini isə evində saxlayırdı. Öz rəsmi kabinetində saxladığı nüsxə onun tərəfindən o qədər çox istifadə olunmuşdu ki, onu ələ götürən kimi "Don Juan" poemasının başlandığı səhifədən açılırdı. O hətta Ağ Evdə olarkən Vətəndaş müharibəsinin faciəvi yükü onun qüvvəsini tükədəndə və onun sifətində dərin qırışların əmələ gəlməsinə gətirəndə də yataqda uzanaraq Qudun şeirlərini oxumağa vaxt tapırdı. Hərdən o, gecənin bir aləmində oyanır və kitabı açaraq xüsusilə xoşuna gələn şeirləri oxumağa başlayırdı. O, yataqdan əynində bircə gecə köynəyi və şapşapı ilə qalxaraq astaca zallardan keçib öz katibinin yanına gəlir və şeirləri bir-birinin ardınca ona oxumağa başlayırdı. Prezident olanda o, Şekspirdən böyük hissələri əzbərdən deməyə, hansısa bir aktyorun ifa manerasını tənqid etməyə və bu və ya başqa əsərlə bağlı öz şərhini verməyə vaxt tapırdı. "Mən Şekspirin bəzi pyeslərini yenə də oxudum, – deyə o, aktyor Hekketə yazırdı. – Mən bunu xüsusi hazırlığı olmayan istənilən oxucudan çox etmirəm: "Lir", "III Riçard", "VIII Henri", "Hamlet" və xüsusilə də "Makbet". Düşünürəm ki, "Makbetə" tay ola biləcək heç nə yoxdur. Bu, heyrətamizdir!"

Linkoln poeziyaya sadiq idi. O, şeirləri yalnız yadda saxlamır və onları şəxsi söhbətlərdə olduğu kimi camaat arasında təkrar etmir, həm də özü şeir yazmağa cəhd edirdi. Öz bacısının toyunda özünün uzun poemalarından birini oxudu. Sonralar, ömrünün ortalarında o, bir dəftəri özünün orijinal əsərləriylə doldurmuşdu, lakin yaradıcılığının bu nümunələrindən o qədər utanırdı ki, hətta ən yaxın dostlarına da onları oxumağa heç vaxt icazə vermirdi.

"Bu özüöyrənən, – deyə Robinson özünün "Linkoln ədib kimi" kitabında yazır, – öz beynini həqiqi mədəniyyətin nümunələriylə zənginləşdirmişdi. Onu dahi və ya talant adlandırın, lakin onun nailiyyətləri prosesi Erazm Rotterdamskinin təhsili ilə bağlı professor Emertonun dediyi bu sözlərlə xarakterizə oluna bilər: "Məktəbdə oxumaq artıq ona gərək deyildi – o, həmişə yeganə effektiv olan pedaqoji metoda riayət edərək öyrənirdi: daim biliklərin artırılmasına və praktiki fəaliyyətə yönəlmiş öz tükənməz enerjisinə söykənərək".

Bu yöndəmsiz, İndiananın Pidcin- Krik qəsəbəsində fermalarda bir günü otuz bir sentə qarğıdalını dənələmək və donuzu kəsib- doğramaqla məşğul olan ilk məskənçi Gettisburqda fani insanın nə vaxtsa söylədiyi ən gözəl nitqlərdən birini söyləmişdi. Orada yüz yetmiş min adam döyüşürdü. Yeddi mini öldürülmüşdü. Bununla belə, Linkoln öləndən dərhal sonra Çarlz Samner dedi ki, Linkolnun nitqi bu döyüşlə bağlı yaddaş itən vaxtlarda da yaşayacaq və nə vaxtsa bu döyüş

haqqında əsas etibarilə bu nitq sayəsində xatırlayacaqlar. Bu peyğəmbərliyin düzgünlüyünə kim şübhə edə bilər?

Edvard Everet Gettisburqda iki saat ərzində danışmışdı, lakin onun dediklərinin hamısı çoxdan unudulub. Fotoqraf onun bu nitqi söyləyərkən fotoşəklini çəkməyə cəhd etmişdi, amma Linkoln öz çıxışını həmin dövrlərin primitiv fotoaparatını qurana və onun üzərinə yönəldənə qədər başa çatdırdı.

Linkolnun nitqi bürünclə tökülmüş və Oksfordda ingilis dili ilə nələr etməyin mümkün olduğunun nümunəsi qismində kitabxanada yerləşdirilmişdir. İctimaiyyət qarşısında çıxışları öyrənən hər bir kəs onu əzbərdən öyrənməlidir.

"Səksən yeddi il əvvəl bizim atalarımız bu kontinentdə azadlıq şəraitində bəslənib böyüdülən və insanların hamısının bərabər yaradıldığı prinsipinə sadiq olan yeni millətin əsasını qoyub. Biz hazırda bu və ya istənilən başqa, eyni ruhda tərbiyə almış və eyni ideallara sadiq olan millətin öz mövcudiyyətini bundan sonra da davam etdirə bilib-bilməyəcəyinin imtahana çəkildiyi Vətəndaş müharibəsini aparırıq. Biz indi bu müharibənin ən möhtəşəm meydanlarından birində görüşürük. Biz bura gəlmişik ki, bu meydanın bir hissəsini öz həyatlarını bu millətin yaşaya bilməsi naminə qurban verənlərin uyuduqları son yer kimi ayıraq. Çox düzgündür ki, biz bunu edirik. Lakin böyük hesabla götürülərsə, biz deyilik bu torpağı müqəddəsləşdirən və ona şərəf gətirən. Burada döyüşən, hazırda sağ olan və ya həlak olmuş cəsur insanlar onu artıq müqəddəsləşdirib və ona şərəf gətiriblər və bunu bizdən qat -qat uğurla ediblər – biz öz miskin qüvvəmizlə heç nəyi nə əlavə edə, nə də azalda bilirik. Onların burada nəyi həyata keçirdikləri dünyanın nəzərinə, demək olar, çarpmayacaq və dünya bunu uzun müddət yadda saxlamayacaqdır. Burada döyüşənlərin bu qədər nəcibliklə həyata keçirdikləri başa çatdırılmayan işlərin həllinə biz, yaşayanlar, özümüzü həsr etməliyik. Biz özümüzü qarşımızda hələ duran möhtəşəm vəzifənin həllinə həsr etməliyik. Onların bu qədər sədaqətlə xidmət etdikləri işə dərin sadiqliyi biz məhz onlardan, şərəflə həlak olanlardan ibrət götürməliyik. Biz burada təmtəraqla bəyan etməliyik ki, onlar nahaq yerə həlak olmayıblar və bizim millətimiz Tanrının xeyir-duası ilə azadlığın yeni yaranışını əldə edəcək və xalqın özü tərəfindən idarə olunan və xalq üçün idarə edən xalq hökuməti yerin üzündən heç vaxt yox olmayacaqdır".

Adətən, hesab edirlər ki, bu çıxışın tamamlandığı ifadəni Linkoln özü yaratmışdır, amma bu, belədirmi? Qrendon – onun vəkillik işləri üzrə tərəf - müqabili, bu nitq söylənməzdən bir neçə il əvvəl Linkolna Teodor Parkerin çıxışının bir nüsxəsini vermişdi. Linkoln həmin kitabı oxumuş və orada bu sözlərin altından xətt çəkmişdi: "Demokratiya – bu, bütün xalqın üzərində, bütün xalqın tərəfindən və bütün xalq üçün həyata keçirilən bilavasitə özünüidarədir". Ola bilsin ki, Teodor Parker bu ifadəni Vebsterdən əxz etmişdi ki, o, dörd il əvvəl Heynə verdiyi öz məşhur cavabında demişdi: "Xalq üçün, xalqın özü tərəfindən yaradılan və xalqın qarşısında məsul olan xalq hökuməti".

Vebster bu ifadəni eynilə həmin ideyanı otuz ildən də çox əvvəl deyən prezident Ceyms Monrodan əxz edə bilərdi. Bəs Ceyms Monro onu kimdən götürə bilərdi? O doğulandan beş yüz əvvəl Müqəddəs Kitabın tərcüməsinin ön sözündə Uiklif yazmışdı ki, "bu İncil xalq tərəfindən və xalqın naminə idarə olunan xalq hökuməti üçündür". Uiklif dünyaya göz açmazdan çox-çox qabaq,

bizim eramızdan dörd yüz il əvvəl Afinanın vətəndaşları qarşısında çıxış edən Kleon "xalqı və xalqın naminə idarə edən" hökmdar haqqında danışırdı. Kleonun bu ideyanı hansı qədim mənbədən götürdüyünə gəlincə isə, bu sualın cavabı qədim dövrlərin zülmətində itib-batmışdır.

Yeni olan necə də azdır! Hətta qüdrətli natiqlər də mütaliəyə və kitablara necə çox borcludurlar!

Kitablar! Sirr bax bundadır! Öz söz ehtiyatını zənginləşdirmək və genişləndirmək istəyən ədəbiyyat xəzinəsini daim öyrənməlidir. "Kitabxanada olarkən həmişə keçirdiyim yeganə təəssüf hissi, – deyirdi Con Brayt, – həyatın həddən artıq qısa olduğu və qarşımda olan dəbdəbəli təamlardan doyunca həzz ala biləcəyimə heç bir ümidimin olmadığı ilə bağlı idi". Brayt məktəbi on beş yaşı olanda atmış və pambıq-əyirici fabrikə işləməyə getmişdi və bundan sonra ona öz təhsilini davam etdirmək nəsib olmamışdı. Bununla belə, o, öz nəslinin ən parlaq, ingilis dilini istisnasız olaraq yaxşı bildiyi ilə məşhur olan natiqlərindən birinə çevrilə bildi. O, Bayronun və Miltonun, Vordsvortun və Uityerin, Şekspirin və Şellinin nəzmdə yazdıqları əsərlərindən uzun hissələri öz dəftərinə köçürür və onları əzbərləyirdi. O, öz söz ehtiyatını zənginləşdirmək üçün hər il "İtirilmiş cənnət"i təkrarən oxuyurdu.

Çarlz Ceyms Foks Şekspiri hündürdən oxuyurdu ki, öz üslubunu yaxşılaşdırsın.

Qladston öz kabinetini "dünya məbədi" adlandırır və burada on beş min kitab saxlayırdı. O etiraf edirdi ki, hamısından çox ona Müqəddəs Avqustinin, yepiskop Batlerin, Dantenin, Aristotelin və Homerin əsərlərini mütaliə etmək kömək etmişdi. "İliada" və "Odisseya" onu məftun edirdi. O, Homerin poeziyası və onun dövrü haqqında altı kitab yazmışdı.

Yunan və ya latın dilində bir və ya iki səhifəni gözdən keçirmək, sonra isə həmin parçanı öz doğma dilinə tərcümə etmək Pitt-oğulda vərdiş halını almışdı. O, bunu on il ərzində hər gün edirdi və "öz fikirlərini əvvəlcədən düşünüb-daşınmadan, yaxşı seçilmiş və bir-birinə yaxşı uyuşan sözlərlə ifadə etmək kimi, demək olar, heç nə ilə müqayisə olunmayan imkana yiyələnmişdi".

Fukididanın "Tarix"ini Demosfen səkkiz dəfə köçürmüşdü ki, bu məşhur tarixçinin möhtəşəm və təəssüratlandırıcı frazeologiyasına yiyələnmiş olsun.

Nəticələr necə idi? Üstündən iki min il keçəndən sonra Vudro Vilson öz üslubunu yaxşılaşdırmaq üçün Demosfenin işlərini öyrənirdi. Askvit hesab edirdi ki, onun üçün ən yaxşı hazırlıq yepiskop Berklinin işlərini oxumaqdır.

Tennison hər gün İncili öyrənirdi. Tolstoy Yevangeliyanı o vaxta qədər təkrar-təkrar oxudu ki, ondan böyük parçaları əzbər öyrəndi. Reskinin anası daimi və gündəlik səylər yolu ilə onu İncildən uzun fəsilləri əzbərləməyə və hər il bütün kitabı, "hər bir hecanı, çətin tələffüz olunan adları, hər şeyi – Həyat kitabından tutmuş Apokalipsisə qədər" hündürdən oxumağa məcbur edirdi.

Reskin hesab edirdi ki, belə intizamın və əməyin sayəsində o, ədəbiyyatda öz zövqünü və stilini inkişaf etdirə bilmişdi.

Deyirlər ki, ingilis ədəbiyyatında ən sevimli inisiallar R.L.S. olub. Robert

Lyuis Stivenson mahiyyət etibarilə yazıçılar üçün yazıçı idi. Ona özündə bu, onu

məşhur etmiş məftunedici stili inkişaf etdirmək necə müyəssər olmuşdu?

Xoşbəxtlikdən, bu haqda bizə özü danışır:

“Xüsusilə xoşuma gələn və nəyinsə böyük məharətlə təsvir olunduğu, yaxud da hansısa bir xüsusi qüvvənin və ya möhtəşəm üslubun hiss olunduğu kitabı, yaxud abzası oxuyanda mən dərhal stolun arxasına oturur və özümü həmin ustanı yamsılamağa məcbur edirdim. Bu, mənə müyəssər olmurdu və bunu bilirdim. Mən hər şeyi təzədən başlayır və yenə də uğursuzluğa düçar olurdum. Mənim bəxtim həmişə gətirmirdi. Lakin əbəs səylərə baxmayaraq, mən, hər halda, əsərin ayrı-ayrı hissələrinin ritmikası, harmoniyası və kompozisiyası sahəsində müəyyən təcrübə əldə etdim.

Bu minvalla mən Hezliti, Lemi, Vorsvortu, cənab Tomas Braunu, Defonu, Hotornu, Monteni böyük səylər bahasına təqlid edirdim.

Bu, bizə xoş olsa da, olmasa da, əsər yazmağı öyrənməyə aparan yol bu cürdür; bunun mənə faydası oldu və ya olmadı, amma bu məhz o yoldur. Kits məhz bu cür öyrənib, ədəbiyyatda isə ondan incə duyğulu və temperamentli yazıçı heç vaxt olmayıb.

Bu təqlidetmələrin möhtəşəm mahiyyəti bundan ibarətdir ki, şagirdin nail olduğu hədlərin arxasında təkrarolunmaz nümunə parlayır. Qoy o, ona xoş olduğu kimi başlasın. O, ola bilsin ki, uğursuzluğa düçar olsun, lakin köhnə və çox düzgün məsəl mövcuddur ki, uğursuzluq – uğura aparan ən yaxşı yoldur”.

Adlar və konkret əhvalatlar kifayətdir. Sirr aydındır. Linkoln uğurlu vəkil olmağı ehtirasla arzulayan cavan oğlana yazmışdı: “Uğura aparan yeganə yol kitabları əldə etmək və onları diqqətlə oxumaq və öyrənməkdən ibarətdir. İşləmək, işləmək, işləmək – əsas olan budur”.

Hansı kitabları? Başlayaq Arnold Bennetin “Sutkada iyirmi dörd saatı necə yaşamalı” kitabından. O, sizə sizin üçün bütün predmetlərdən ən çox maraqlı olanı haqqında danışır – özünüz haqqında. Kitab sizə hər gün nə qədər çox vaxtı boş-boşuna itirdiyinizi, bu məqsədsiz itkilərlə necə mübarizə aparmağı və qənaət edəcəyinizi necə istifadə etməyi açacaq. Kitabın vur-tut yüz üç səhifəsi var. Onu asanlıqla bir həftəyə oxumaq olar.

Hər gün səhər ondan iyirmi səhifə qoparın və onları cibinizə qoyun.

Bundan sonra səhər qəzetlərini oxumağa əvvəlki iyirmi və ya otuz dəqiqənin yerinə yalnız on dəqiqə sərf edin.

“Mən qəzetlərdən onları Tasitə və Fukididaya, Nyutona və Evklidə dəyişməklə imtina etdim, – deyə Tomas Cefferson yazırdı. – Və özümü qat-qat daha bəxtəvər hiss edirəm”. Yəni siz Ceffersonun nümunəsini təkrar etməklə (heç olmasa, qəzetlərin oxunmasına sərf etdiyiniz vaxtın iki dəfə azaldılması məsələsinə toxunan hissəsiylə bağlı) elə də uzaqda olmayan gələcəkdə özünüzü daha bəxtəvər hiss edəcəyinizi, doğrudan da, zənn etmirsiniz?

Yəni siz, doğrudan da, bunu heç olmasa bir ay ərzində etməyə və bu minvalla boşalan vaxtı faydalı işə – yaxşı kitabın mütaliəsinə sərf etməyə cəhd etməyəcəksiniz? Siz lifti, avtobusu, sifariş etdiyiniz təamları və ya görüşlərinizi gözləyəndə özünüzlə götürdüyünüz səhifələri niyə də oxumayasınız?

Siz bu iyirmi səhifəni oxuyub qurtarandan sonra onları qaytarıb kitaba qoyun və növbəti iyirmisini qoparın. Siz onların hamısını oxuyandan sonra kitabın cildinin üstündən rezin lent çəkin ki, qoparılan səhifələri itirməyəsiniz.

Kitabı bu şəkildə eybəcər hala salmaq və onda olan fikirləri əxz etmək ona əl

vurmadan və oxumadan öz kitabxananızın rəflərində saxlamaqdan yaxşı deyilmi?

"Sutkada iyirmi dörd saatı necə yaşamalı" kitabını oxuyandan sonra sizi həmin müəllifin başqa kitabı da maraqlandıra bilər. "İnsan maşını" kitabını oxumağa çalışın. Bu kitab sizə insanlarla daha həssas davranmağı öyrədəcək. O, sizdə təmkin və özünü ələ almağı formalaşdıracaq. Adıçəkilən kitablar burada yalnız onlarda deyilənlərlə bağlı yox, həm də onların sizin söz ehtiyatınıza mütləq göstərəcəyi zənginləşdirici və saflaşdırıcı təsirinə görə məsləhət olunur.

Biz həm də bir neçə başqa faydalı kitab təklif edirik: Frenk Norisin "Sprut" və "Birja" kitabları. Bunlar Amerikada nə vaxtsa yazılmış ən yaxşı iki romandır. Birinci kitabda Kaliforniyanın buğda zəmilərində baş verən təlatümlər və insan faciələri, ikincidə isə Çikaqo birjasında "ayılar" və "öküzlər"[58] arasında gedən döyüşlər qələmə alınır. Tomas Hardinin "D'Erbervillər nəslindən olan Tess" romanı özü ilə ən gözəl əsərlərdən birini təcəssüm etdirir. Həmçinin də Nyuell Duayt Hillisin "İnsanın cəmiyyət üçün dəyəri" kitabını və professor Uilyam Ceymsin "Müəllimlə söhbət" işini oxumaq lazımdır. Andre Moruanın "Şellinin həyatı", Bayronun "Çayld Harold" və Robert Luis Stivensonun "Eşşəklə səyahət" kitabları da sizin siyahınıza daxil edilməlidir.

Ralf Uoldo Emersonu özünüzün gündəlik yol yoldaşınız edin.

Ona ilk növbədə əmr edin ki, sizə özünün məşhur "Özünə etibar" essesini versin. Qoy o, sizin qulağınıza aşağıda verilənlər kimi rəvan ifadələri pıçıldasın:

"Qəlbinin dərinliklərində doğulmuş əqidəni dilə gətir və o, özündə hamı üçün məna kəsb edəcəkdir, zira vaxt ötür və qəlbin dərinliklərində doğulan ümumun olur və qiyamət gününün neyləri bizdəki qığılcımlanmış fikri aləmə car çəkir. Bizlərdən hər birimiz qəlbin səsinə nə qədər etibar etməsək də, hər halda, Moiseydə (Musa peyğəmbər), Platonda, Miltonda bizi hər şeydən çox heyran edən məhz elə budur ki, onlar kitab müdrikliyinə və ümumun rəyinə saymazyana yanaşa bilir və onları əhatə edən insanların deyil, özlərinin fikirləşdiklərini deyirdilər. İnsana bardlar[59] və öncəgörənlər kəhkəşanından gələn şüaları yox, öz qəlbini daxildən nurlandıran işığın saçaqlarını tutmağı və tanımağı öyrənmək gərəkdir. Biz isə öz fikirlərimizin sönməsinə yalnız buna görə biganəliklə imkan veririk ki, həmin fikirlər bizim beynimizə özləri gəlib. Dahinin hər bir sözündə biz özümüzün əldən qaçırdığımız həmin fikirləri tanıyırıq; onlar bizim özümüzə soyuq möhtəşəmliyin çələngi altında qayıdır. İncəsənətin əzəmətli yaradıcılıq nümunələrinin bizə verə biləcəyi ən ibrətamiz dərs məhz bundan ibarətdir: onlar bizi özündənrazılıq hissi olmayan, lakin mətanətli tərsliklə özümüzdə yaranıb əmələ gələn təəssüratlardan instinktiv surətdə yapışmağı öyrədir – və ələlxüsus da xorla düz onun əksini yeritdikləri halda. Əgər biz bu təəssüratdan imtina edəriksə, bizim, necə olmuşdusa, özümüzün fikirləşdiyimiz və ya duyduğumuzu, sabah tanımadığımız bir kimsə həmin şeyi fövqəladə dərəcədə inandırıcı surətdə dəqiqliklə sübut edəcək və biz öz şəxsi, lakin başqasının ərz etdiyi fikrimizi o vaxtdan etibarən utanıb -qızarmadan rəhbər tutacağıq.

Hər bir insanın mənəvi həyatında belə bir məqam gəlib çıxır ki, o, bu əqidəyə

çatır: paxıllıq cahillikdən doğur; yamsılama – özünəqəsddir; insan özü bunu

istəsə də, istəməsə də, özü üçün təyin olunmuş tale ilə olduğu kimi, özü ilə də

barışmalıdır; kainat onu nə kimi nemətlərlə ərköyünləşdirsə də, əgər o, özü üçün

ayrılmış torpaq tikəsini can-başla və əməksevərliklə əkməsə, gündəlik çörəyini tapa bilməyəcəkdir.

Onda olan qüvvənin təbiətdə tayı yoxdur və onun nəyə qadir olduğunu bilmək yalnız özünə verilib, bu isə o, özünü sınaqdan çıxarmayana qədər aydın olmayacaqdır”60.

Lakin ən yaxşı müəllifləri biz axıra saxlamışıq. Onlar bəs kimdir? cənab Henri İrvinqdən ən yaxşı yüz kitabın siyahısını tərtib etməyi xahiş edəndə o cavab vermişdi: “Yüz kitabdan ibarət olan siyahını tərtib etməzdən əvvəl mənə izin verin ikisini öyrənim – İncili və Şekspiri”.

Ser Henri haqlı idi. İngilis ədəbiyyatının bu iki mənbəyindən için. Çox və tez-tez için.

Öz axşam qəzetinizi bir kənara tullayın və deyin: “Şekspir, mənim yanıma gəl və bu axşam mənə Romeo və onun Cülyettası haqqında, Makbet və onun şöhrətpərəstliyi haqqında danış”.

Əgər siz bu məsləhətlərə əməl edərsinizsə, onda qazancınız nə olacaq? Tədricən, nəzərə çarpmadan, lakin qaçılmaz olaraq sizin danışıq maneranız daha gözəl və incə olacaqdır. Siz tədricən yol yoldaşlarınızın şöhrətini, gözəlliyini və möhtəşəmliyini müəyyən dərəcədə özünüzdə əks etdirmiş olacaqsınız. “Mənə de ki, sən nə oxuyursan, – demişdi Höte, – və mən sənə kim olduğunu deyim”.

Təklif etdiyim bu mütaliə proqramı iradənin müəyyən gücünü, eləcə də vaxta daha ciddi qənaət olunmasını tələb edəcək... Siz Emersonun esselərinin və Şekspirin pyeslərinin cib nəşrlərini ala bilərsiniz.

Mark Tvenin sözlərdən istifadə etməyinin sirri

Mark Tven sözlərin istifadə edilməsində öz fitri qabiliyyətini necə inkişaf etdirə bilmişdi? O, cavan oğlan olduğu vaxt dilicanla Missuridən Nevadaya qədər yolu dəhşətli dərəcədə asta və çox böyük əzab-əziyyətlə keçmişdi. Həm sərnişinlər, həm də atlar üçün qidanı, bəzən isə hətta suyu da özləriylə daşımaq lazım gəlirdi. Əlavə yük bəlaya gətirə bilərdi. Baqaj üçün çəkinin hər unsiyasına görə haqq ödənilirdi və bununla belə, Mark Tven özü ilə Vebsterin lüğətini aparırdı ki, onu aşırımlarında, günəşin yandırdığı səhrada, eləcə də yolkəsənlərin və hinduların qaynaşdığı yerlərdə də oxusun. O, sözün hökmdarı olmağı qarşısına məqsəd qoymuşdu. Və bu işdə Mark Tvenə onun üçün xarakterik olan cəsarəti, sağlam təfəkkürü kömək etdi.

Həm Pitt, həm lord Çetem lüğəti iki dəfə öyrənmişdi; hər bir səhifəni və hər bir sözü. Brouninq onu hər gün mütaliə edir, bundan ləzzət alır və fayda görürdü. “Linkoln ala-toranlıqda oturaraq, – deyə onun bioqrafları Nikoli və Hey yazırlar, – lüğəti oxumağı sevirdi və bunu nə isə görmək mümkün olan vaxta qədər edirdi”. Göstərdiyimiz bu hallar heç də istisna deyil. Hər bir görkəmli yazıçı və hər bir görkəmli natiq eyni şeyi edir.

Vudro Vilson ingilis dili sahəsində istisnasız biliklərə malik idi. Onun yazdıqlarında nələr isə – Deklarasiyanın bölmələri, Almaniyaya qarşı müharibə – ədəbiyyatda öz yerini, şübhəsiz, tutacaqdır.

Sözləri yerbəyer etməyi necə öyrəndiyi haqqında onun özü bunu danışıb:

“Mənim atam ailəmizin üzvlərindən heç kimə sözləri qeyri-düzgün istifadə etməyə izin vermirdi. Uşaqlardan hansısa biri tərəfindən danışanda yol verdiyi

istənilən səhv dərhal düzəldilirdi; istənilən naməlum söz o dəqiqə izah edilirdi;

bizim hər birimiz danışığımızda elə bir söz işlətməyə şirnikləndirilirdik ki, onu hafizəmizdə möhkəmlədə biləkˮ.

Cümlələrinin dəqiq strukturuna və danışığının gözəlliyinə görə tez- tez tərifl ənən bir nyu-yorklu natiq sərrast sözün seçilməsi bacarığının bu yaxınlarda etdiyi söhbətlərin birində yerinə düşən sirrini açmışdı. O mütaliə edəndə və ya söhbət əsnasında hər dəfə naməlum sözlə üzləşəndə onu xüsusi kitabçasına yazırdı.

Sonra o yatmağa uzanmazdan əvvəl öz lüğətinə baxır və həmin sözü cəbbəxanasına daxil edirdi. Əgər bu minvalla o, gün ərzində heç bir material toplaya bilmirdisə, Fernaldın “Sinonimlər, antonimlər və sifətlər /qramm./” işindən bir və ya iki səhifəni öyrənərək, tam sinonim qismində bir-birini qarşılıqlı surətdə əvəz edə biləcəyini hesab etdiyi sözlərin mənasını qeyd edirdi. Hər gün bir təzə söz – onun devizi budur. Bu o deməkdir ki, o, fikirləri ifadə etmək üçün bir il ərzində əlavə olaraq üç yüz altmış beş silaha yiyələnirdi. Bu təzə sözlər qeyd kitabçasında toplanır, onların mənası isə gün ərzində boş vaxtlarda gözdən keçirilir. O diqqət yetirib ki, təzə söz onun danışıq dilinə həmin sözü üç dəfə işlədəndən sonra düşür.

İstifadə etdiyiniz sözlərin romantik tarixçəsi

Lüğəti yalnız sözlərin mənasını dəqiqləşdirmək üçün yox, həm də onun mənşəyini axtarıb tapmaq üçün istifadə edin. Sözlərin mötərizə arasında izahından sonra onun etimologiyası verilir. Heç bir saniyə də olsa düşünməyin ki, hər gün işlətdiyiniz sözlər vur-tut darıxdırıcı və laqeyd səslərdir. Onlar nur və romantika ilə doludur.

Məsələn, siz “qəndlə bağlı telefonla baqqala zəng edin” kimi prozaik ifadəni bir çox başqa dillərdən və sivilizasiyalardan əxz etdiyimiz sözləri işlətmədən deyə bilmirsiniz. “Telefon” iki yunan sözündən ibarətdir: “uzaqda olan” mənasını verən “tele” və “səs” demək olan “fon”. “Baqqalçı” sözü ərəbcədə “bakkal” – “tərəvəz taciri” sözündən əmələ gəlib. İngilislər “qənd” sözünü fransızlardan əxz ediblər, fransızlar isə ispanlardan götürüblər. İspanlar öz növbəsində onu ərəb dilindən mənimsəyiblər, ərəblər isə – farslardan. Fars sözü olan “şəkər” sanskrit “karkara”dan əxz edilmişdir ki, bu, “şirniyyat” deməkdir.

Siz “kompaniya” üçün işləyə və ya onun mülkiyyətçisi ola bilərsiniz. “Kompaniya” sözü köhnə fransız, “kompanyon” demək olan sözdən əmələ gəlmişdir; “kompanyon” sözünün hərfi mənası isə belədir: “com” – “ilə” və “panis” – “çörək”, yəni kompanyon – birlikdə çörək yediyiniz adam[61].

Faktiki olaraq “kompaniya” özü ilə özlərinə çörək pulu qazanmağa çalışan adamların birliyini təcəssüm etdirir. “Sizin cibinizdə olan “dollar”, hərfi mənada, “taler” – “dərə” deməkdir; dollarlar ilk dəfə XVI əsrdə müqəddəs İoahim dərəsində zərb olunmuşdur.

“Yanvar” sözü Romada yaşamış, ixtisası qıfıl və qıfıllar üçün bolt hazırlamaq olan Etruss dəmirçisinin adından əmələ gəlmişdir. O vəfat edəndə onu bütpərəst tanrısı etdilər və iki sifətlə təsvir edirdilər. Belə ki, o, eyni zamanda müxtəlif tərəflərə baxa bilirdi və bu, qapıların açılması və bağlanması ilə əlaqədar idi. Buna görə də bir ilin axırında və o birinin başlanğıcında duran ay “yanvar”, yəni “Yanusun ayı” adlandırıldı. Bax buna görə biz yanvar haqqında danışanda bizim

eramızdan min il əvvəl yaşamış dəmirçini və onun həyat yoldaşı Yanuanı xatırlayırıq.

Yeddinci ay, iyul Yuli Sezarın şərəfinə adlandırılmışdır. Buna görə də imperator Avqust özünün geri qalmasını istəməyərək növbəti ayı avqust adlandırdı. Lakin o vaxtlar səkkizinci ayda cəmi otuz gün var idi, Avqust isə istəmirdi ki, onun adı ilə adlandırılan ay Yuli Sezarın şərəfinə adlandırılmış aydan qısa olsun. O, fevraldan bir günü götürdü və onu avqusta əlavə etdi. Bu şöhrətpərəst oğurluğun izlərini siz bu gün evinizdə asılan təqvimdə görə bilərsiniz. Həqiqətən də, siz öyrənirsiniz ki, sözlərin tarixçəsi çox maraqlıdır.

Böyük lüğətdə aşağıdakı sözlərin əmələ gəlməsini tapmağa çalışın: atlas, boykot, koloss, sendviç, lunatik, maliyyə... Onların tarixçəsini öyrənin. Bunun sayəsində onlar ikiqat rəngarəng, ikiqat maraqlı olacaqlar. Və onda siz onlardan daha böyük həvəs və maraqla istifadə edəcəksiniz.

Bir cümlənin yüz dörd dəfə təkrar köçürülməsi

Nəzərdə tutduğunuzu dəqiq deməyə və fikirlərinizin ən incə nüanslarını ifadə etməyə çalışın. Bu, həmişə asan olmur, hətta təcrübəli yazıçılar üçün də. Xanım Fannı Herst mənə danışmışdı ki, hərdən o, öz cümlələrini əllidən yüz dəfəyə qədər təkrar köçürür. O dedi ki, bizim söhbətimizdən cəmi bir neçə gün əvvəl bir cümlə yüz dörd dəfə yenidən yazılmışdı. Xanım Meybl Herbert Urner mənə bildirmişdi ki, bir neçə qəzetdə dərc olunacaq qısa bir hekayədə bir və ya iki cümləni ixtisar etmək üçün bəzən olur ki, bütün gününü sərf edir.

Mürəbbi Morris danışırdı ki, Riçard Hardinq Devis yerinə düşən və düzgün sözü tapmaq üçün daim işləyirdi.

“Onun bədii prozasında hər bir ifadə onun təklif edə biləcəyi saysız-hesabsız ifadələrin arasında ən yerinə düşəni idi.

İfadələr, abzaslar, səhifələr, hətta bütöv hekayələr yenə və yenə köçürülürdü. O ixtisar etmək prinsipi üzrə işləyirdi. Əgər o, avtomobilin darvazanın qarşısında döndüyünü təsvir etmək istəyirdisə, onda əvvəl bunu uzun və təfsilatlı surətdə, ən xırda, xristian dünyasında ən diqqətli adamın da bu hadisə ilə bağlı yadda saxlaya bilməyəcəyi detalı belə gözdən qaçırmadan qələmə alırdı. Sonra o, özünü bu qədər gücə salaraq yadına saldığı həmin detalları bir-birinin ardınca atırdı. Hər ixtisardan sonra o, özündən soruşurdu: “Mənzərə saxlanılırmı?” Əgər mənzərə saxlanılmırdısa, onda o, indicə atdığı detalı bərpa edir və başqa detalları ixtisar etməyə başlayırdı və sair və ilaxir. Bu, o vaxtadək davam edirdi ki, Herkules səylərindən sonra oxucu üçün yalnız onun hekayə və romantik əhvalat-larının həmişə bu qədər məftunedici şəkildə bəzədildiyi, hər bir xırda detalı ilə tamamlanmış gur və dəqiq mənzərələri qalırdı”.

Bizlərdən əksəriyyətimiz sözün üzərində cidd- cəhdlə işləmək üçün nə vaxta, nə də istəyə malikik. Bu epizodlar ona görə göstərilib ki, məşhur yazıçıların düzgün qələmə almaq tərzinə və fikri düzgün ifadə etməyə nə qədər böyük məna verdikləri diqqətinizə çatdırılmış olsun. Bu, sizi ruhlandırmaq, sizdə dilin fəal işlədilməsinə güclü maraq doğurmaq üçün edilir. Cümləni deyərkən natiqin çatdırmaq istədiyi fikrin məhz düşündüyü çalarını ifadə etmək üçün məhz hansı sözü seçmək üzərində fikirləşməsi, əlbəttə, düzgün olmazdı. Lakin o, fikrin dəqiq ifadə olunmasını gündəlik ünsiyyət prosesində o vaxta qədər özündə işləyib

düzəltməlidir ki, bu, qeyri-şüuri surətdə baş versin. O, bunu etməlidir, bəs o, bunu edirmi? Xeyr.

Deyirlər ki, Milton səkkiz min sözdən istifadə edirdi, Şekspir isə – on beş mindən. İngilis dilinin normativ lüğətinə yarım milyondan əlli min az söz daxildir. Lakin adamların əksəriyyəti, əldə olan məlumatlara görə, təqribən iki min sözlə keçinir. Onun ehtiyatında müəyyən sayda fel, onları birləşdirmək üçün kifayət qədər sayda bağlayıcı söz, bir ovuc isim və bir neçə sürtülmüş sifət vardır. O, əqli cəhətdən həddən artıq tənbəldir və ya o, həddən artıq məşğuldur ki, özündə ifadə tərzinin dəqiqliyini və səlisliyini işləyib formalaşdırsın. Nəticədə bəs nə alınır? İzin verin bir nümunə göstərim. Bir dəfə mən Kolorado platosundakı Böyük Kanyonun yanında bir neçə unudulmaz gün keçirmişdim. Gün ərzində mən bir xanımın çau-çau cinsli it haqqında, orkestrin ifa etdiyi musiqi əsəri haqqında, insan xarakteri haqqında və Böyük Kanyonun özü haqqında danışarkən eyni bir sifət işlətdiyini eşidirdim. Bu, "gözəl" sifəti idi.

Bəs bu qadın nə deməli idi? Rojenin "Söz xəzinəsi" (P.Roget. «Treasury of Words») lüğətindən "gözəl" sözünün sinonimlərini istifadə etməli idi. Bu, onun tam lüğətinin (P.Roget. «Thesaurus of Words and Phrases») çox böyük fayda verən ixtisar olunmuş nəşridir. Əgər bu kitab mənim stolumun üstündə deyilsə, şəxsən mən heç vaxt yazmağa oturmuram. Mən onu adi lüğəti işlətdiyimdən on dəfə çox istifadə edirəm.

Bu kitabın yaradılmasına Roje neçə il ağır əmək həsr etmişdir. Bununla belə, bu kitab daim sizin yazı stolunuzun üstündə olacaq və bahalı olmayan qalstuka verdiyiniz məbləğin müqabilində bütün ömrünüz boyu sizə xidmət edəcəkdir. Bu, kitabxana rəflərində saxlanmaq üçün alınan kitablardan deyil. Bu, daim işlədilməli olan alətdir. Çıxışlarınızda dediyiniz fikirləri qeyd edəndə və ya cilalayanda ondan istifadə edin.

Öz məktublarınızı diktə eləyəndə və öz komitənizin hesabatını tərtib edəndə bu kitabdan istifadə edin. Ondan hər gün istifadə edin və o, sizin sözləri işlətmək bacarığınızı ikiqat, üçqat artıracaq.

Sürtülmüş cümlələrdən qaçın

Yalnız dəqiq olmağa yox, həm də təravətli və orijinal sözlərdən istifadə etməyə çalışın. Şeyləri öz adı ilə adlandırmağa səy göstərin.

Məsələn, nə vaxtsa, dünya suya qərq olandan dərhal sonra hansısa bir orijinal zəka ilk dəfə bu müqayisəni istifadə etdi: "xiyar kimi soyuq"[62] . O vaxtlar bu istisnasız olaraq yaxşı səslənirdi, çünki tamamilə yeni bir ifadə idi. Hətta məşhur Valtasar ziyafəti dövründə də bu ifadə, ola bilsin, özünün ilkin təravətini saxlamaqda davam edirdi və onu banketlərdə edilən çıxışlarda istifadə etmək olardı. Lakin öz orijinallığı ilə fəxr edən hansı adam bu qədər vaxt keçəndən sonra bir də onu təkrar edər?

Budur, sizin qarşınızda soyuğun ifadəsi üçün bir düjün müqayisə. Bunlar xiyarla bağlı sürtülmüş müqayisədən heç də az ifadəli deyildir, bununla yanaşı, həm də daha təzə və məqbuldur;

Qurbağa kimi soyuqdur.

Səhərlər qrelka kimi soyuqdur.

Şiş (kabab çəkmək üçün) kimi soyuqdur.

Sərdaba kimi soyuqdur.

Himalayın buzlu zirvəsi kimi soyuqdur.

İlan kimi soyuqdur.

Tısbağa kimi soyuqdur – Riçard Kemberlend.

Qar topası kimi soyuqdur – Allan Kanningem.

Duz kimi soyuqdur – Ceyms Hyunker.

Torpaq soxulcanı kimi soyuqdur – Moris Meterlink.

... kimi soyuqdur.

Payız yağışı kimi soyuqdur.

Soyuqluq ideyasında öz fərdi müqayisələriniz barədə həvəsiniz çatana qədər fikirləşin. Özünəməxsus olmağa mərdliyiniz çatsın. Onları burada yazın.

Elə soyuqdur ki, elə bil...

Elə soyuqdur ki, elə bil...

Elə soyuqdur ki, elə bil...

Bir dəfə mən Ketlin Norisdən stili necə yaxşılaşdırmaq mümkün olduğunu soruşdum. "Klassikləri, prozaikləri və şairləri oxumaqla, – deyə o cavab verdi, – və öz əsərlərinizdən sürtülmüş cümlələrin və dişlərdə ilişib qalan ifadələrin tənqidi əsasda atılması yolu ilə".

Bir jurnalın redaktoru mənə dedi ki, o dərc olunmaq üçün göndərilən hekayədə iki və ya üç banal ifadə tapanda onu oxumağa vaxtını itirmədən geri, müəllifə göndərir, çünki onun əlavə etdiyi kimi, orijinal ifadə etməyi bacarmayan adam təfəkkür tərzində də az orijinallıq üzə çıxara bilər.

Xülasə

1. Bizdə insanlarla kontaktın yalnız dörd metodu var. Bizim haqqımızda nə etdiyimiz, xarici görkəmimiz, bizim nə dediyimiz və bunu necə dediyimizin əsasında mühakimə yürüdürlər. İstifadə etdiyimiz danışıq dili ilə bizi necə tez-tez qiymətləndirirlər? Çarlz U.Eliott əsrin üçdəbiri ərzində Harvard Universitetinin rektoru olandan sonra bildirmişdi: "Kişilərin və qadınların zəruri təhsilinin bir hissəsi kimi mən yalnız bir mənəvi qazancı etiraf edirəm. Mən doğma dilin dəqiq və incə seçimlə istifadə olunmasını nəzərdə tuturam".

2. Sizin nitq maneranız dost-tanış dairənizə daxil olan adamlarla ünsiyyət maneranızı əhəmiyyətli dərəcədə əks etdirir. Buna görə də Linkolndan nümunə götürün və ədəbiyyat korifeyləriylə dostlaşın. Onun etdiyi kimi, axşam saatlarınızı Şekspirin və poeziyanın başqa böyük şairlərini və ustalarını oxumaqla keçirin. Bunu edin və beyniniz nəzərə çarpmadan, lakin qaçılmaz surətdə zənginləşəcək və nitq maneranız hansısa bir dərəcədə sizin kompanyonlarınızın manerasını və şöhrətini əks etdirəcəkdir.

3. "Mən qəzetlərdən onları Tasit və Fukididaya, Nyuton və Evklidə dəyişərək imtina etdim, – deyə Tomas Cefferson yazırdı. – Və özümü xeyli daha bəxtəvər hiss edirəm". Onun nümunəsini niyə də təkrarlamayaq? Qəzetləri oxumağı tamamilə dayandırmaq lazım deyil. Lakin onların gözdən keçirilməsinə indi olduğundan iki dəfə az vaxt sərf edin. Bu minvalla qənaət edəcəyiniz vaxtı hansısa ciddi kitabların mütaliəsinə sərf edin.

Hər kitabdan iyirmi və ya otuz səhifə qoparın, onları cibinizdə gəzdirin və gün ərzində boş vaxtınızdan istifadə edərək onları oxuyun.

4. Yazı stolunuzun üstündə olan lüğətlə oxuyun. Tanış olmayan sözləri axtarın. Bu sözləri nə iləsə bağlı istifadə etməyə çalışın ki, onu öz yaddaşınızda həkk edə biləsiniz.

5. İstifadə etdiyiniz sözlərin mənşəyini öyrənin. Həmin sözlərin tarixçəsi heç də darıxdırıcı deyildir; heç quru da deyil və bəzən elə olur ki, onların romantika ilə dolu olduğu bəlli olur.

6. Sürtülmüş və çeynənmiş sözlərdən, ifadələrdən istifadə etməyin. Öz fikirlərinizi ifadə edəndə dəqiq olun. Rojenin "Sözlərin xəzinəsi" lüğətini daim öz yazı stolunuzun üstündə saxlayın. Onu tez-tez açın. Sizin gözlərinizi oxşayan hər şeyi təkcə "gözəl" sözü ilə adlandırmayın. Siz öz fikrinizi daha dəqiq və daha təravətli şəkildə ifadə edə bilərsiniz, əgər "gözəl" sözünə hansısa sinonimləri tətbiq edərsinizsə, məsələn: eleqant, qeyri-adi, xoşagələn, simpatiyalı, stilli, ecazkar, məftunedici, rəngarəng, dəbdəbəli, əla və ilaxir.

7. Məsələn, "xiyar kimi soyuq" – buna bənzər sürtük müqayisələr istifadə etməyin. Təravətli misallara can atın, şəxsən özünüzə məxsus olan müqayisələr yaradın. Özünəməxsus olmağa mərdliyiniz çatsın.

27 Dinamik ataksiya – əzələlərin hərəkəti arasında ahəngin pozulması

28 Sine qua non (lat. "conditio sine qua non" ifadəsindən ixt.) – mütləq şərt

29 Kuper Piter (1791–1883) – amerikalı sahibkar və filantrop, 1879-cu ildə Nyu-Yorkda fəhlələri ümumsavad fənləri üzrə hazırlaşdırmaq üçün Kuper İttifaqını təşkil etmişdi.

30 Dağüstü moizə – Matfeydən Yevangeliyada deyilir ki, İsa Məsih bu moizəni (b.e. 30 -cu illərə yaxın) dağın ətəyində öz şagirdlərinə və camaat kütləsinə söyləyibdir. Matfey İsa Məsihin təlimini beş hissəyə bölür, Dağüstü moizə onlardan birincisidir və İsa Məsihin əsas etibarilə mənəvi təlimini əks etdirir.

31 "Tamaşaçı" ("The Spectator") – C.Addisonun və R.Stilin – erkən ingilis maarifçiliyi epoxasının məşhur jurnalistləri – nəşr etdirdikləri mənəvi-satirik jurnal. 1711-ci ilin martından 1712-ci ilin dekabrına qədər nəşr edilib.

32 Pastva – bir kilsəyə mənsub olan dindarlar

33 Sufrajizm – XX əsrin əvvəllərində İngiltərədə kişilərlə bərabər qadınlara seçki hüququnun verilməsini tələb edən qadın hərəkatı

34 Messa – kilsədə ibadət zamanı çalınan musiqi

35 Eyni səsləndiyi üçün Merilend ştatı nəzərdə tutulur.

36 Cənubi Karolina ştatı nəzərdə tutulur.

37 Şimali Karolina ştatı nəzərdə tutulur.

38 Rod-Aylend ştatı nəzərdə tutulur.

39 Polip – bağırsağı boşluqlular sinfindən olan xırda dəniz heyvanı

40 Xrizalida – sürfə (həşəratların)

41 Cum grano salis (lat.) – "duzlu", ironiyalı

42 Elokvensiya – bəlağət, fəsahət (nitqdə)

43 Affektar – süni olaraq həyəcanlı

44 "Şirin ət" – boğaz uru və mədəaltı vəziləri

45 Summum bonum (lat.) – ali nemət

46 Qrattan Henri (1746–1820) – ingilis hökumətinə qarşı İrlandiya liberal müxalifətinin lideri

47 Novaxudonasor (b.e.ə. III minillik) – qədim Babil padşahı

48 Genus homo (lat.) – insan nəsli

49 Kassio

50 Muza – qədim yunan mifologiyasında: incəsənət və elm ilahəsi

51 Hempden Con (1494?–1643) – I Karl tərəfindən tətbiq edilən gəmi rüsumunu verməkdən imtina etmiş ingilis patriotu

52 Savl – Apostol Pavlın iudeylərdə adı

53 Viviseksiya – elmi məqsəd üçün heyvanların yarılması

54 Nebulyar kosmoqonik nəzəriyyə – 1877-ci ildə ingilis astronomu Ebni ulduzların fırlanma sürətini müəyyən etmək üçün üsul tapmış və bu məqsədlə Dopler effektini istifadə etməyi təklif etmişdi. Lakin 1928-ci ildə (üstündən 51 il keçəndən sonra) iki astronom: O.Struve (ABŞ) və Q.Şayn (Rusiya) bu məsələni praktiki olaraq həll etmişdi.

55 Patka – tam şirin olmayan nişastadan ibarət mürəkkəb maddə

56 Xəfənək – at və başqa heyvanlarda ciyər xəstəliyi

57 Kokker Edvard (1631–1675) – XVII əsrdə geniş yayılan hesab dərsliyinin müəllifi. “Kokker üzrə olduğu kimi” ifadəsi, “sənətin bütün qaydalarına uyğun olaraq” deməkdir.

58 “Ayılar” – qiymətlərin aşağı düşməsinə oynayan birja maklerləri. “Öküzlər” – qiymətlərin qalxmasına oynayan birja maklerləri

59 Bard – qədim keltlərdə el şairi

60 P.Emerson. “Esse”. Q.Toro. “Uolden və ya meşədə həyat”.

61 Azərbaycan məsəli: çörək kəsdiyiniz adam

62 İngilis idioması olan “xiyar kimi soyuq” (cool as a cucumber) “təmkinli, soyuqqanlı” deməkdir. Müəllif isə bu ifadənin birbaşa mənasını oynadır.

NARAHATLIĞI ARADAN QALDIRMAQ VƏ RAHAT YAŞAMAĞA BAŞLAMAQ NECƏ OLAR

XXI əsrin ağlasığmaz qədər gur, mürəkkəb, problematik başlanğıcı!.. Bundan insan qalaraq necə salamat çıxmalı? Yaxınlara və əziz insanlara özlərindən baş çıxarmaqda necə kömək etməli? Necə özünü tapmalı? Necə narahat olmağa son qoymalı və yaşamağa başlamalı?

İnsan münasibətləri sahəsində məşhur amerikalı mütəxəssis Deyl Karneginin müdrik kitabı bizim həyatımızın bu və bir çox başqa vacib suallarına cavab verir.

BU KİTAB NECƏ YAZILDI
VƏ NƏ ÜÇÜN

Otuz beş il əvvəl mən özümü Nyu-Yorkda ən bədbəxt oğlanlardan biri hesab edirdim. Yük maşınları satırdım və dolanışığıma pulu bu yolla qazanırdım. Yük

maşınının hərəkətini idarə edən mexanizmlərdən qətiyyən baş açmırdım, bir də ki, bundan baş çıxarmağa heç can da atmırdım, çünki bu işi görən gözüm yox idi. Mən 56-cı Qərb küçəsindəki mebelli otaqda – tarakanların qaynaşdığı otaqda yaşamaqdan iyrənirdim. İndiyədək də yadımdadır ki, qalstuklarımı otağın divarlarından asırdım və səhər təmiz qalstuk götürəndə tarakanlar qalstukların altından çıxıb hərəsi bir yana qaçırdı. Mən ucuz, çirkli, çox güman, tarakanların dolu olduğu kafelərdə iyrənə-iyrənə qidalanardım.

Hər axşam tənha qaldığım yuvama ümidsizlik, əlacsızlıq, aclıq və hiddətdən meydana çıxan başağrısı ilə gəlirdim. Mən ona görə hiddətlənirdim ki, kollecdə oxuduğum illərdə sevə -sevə bəslədiyim arzular dəhşətə çevrilmişdi. Məgər bu həyatdır – fikirləşirdim. Həmişə gözlədiyim triumf bəs hanı? Yəni bütün həyatım, doğrudan da, məhz elə bu cür keçməlidir, mən niyə görməyə gözüm olmayan işə getməli, tarakanların dolu olduğu otaqda yaşamalı, ikrah doğuran xörək yeməli və gələcək üçün heç bir ümidə malik olmamalıyam?.. Mən mütaliə etmək üçün boş vaxtımın olmasını ehtirasla istəyir və yazacağım kitabların arzusu ilə yaşayırdım. Yazacağım kitablar haqqında hələ kollecdə oxuduğum vaxtlarda fikirləşirdim.

Bilirdim ki, sevmədiyim işdən gedərək heç nə itirməyəcəyəm və çox şey əldə edəcəyəm. Böyük pullar məni maraqlandırmırdı, mən öz həyatımı maraqlı etmək istəyirdim. Qısaca deyilərsə, mən gəlib rubikona – cavan adamlar öz həyat yollarını başlayanda bir çoxlarının qarşısına çıxan qərar qəbul etmək məqamına yetişmişdim. Beləliklə, mən gələcəyimi tamamilə dəyişən bir qərar qəbul etdim. O, məni xoşbəxt elədi və mənə sonrakı otuz beş ildə həyatımdan – ən utopik ümidlərimi də üstələyən – məmnunluq gətirdi.

Mənim qərarım aşağıdakından ibarət idi: görməyə gözüm olmayan işdən getməliyəm. Əgər mən Missuri ştatının Uorresberq şəhərinin Pedaqoji kollecində dörd il təhsil almışamsa, deməli, yaşlıları axşam məktəblərində hazırlaşdırmaqla həyatım üçün vəsait qazanmağımın mənası var. Onda mənim kitab oxumağa, mühazirələrə hazırlaşmağa, roman və hekayələr yazmağa boş vaxtım olardı. Mən "yazmaq üçün yaşamağa və yaşamaq üçün yazmağa" can atırdım.

Bəs axşamlar yaşlı adamlara mən hansı fənni tədris edim? Kollecdəki məşğələlərimi xatırlayanda başa düşdüm ki, orada tədris olunan bütün predmetlər arasında işgüzar münasibətlərdə – və ümumiyyətlə, həyatda – ən vacib və faydalı olanı danışmaq sənətidir. Nəyə görə? Ona görə ki bu sənətə yiyələnməyim sayəsində mən utancaqlığa və inamsızlığa güc gəldim, cəsarət və insanlarla münasibətlər qurmaq bacarığını əldə etdim. Mən həm də dərk etdim ki, yalnız öz nöqteyi-nəzərini müdafiə eləməyi bacaran adam başqalarına rəhbərlik edə bilər.

Mən Kolumbiya və Nyu-York universitetlərinə natiqlik sənəti üzrə axşam kurslarının müəllimi vəzifəsinə ərizə verdim. Lakin bu universitetlərdə mənim köməyim olmadan keçinməyi qərara aldılar.

O vaxt mən çox kədərlənmişdim, lakin sonralar bəlli oldu ki, bunda mənim bəxtim yaman gətirib və mən heç nə itirməmişəm. Cavan İnsanların Xristian Assosiasiyasının (CİXA) axşam məktəblərində dərs deməyə başladım ki, mən burada konkret nəticələrə çox tez nail olum. Qarşımda çətin vəzifə dayanırdı! Yaşlı insanlar mənim məşğələlərimə diplom və ya sosial prestij naminə

gəlmirdilər. Bu adamlar yalnız bir məqsədlə gəlirdilər: onlar öz problemlərini həll etmək istəyirdilər. Onlar mübahisə edərkən öz rəylərini müdafiə etmək bacarığına yiyələnməyə və işgüzar iclaslarda çıxış edəndə onları huşlarını itirmək dərəcəsinə çatdıran qorxudan yaxa qurtarmağa can atırdılar. Ticarət agentləri dilə tutmaq mümkün olmayan müştərilərlə – belələri ilə görüşməzdən əvvəl cəsarət toplamaq üçün kvartalın ətrafında üç dəfə dolanmayıb – iş görmək bacarığını əldə etmək istəyirdilər. Onlar özlərini ələ almaq bacarığını və öz qüvvəsinə inam hissini inkişaf etdirmək istəyirdilər. Onlar gördükləri işdə irəli çıxmağa can atırdılar. Onlar daha çox pul qazanmaq və öz ailələrini təmin etmək istəyirdilər. Hazırlaşmaları müqabilində onlar mütəmadi olaraq haqq ödəyirdilər. Bu minvalla, əgər dərslər nəticə vermirdisə, onlar məşğələlərə gəlmir və deməli, pul ödəmirdilər; mən isə təyin olunmuş maaş yox, məşğələlərimdə iştirak edənlərin ödədikləri məbləğin müəyyən faizini aldığımdan dolanışığımı təmin etmək üçün praktik olmalı idim.

O vaxt mənə belə gəlirdi ki, çox çətin şəraitdə dərs deyirəm, lakin indi başa düşürəm ki, dəyərsiz təcrübə əldə etmişəm. Məndən öz şagirdlərimdə maraq doğurmaq tələb olunurdu. Mən onlara öz problemlərini həll etməkdə kömək etməli idim. Mən hər bir dərsi yaddaqalan və təəssüratlandırıcı etməli idim ki, şagirdlərdə məşğələləri davam etdirmək istəyi meydana çıxsın.

Bu, aludəedici fəaliyyət idi. Və mən öz işimi sevdim. İşgüzar adamların özlərinə inam hissini necə tez əldə etdikləri, onlardan bir çoxunun öz işlərində necə sürətlə irəlilədikləri və "Dostları qazanmaq və insanlara təsir göstərmək necə olar" qazanclarının artması məni heyrətə gətirirdi. Müvəffəqiyyət mənim hətta ən nikbin gözləntilərimi də xeyli üstələdi. Hər axşam üçün mənə beş dollar verməkdən imtina edən CİXA üç semestrdən sonra mənə gəlirdən hesablanan faiz qismində hər axşam üçün otuz beş dollar ödəməyə başladı. İlk vaxtlar mən yalnız natiqlik sənətini tədris edirdim, lakin tədricən, illər keçdikcə başa düşdüm ki, yaşlı şagirdlərim dostlar qazanmaq və insanlara təsir göstərmək bacarığına da eyni dərəcədə möhtacdırlar. Mən bu iş üçün yararlı olan dərs vəsaiti tapa bilmədiyimdən insanların cəmiyyətdə münasibətləri haqqında kitabı özüm yazdım. Kitab yazılmışdı – xeyr, o, adi qaydada yazılmamışdı. O ərsəyə gəlmişdi və yaşlı dinləyicilərimin həyat təcrübəsi əsasında yaranmışdı. Mən onu adlandırdım. Kitab istisnasız olaraq mənim dinləyicilərim üçün dərs vəsaiti kimi yazılmış olduğundan, eləcə də mən heç kimin heç vaxt eşitmədiyi başqa dörd kitab da yazdığımdan və onların belə geniş yayıla biləcəyini isə heç ağlıma da gətirmədiyimdən məni hazırda sağ olan müəlliflər arasında ən heyrətlənmişi hesab etmək olar.

İllər ötürdü və mən başa düşdüm ki, dinləyicilərimin ən böyük problemlərindən biri narahatlıqdır. Onların böyük əksəriyyəti işgüzar adamlar idi: inzibatçılar, ticarət agentləri, mühəndislər, mühasiblər, bütün ixtisasların və peşələrin nümayəndələri. Və onların əksəriyyətinin qarşısında problemlər dururdu. Məşğələlərə xanımlar da gəlirdi: işləyənlər və evdar qadınlar. Və onların da problemləri var idi. Tamamilə aşkar idi ki, narahatlığın aradan qaldırılmasına kömək edəcək dərs vəsaiti zəruridir və mən yenə də müvafiq kitab tapmağa cəhd etdim. Mən 5-ci avenyu və 42- ci küçənin tinində yerləşən Nyu-York Mərkəzi Kitabxanasına yollandım və təəccübümə rəğmən aşkar etdim

ki, kitabxanada “Narahatlıq” rubrikası altında siyahıda cəmi 22 kitab var. “Qurdlar” rubrikası altında 189 kitabın olduğu da məni bərk heyrətləndirdi. Qurdlar haqqında kitab narahatlıqla müqayisədə, demək olar, doqquz dəfə çox idi63. Sarsıdıcıdır, elə deyilmi? Axı narahatlıq – bəşəriyyət qarşısında duran ən vacib problemlərdən biridir və çox güman ki, ölkənin istənilən məktəbində və kollecində “Narahatlığa necə son qoymalı?” kursları oxunmalıdır. Lakin mən ölkənin heç bir tədris müəssisəsində bu məsələ ilə bağlı bir dənə də olsun dərs vəsaiti tapa bilmədim. Təəccüblü deyil ki, Devid Siberi “Necə narahatlığı üstələməli” kitabında yazırdı: “Biz yetkinlik mərhələsinə adlayarkən həyatın sınaqlarına kitab qurdlarının baletdə çıxış etməyə hazır olmadığı qədər hazırlıqsız oluruq”.

Və nəticədə nə olur? Bizim ölkəmizdə xəstəxana çarpayılarının yarısından çoxunu əsəbi və emosional pozuntulardan əziyyət çəkən adamlar tutub.

Mən Nyu-York Mərkəzi Kitabxanasının rəflərində saxlanılan narahatlıq haqqında həmin iyirmi iki kitabı oxudum. Bundan başqa, bu məsələ ilə bağlı axtarıb tapa bildiyim kitabların hamısını aldım. Lakin kurslarımda dərs vəsaiti qismində istifadə edə biləcəyim bir kitab da tapa bilmədim. Onda mən belə bir kitabı özüm yazacağımı qərara aldım.

Mən bu kitab üzərində işə yeddi il bundan əvvəl başladım. Nə cür? Bütün dövrlərin filosoflarının narahatlıq haqqında fikirlərini oxudum. Həmçinin yüzlərlə tərcümeyi-hal oxudum – Konfutsidən tutmuş Çörçilə qədər. Müxtəlif sahələr üzrə görkəmli insanlarla, məsələn, Cek Dempsi, general Omar Bredli, general Mark Klark, Henri Ford, Eleonora Ruzvelt və Doroti Dikslə söhbətlər apardım. Lakin bu yalnız başlanğıc idi.

Mən həmçinin bir iş də gördüm ki, bu, söhbət və mütaliədən daha vacib idi. Mən narahatlıq problemi üzrə tədqiqatlar laboratoriyasında, demək olar, beş il ərzində işlədim. Həmin laboratoriya bizim kursların nəzdində təşkil olunmuşdu. Bu, dünyada, mənə məlum olduğu qədər, belə profilli birinci və yeganə laboratoriyadır. Bizim fəaliyyətimiz aşağıdakından ibarət idi. Dinləyicilərimizə narahatlıqla mübarizə ilə bağlı bir sıra qayda təklif edir və onlardan bu qaydaları həyatda tətbiq etməyi, ardınca isə əldə olunan nəticələr barədə məşğələlərdə məlumat verməyi xahiş edirdik. Başqa dinləyicilər narahatlıqla mübarizədə keçmişdə istifadə etdikləri üsullar haqqında danışırdılar.

Nəticədə mən “Mən narahatlığı necə adladım” mövzusunda dünyada, belə düşünürəm ki, istənilən bir kimsədən çox hekayə eşitmiş adam oldum. Bundan başqa, ölkənin hər tərəfindən bu mövzu ilə bağlı mənə poçtla göndərilmiş yüzlərlə əhvalat oxudum. Onlardan bir çoxu ABŞ və Kanadanın yüz yetmiş şəhərində keçirilən kurslarımızda mükafatla təltif olunmuşdu. Beləcə, bu kitab fil sümüyündən olan qüllədə yaradılmırdı. O həm də narahatlıqla necə mübarizə aparmaq haqda akademik traktat da deyildir. Mən minlərlə yaşlı insanın narahatlığı necə adladıqları ilə bağlı faktiki materiala əsaslanan, asan oxunan qısa iş yazmağa çalışırdım. Bir şey aydındır: bu kitab praktiki vəsaitdir. Siz onu öyrənməyə başlaya bilərsiniz.

Sevinclə sizə məlumat verirəm ki, bu kitabda şəxsiyyətləri heç kim

tərəfindən müəyyən edilə bilməyən, təxəyyülün məhsulu olan “mister B.” və ya

uydurulmuş “Meri və Con” haqqında hekayə tapmayacaqsınız. Kitab doğruçudur.

O, sənədli materiala əsaslanıb. “Elm özü ilə, – demişdi fransız filosofu Valeri, – özünü doğrultmuş reseptlərin toplusunu təcəssüm etdirir”. Mənim kitabım da özünü doğrultmuş, zamanın sınağından çıxmış və öz həyatımızı narahatlığın caynağından xilas etməyə imkan verən reseptlərin toplusudur. Amma izin verin sizi xəbərdar edim: siz kitabda təzə nə isə aşkar etməyəcəksiniz, amma gündəlik həyatda, adətən, istifadə olunmayanı burada tapacaqsınız. Bu halda bizə təzə nə isə heç tələb də olunmur. Kamil həyatı necə yaşamaq lazım olduğunu biz artıq kifayət qədər bilirik. “Qızıl qaydanı” və Dağüstü moizəni biz hamımız oxumuşuq. Bizim bəlamız savadsızlıqda yox, hərəkətsizlikdədir. Bu kitabın məqsədi – bir çox qədim inkarolunmaz həqiqətləri bir daha illüstrasiya etmək, modernləşdirmək və şöhrətə mindirmək, eləcə də sizi yerinizdən tərpətmək və onları tətbiq eləməyə məcbur etməkdir.

Bu kitab sizə lazımdır, amma ona görə lazım deyil ki, onun necə yazıldığını biləsiniz. Sizə fəaliyyət göstərmək lazımdır. Hə də, gəlin başlayaq. Əvvəl kitabın birinci iki hissəsini oxuyun və əgər bundan sonra narahat olmağınıza son qoymaq və həyatdan ləzzət almaq üçün sizə imkan verən yeni qüvvə və yeni ilham aldığınızı hiss etməsəniz, onda bu kitabı zibil qutusuna atın. Belə olan təqdirdə, o, sizin üçün faydasızdır.

Deyl Karnegi

63 İngiliscədə, narahatlıq – worry, qurd – worm

I Hissə

NARAHATLIQ HAQQINDA BİLMƏLİ OLDUĞUMUZ ƏSAS FAKTLAR

Birinci fəsil

Bu günün “bölməsində” yaşayın

1871-ci ilin yazında bir cavan oğlan əlinə kitab götürdü və öz gələcəyini tamamilə dəyişən on yeddi sözü oxudu. O, tələbə-həkim olanda və Monrealda ümumi profilli xəstəxanada praktika keçəndə onu aşağıdakı problemlər narahat edirdi: buraxılış imtahanlarını necə versin, işləməyə hara getsin, öz həkimlik praktikasını necə təşkil etsin, yaşamaq üçün vəsaiti necə qazansın.

Həmin gənc tələbə- həkimin 1871-ci ildə oxuduğu on yeddi söz ona öz dövrünün ən məşhur terapevti olmağa kömək elədi. O, Con Hopkins Universitetinin nəzdində, bütün dünyada məşhur olan Tibb Məktəbini təşkil etdi. O, Oksfordda səhiyyə üzrə Kral Professoru adına – Britaniya imperiyasında tibb üzrə alimin təltif oluna biləcəyi ən yüksək ada layiq görüldü. O, İngiltərənin kralı tərəfindən zadəgan adına yüksəldildi. Və vəfat edərkən onun həyat tarixçəsindən bəhs edən iki böyük, 1466 səhifədən ibarət cild buraxıldı.

Onun adı Uilyam Osler idi. Aşağıda Tomas Karleylin yazdığı, Uilyam Oslerə öz

həyatını azad etməyə kömək etmiş həmin on yeddi söz verilir:

“Bizim hər birimizin əsas vəzifəsi – gələcəyin dumanlı uzaqlarına boylanmaq yox, hazırda gördüyümüz istiqamətdə qüvvəmizi əsirgəmədən fəaliyyət göstərməkdir”.

Üstündən qırx iki il keçəndən sonra, sakit yaz axşamında, universitet parkında zanbaqların gül açdığı bir vaxt ser Uilyam Osler Yel Universitetinin tələbələrinə müraciət etdi. Belə hesab edirlər ki, – demişdi o, – onun kimi bir insan – dörd universitetin professoru və populyar kitabın müəllifi “xüsusi keyfiyyətli beynin” yiyəsi olmalıdır. Bu, doğru deyil, bildirmişdi o. Demə, onun dostları da bunu bilirdilər ki, o, “ən ortabab qabiliyyətlərə” malik imiş.

Bəs onun uğurunun sirri nədədir? O, həmin gün tələbələrə demişdi ki, həmişə bu günün başqa günlərdən heç nə keçirməyən şəkildə ayrılmış “bölməsində” yaşamağa can atdığı üçün uğura nail olub. O, nəyi nəzərdə tuturdu?

Ser Uilyam Osler Yel Universitetində çıxışından bir neçə ay əvvəl böyük okean laynerində Atlantik okeanında səyahət etmişdi və bu gəminin kapitanı körpücükdə dayanaraq düyməciyi basa bilərdi və həmin andaca mexanizmlərin səsi eşidilir və gəminin ayrı-ayrı bölmələri hermetik şəkildə qapanmağa başlayırdı ki, onlara su keçməsin. “Bizlərdən hər birimiz özü ilə, – demişdi doktor Osler tələbələrə həmin müraciətində, – nəhəng laynerdən qat-qat gözəl mexanizm təcəssüm etdiririk və həyata qədəm qoyaraq biz daha uzaq səfərə üzməyə yollanırıq. Mən bunda təkid edirəm ki, hamınız sizə verilmiş mexanizmə nəzarət etməyi və onu fırtınalardan müdafiə etməyi, yəni onun ayrı-ayrı bölmələrini vaxtında bir-birindən təcrid etməyi öyrənməlisiniz. Öz səyahətinizin təhlükəsizliyini siz yalnız bu halda təmin edəcəksiniz. Körpücükdə dayanın və heç olmasa gəminin əsas bölmələrinin iş qabiliyyətli vəziyyətdə olmasını təmin edin. Düyməciyi basın və siz həyatınızın hər bir mərhələsində dəmir qapıların keçmişi – ölü dünənki günləri sizdən necə təcrid etdiyini eşidəcəksiniz. Başqa düyməni basın və metal pərdə gələcəyi – hələ doğulmayan sabahkı günləri təcrid edəcəkdir. Onda siz tam təhlükəsizlikdəsiniz – hazırkı gün üçün!.. Keçmişi təcrid edin. Qoy ölü keçmiş öz meyitlərini dəfn etsin... Axmaqlar üçün məzara gedən yolu işıqlandıran dünənki günləri təcrid edin... Sizin hazırda öz çiyinlərinizə götürdüyünüz keçmişin yükünün üzərinə əlavə edilən gələcəyin yükü – bu hətta ən güclüləri də yolda büdrəməyə məcbur edir. Keçmişi etdiyiniz kimi, gələcəyi də o cür hermetik təcrid edin... İndiki gündədir gələcək... Yoxdur sabah. İnsanın xilas günü – bu gündür. Enerjinin mənasız yerə sərf olunması, ruhi əzablar, əsəbi narahatlıq – bütün bunlar gələcəyin dərdini çəkən adamın arxasınca daban-dabana gedir... Beləliklə, gəminin bölmələrinin hamısını bərk- bərk qapadın, laynerin burun və arxa hissələrini dəmir arakəsmələrlə ayırın. Keçmişdən və gələcəkdən “hermetik arakəsmələrlə” ayrılmış vaxt kəsiyində yaşamaq vərdişini özünüzdə tərbiyə edin”.

Məgər doktor Osler demək istəyirdi ki, sabahkı günə hazırlaşmaq üçün biz heç bir səy göstərməməliyik? Xeyr. Heç də belə deyil. O, bu çıxışda yorulmaq bilmədən yalnız bunu bildirir ki, sabahkı günə hazırlaşmağın ən yaxşı yolu – öz qüvvə və qabiliyyətlərinin bu günün işinin ən yaxşı şəkildə yerinə yetirilməsi üzərində cəmləşdirməkdir.

Müharibə dövründə bizim hərbiçilərimiz gələcək üçün planlar tərtib

edirdilər, lakin onlar narahat olduqlarını üzə vurmağa özlərinə izin verə

bilməzdilər. “Mən ən yaxşı adamlarımı sərəncamımızda olan ən yaxşı hərbi texnika ilə təmin etdim, – deyə Birləşmiş Ştatların Hərbi Dəniz Qüvvələrinə komandanlıq edən admiral Ernest C.Kinq bildirmişdi, – və onların qarşısında ən ağıllı vəzifə qoydum. Edə biləcəyim nə vardısa, budur”.

“Əgər gəmini batırarlarsa, – deyə admiral Kinq davam edirdi, – mən onu qaldıra bilməyəcəyəm. Əgər o batırılmış olarsa, mən bunun qarşısını ala bilməyəcəyəm. Dünən baş verənlərə təəssüflənməkdənsə, mən öz vaxtımı, yaxşı olar ki, sabahın problemlərinin həllinə sərf edim. Bundan başqa, əgər mən özümə belə şeylərlə bağlı narahat olmağa izin versəm, elə də çox çəkmərəm”.

Həm müharibə, həm də dinclik dövründə düzgün və yanlış düşüncə tərzi arasında fərq aşağıdakından ibarətdir: düzgün düşüncə tərzi səbəb və nəticələrin təhlilinə əsaslanır ki, bu, məntiqi konstruktiv planlaşdırmaya aparır; yanlış düşüncə tərzi çox vaxt gərginliyə və əsəb sarsıntılarına gətirib çıxarır.

İkinci Dünya müharibəsi dövründə hərbi formada olan bir cavan adam – harada isə Avropada – faydalı dərsi mənimsəmişdi. Onun adı Ted Bengermino idi. Bu adam hərbi şəraitdə özünü psixiki travmalara çatdırmışdı.

“1945 -ci ilin aprelində mən, – deyə Ted Bengermino yazır, – həkimlərin “yoğun bağırsağın iltibahı” adlandırdıqları xəstəliyə tutulacağımdan bərk narahat olurdum. Bu azar mənə dözmək mümkün olmayan ağrı verirdi. Əgər həmin vaxt müharibə qurtarmasaydı, əminəm ki, sağlamlığımı tamamilə itirəcəkdim.

Mən tamamilə əldən düşmüşdüm. 94- cü piyada diviziyasının dəfn komandasında unter-zabit kimi xidmət edirdim. İşim döyüşdə həlak olanların, itkin düşənlərin və hospitala qoyulanların hamısı üçün uçot kartlarını doldurmaqla bağlı idi. Həmçinin həlak olmuş və elə döyüş gedə-gedə də tələm-tələsik dərin olmayan məzarlarda basdırılmış həm müttəfiqlərin, həm də düşmənlərin əsgərlərinin cəsədlərini qazıb torpaqdan çıxartmalı idim. Vəzifəmə həm də həlak olanların şəxsi əşyalarını yığmaq və ölənlərin valideynlərinə, yaxın qohumlarına göndərilməsinə göz qoymaq daxil idi. Ciddi səhvə yol verə biləcəyimizlə bağlı qorxu məni daim qarabaqara izləyirdi. Bütün bunlara necə tab gətirə biləcəyim məni bərk narahat edirdi. Mənə işgəncə verən bu fikir idi ki, öz yeganə oğlumu – oğlum on altı aylıq idi, amma mən onu heç vaxt görməmişdim – nə vaxt qucağımda saxlaya biləcəyəm. Başımı o qədər itirmiş və heydən düşmüşdüm ki, çəkim otuz dörd funt azalmışdı. Havalanmaq həddində idim. Öz əllərimə baxdım. Onlar skeletin qollarını xatırladırdı. Taleyimə evə əlil qayıtmaq yazıldığı barədə fikirdən dəhşətə gəldim. Tam ümidsiz vəziyyətə çatmışdım və uşaq kimi ağlayırdım. O qədər sarsılmışdım ki, hər dəfə tək qalanda göz yaşları yanaqlarımla bulaq kimi axırdı. Ardendə döyüşdən sonra normal adam ola biləcəyimə bütün ümidlərimi itirdiyimçün tez-tez ağlayırdım.

Əvvəl-axır hospitala düşdüm. Bir hərbi həkim mənə həyatımı büsbütün dəyişən məsləhət verdi. Hərtərəfli müayinədən sonra o, bu qənaətə gəldi ki, xəstəliyimin əsasında psixiki pozuntu durur. “Ted, – deyə o, mənə müraciət etdi, – istəyirəm ki, sən öz həyatına qum saatına olduğu kimi baxasan. Sən bilirsən ki,

minlərlə qum dənəciyi qum saatının üst hissəsində olur və onların hamısı yavaş-

yavaş və nizamla ortadakı dar boğazdan keçir. Əgər sən və ya mən elə etsək ki,

müəyyən vaxt ərzində həmin deşikdən bir dənədən çox qum keçsin, onda saat

xarab olacaq. Sən, mən və qalan insanların hamısı da bu qum saatına bənzəyir.

Biz səhər ayağa qalxanda həmin gün yerinə yetirməli olduğumuz yüzlərlə iş çıxır. Və əgər biz həmin işləri bir-bir müəyyən vaxt kəsiyində yerinə yetirmək əvəzinə (bir qum dənəciyinin dar deşikdən keçdiyi kimi), hamısını eyni vaxtda eləməyə can atsaq, onda fiziki və ya psixiki qüvvəmizi laxlada bilərik".

Mən həmin unudulmaz, hərbi həkimin məsləhət verdiyi gündən etibarən bu fəlsəfəni həyada tətbiq edirəm. "Bir qum dənəciyi – bir vaxt vahidində... Bir iş – bir müəyyən vaxt kəsimində". Bu məsləhət məni müharibə dövründə xilas etdi; o, mənə həmçinin də dinc həyatda kömək elədi. Mən Baltimorda Kommersiya Kredit Kompaniyasında işləyirəm. İşimdə elə müharibə dövründə də qarşımda peyda olan eyni problemlərlə üzləşdim – eyni vaxtda həddən çox işi yerinə yetirməli idim, lakin onların öhdəsindən gəlmək üçün sərəncamımda vaxt həddən artıq az idi. Bizim səhmlərimiz qiymətdən düşdü. Fəaliyyətimizə yeni formalar tətbiq etməli idik. O vaxtlar yeni, açılan və bağlanan, ünvanlarını dəyişən və sair səhmdar cəmiyyətləri təşkil olunurdu. Qeyzlənmək və əsəbiləşmək əvəzinə, həkimin dediklərini xatırladım: "Bir qum dənəsi – bir vaxt vahidində, bir iş – bir müəyyən vaxt kəsimində". Bu sözləri özlüyümdə təkrar edə-edə öz vəzifələrimi ən rasional surətdə yerinə yetirirdim. Artıq mən öz işimi edərkən hərbi şəraitdə az qala axırıma çıxan özümü itirmək və çaşbaş qalmaq halına düşmürdüm".

Bizim həyat tərzimizin ən dəhşətli şərhlərindən biri budur – ölkəmizin xəstəxanalarında çarpayıların, demək olar, yarısı əsəbi və psixiki pozuntulardan əziyyət çəkən, qalaqlanan dünənki və qorxunc sabahkı günlərin həddən ziyadə ağır yükünün sındırdığı pasientlər tərəfindən tutulmuşdur. Axı bu adamların əhəmiyyətli dərəcədə əksəriyyəti həyatdan sakitcə həzz ala və xoşbəxt ola, onları əhatə edənlərə fayda gətirə bilərdilər, əgər onlar İsa Məsihin "Sabahkı gün haqqında narahat olmayın" tövsiyəsinə və ya Uilyam Oslerin "Bu günün "bölməsində" yaşayın" məsləhətinə qulaq asmış olsaydılar.

Siz və mən indiki saniyədə iki əbədiyyətin kəsişməsində dayanmışıq: ucsuz-bucaqsız keçmişin və dünyanın axırının ən sonuncu məqamına qədər irəli uzanan gələcəyin. Biz, çox güman, həm bu, həm də digər əbədiyyətdə yaşaya bilmərik – xeyr, heç saniyənin bir anı qədər də. Buna nail olmağa çalışmaqla biz öz fiziki sağlamlığımızı və əqli qüvvəmizi sarsıda bilərik. Buna görə də gəlin yaşaya bildiyimiz, çox güman, yeganə – indiki məqamdan yuxuya gedəcəyimiz ana qədərki zaman kəsiyində yaşamaqla kifayətlənək. "Hər bir kəs özünün, necə ağır olmasa da, yükünü gecə gələnə qədər aparmağa qadirdir, – yazırdı Robert Luis Stivenson. – Bizlərdən istənilən birimiz öz işimizin hətta ən ağırını da bir günün ərzində yerinə yetirməyə qabildir. Bizlərdən istənilən birimiz ətrafımızdakılara münasibətdə qəlb zərifliyi, səbirlə, sevgi ilə, xoş niyyət və mehribanlıqla gün batana qədər yaşaya bilər. Həyatın əsl mənası da məhz elə bundan ibarətdir".

Həqiqətən də, həyat bizdən yalnız bunu tələb edir. Lakin xanım E.K.Şilds naümid vəziyyətə çatdırılmışdı və hətta intihar həddində idi – o, sübh açılandan günəş qürub edənə qədər yaşamağı öyrənənə qədər.

"1937-ci ildə mən ərimi itirdim, – öz əhvalatını mənə danışan missis Şilts demişdi. – Çox dərin qüssə içində idim. Yaşamaq üçün vəsaitim, demək olar, yox idi. Keçmiş sahibkarıma, Kanzas-Siti şəhərindəki "Rouç-Fauler" firmasının

rəhbəri cənab Leon Rouça məktub yazdım və yenidən işə qəbul olundum. Keçmişdə dolanışığım üçün pulu kənd və şəhər məktəblərinə kitab satmaqla qazanırdım. Bundan iki il əvvəl, ərim xəstələnəndə avtomobilimi satmışdım. Lakin mən ilkin ödənişi etməklə kreditə işlənmiş avtomobil almaq üçün kifayət qədər pul tapa bildim və yenə də kitab satmağa başladım.

Fikirləşirdim ki, yenə də yola çıxaraq depressiyanı adlaya biləcəyəm. Lakin təklikdə maşın sürmək və təklikdə yemək – buna mənim gücüm çatmadı. Bəzi yerlərdə kifayət qədər qazana bilmirdim. Mənə hətta avtomobil üçün ödənişləri də vaxtlı-vaxtında keçirmək çətin idi, halbuki bu ödənişlər elə də iri deyildi.

1938-ci ilin yazında Missuri ştatının Versal şəhərinin yaxınlığında işləyirdim. Məktəblər yoxsul, yollar pis idi. Tənha həyatımdan elə məyus idim ki, bir müddət beynimdə hətta intihar barədə də fikirlər dolaşırdı. Mənə belə gəlirdi ki, müvəffəqiyyətə nail olmaq qeyri- mümkündür. Həyat mənim üçün mənasını itirirdi. Dünyada hər şeydən qorxurdum. Məni qorxu bürüyürdü ki, avtomobil üçün ödənişləri və balaca otaq üçün haqqı verə bilməyəcəyəm, yeməyə heç nə tapmayacağam. Xəstələnməkdən qorxurdum, axı həkimin haqqını ödəmək üçün pulum yox idi. Məni intihardan yalnız bacımın bundan bərk qüssələnəcəyi və dəfn üçün xərcləri ödəməyə məndə kifayət qədər pulun olmaması ilə bağlı fikirlər saxlayırdı.

Lakin bir dəfə ümidsizliyi adlamaqda, həyatı davam etdirməkdə mənə kömək edən bir məqalə oxudum. Məqalənin müəllifinə məni çətinliklərlə mübarizəyə ruhlandıran bir ifadəsinə görə bütün ömrüm boyu minnətdar olacağam. Budur həmin ifadə: “Müdrik insan üçün hər gün yeni həyat açılır”. Mən bu ifadəni çap etdirdim və onu avtomobilimin qabaq şüşəsinə yapışdırdım. Beləcə, sükanın arxasında oturanda bu sözləri hər dəqiqə görürdüm. Demə, yalnız bircə günü necə yaşamaqla bağlı qayğıların öhdəsindən gəlmək elə də çətin deyilmiş. Mən əvvəlki günlər barədə unutmağı və sabahkı gün üçün narahat olmamağı öyrəndim. Hər səhər özümə deyirdim: “Bu gün qarşımda yeni həyat açılır”.

Tənhalıq qorxusunu və ehtiyac qorxusunu adlaya bildim. Mən xoşbəxtəm və bütövlükdə işlərim yaxşıdır və indi entuziazm və həyata sevgi ilə doluyam. İndi bilirəm ki, həyatda məni nə gözləməsə də, heç vaxt qorxu hiss etməyəcəyəm. Mən gələcəkdən qorxmaq hissindən yaxamı qurtarmışam. İndi bilirəm ki, yalnız bu gün haqqında fikirləşməliyəm və bilirəm ki, “müdrik insan üçün hər gün yeni həyat açılır”.

Necə fikirləşirsiniz, aşağıda verilən şeiri kim yazıb?

Ətrafda ümid və qayğılar, qorxu və həyəcanların əhatəsində,
Hər günü sənin üçün açılan sonuncu gün bil;
Sevinc tapmayacaqsan o saatda ki,
Onun arzusunda olmayacaqsan.

Belə təsəvvür yaranır ki, bu sözlər müasirdir, elə deyilmi? Amma bunlar bizim eramızdan otuz il əvvəl Roma şairi Horatsi[64] tərəfindən yazılmışdır.

İnsan təbiətinin ən faciəvi xüsusiyyətlərindən biri, mənə məlum olduğu

qədər, arzularımızın həyata keçirilməsini gələcəyə saxlamaq meylimizdir. Biz

hamımız – pəncərələrimizin altında bu gün yetişən qızılgüllərdən zövq almaq

əvəzinə, hansısa sehrli, qızılgüllərlə dolu, harada isə üfüq xəttinin arxasında görünən bağ haqqında xülyalara dalırıq.

Biz niyə bu qədər axmağıq – bu qədər dəhşətli axmaq?

"Həyatımız adlandırılan bu qısa zaman kəsiyini biz nə qədər qəribə keçiririk, – yazır Stiven Likok. – Uşaq deyir: "Mən yeniyetmə olanda..." Bu axı nə deməkdir? Yeniyetmə deyir: "Mən yaşa dolanda..." Və nəhayət, yaşlı olanda o deyir: "Mən evlənəndə..." O, nəhayət, evlənir, lakin bundan çox az nəsə dəyişir. O fikirləşməyə başlayır: "Mən təqaüdə çıxa biləndə..." Ardınca isə o, təqaüd yaşına çatanda keçdiyi həyat yoluna boylanıb baxır; elə bil onun sifətinə soyuq külək vurur və onun qarşısında amansız həqiqət açılır – o, həyatında nələri əldən buraxıb, hər şey dönməz olaraq necə də gəlib- keçib. Biz həddən artıq gec başa düşürük ki, həyatın mənası həyatın özündə, hər bir günün və saatın ritmindədir".

Detroytdan olan mərhum Edvard S.Evans "həyatın mənasının həyatın özündə, hər bir günün və saatın ritmində" olduğunu dərk edənə qədər bir vaxt özünü az qala öldürmüşdü. Yoxsul ailədən olan Edvard Evans yaşamaq üçün qazanmağa qəzet satmaqla başlamışdı: sonra o, baqqal dükanında klerk işlədi. Sonralar kitabxanaçının köməkçisi işini aldı. O, yeddi nəfəri dolandırmalı idi. Maaşı az olsa da, işdən çıxmağa qorxurdu. Hər şeyi təzədən başlamağa özündə mərdlik tapana qədər səkkiz il ötdü. O, borca götürdüyü əlli beş dollar yatıraraq müəssisə açdı və ildə iyirmi min dollar qazanc əldə etdi. Sonra ona öldürücü zərbə dəydi. Dostundan iri məbləğə veksel aldı, dostu isə gözlənilmədən müflis oldu. Tezliklə başqa zərbə gəldi: Evansın öz pullarını saxladığı bank müflis oldu. O təkcə öz varidatını sonuncu sentə qədər itirmədi, həm də on altı min dollar borclu qaldı. Onun əsəbi bu sarsıntıya tab gətirmədi.

"Mən nə yata bilirdim, nə də yeyə, – deyə o, mənə danışırdı. – Mən anlaşılmaz xəstəliyə düçar olmuşdum. Narahatıq və yalnız narahatlıq doğururdu bu xəstəliyi. Bir dəfə mən küçə ilə gedirdim və huşumu itirdim. Bundan sonra heç hərəkət də edə bilmirdim. Yatağa pərçimlənmişdim və bədənimi yalnız xaricdən deyil, həm də daxildən çibanlar basmışdı. Hətta yataqda uzana-uzana da qeyri - insani ağrılar keçirirdim. Mən günbəgün zəifləyirdim. Nəhayət, həkim dedi ki, iki həftə ömrüm qalıb. Mən sarsılmışdım, mən vəsiyyətimi yazdım, sonra isə axırın gözləntisi ilə yenidən yatağa uzandım. Nə mübarizə aparmağın, nə də narahat olmağın mənası yox idi artıq. Barışdım, bədənim süstləşdi və yuxuya getdim. Həftələr idi ki, dalbadal iki saatdan çox yatmırdım, lakin indi bu dünyadakı qayğılarım başa çatmaq üzrə olduğundan uşaq yuxusuna getdim. Tədricən yorğunluq keçirdi. Məndə yenidən iştaha açıldı. Çəkim artmağa başladı.

Bir neçə həftədən sonra çəliklərlə gəzə bilirdim. Üstündən altı həftə keçəndən sonra işləməyə başladım. Keçmişdə ildə iyirmi min dollar qazanırdım, indi isə həftədə cəmi otuz dollar gətirən işlə qane olurdum. Avtomobillər daşınanda onların təkərlərinin bərkidildiyi tormoz kolodkalarını satmağa başladım. Mən, nəhayət ki, öz həyat təcrübəmi dərk etdim. Mənim üçün əsas olanı – narahatlıqdan yaxa qurtarmaq, keçmişdə baş verənlə bağlı peşman olmamaq və gələcək qarşısında qorxu duymamaq idi. Bütün vaxtımı, qüvvəmi və enerjimi yeni peşəni mənimsəməyə həsr etdim".

Edvard S.Evans qulluq nərdivanı ilə sürətlə irəliləməyə başladı. Bir neçə

ildən sonra o, kompaniyanın prezidenti oldu. Onun kompaniyası uzun illər

ərzində Nyu- York fond birjasında qeydiyyatda idi. 1945- ci ildə Edvard S.Evans vəfat edəndə o, Birləşmiş Ştatların ən mütərəqqi işgüzar adamlarından biri hesab olunurdu. Sizə nə vaxtsa Qrenlandiyanın üzərindən uçmaq nəsib olsa, siz, ola bilsin, Evans- Filddə – onun şərəfinə adlandırılan aeroportda yerə enəcəksiniz.

Bu əhvalatın mahiyyəti bundan ibarətdir: əgər Edvard S.Evans bu günün "bölməsində" narahat olmağın sarsaqlıq olduğunu dərk etməsəydi, həyatda bu dərəcədə təəssüratlandırıcı uğurlara çata bilməzdi.

Bizim eramızdan beş yüz il əvvəl Heraklit öz şagirdlərinə demişdi ki, "hər şey dəyişir, bircə "dəyişikliklər qanunu" dəyişmir". O həm də deyib: "Siz bir çaya iki dəfə ayaq basa bilməzsiniz". Çay hər saniyə dəyişir, eyni şey də ona girən adamla baş verir. Həyat özü ilə daimi dəyişikliklər təcəssüm etdirir. Yeganə müəyyən olan – bu gündür. Sonsuz dəyişikliklər və qeyri-aydınlıqlarla dolu olan gələcəyin – heç kimin, görünür, öncədən deyə bilməyəcəyi gələcəyin problemlərini həll etmək cəhdləriylə bu günün gözəlliyini zay eləmək lazım deyil.

Qədim romalılarda bunun üçün müvafiq söz var idi. Faktiki iki söz: Carpe diem. "Bu gündən istifadə et". Və ya: "Məqamı tut". Bəli, məqamı tutun və ondan məmnunluq tapmağa çalışın.

Con Reskin öz yazı stoluna üzərində bircə söz həkk olunmuş daş qoymuşdu: "Bu gün". Mənim yazı stolumun üstündə daş olmasa da, güzgümə cənab Uilyam Oslerin həmişə öz stolunun üstündə saxladığı şeir yazılmış kağız yapışdırılıb. Bu şeir məşhur hindistanlı dramaturq Kalidas tərəfindən yazılıb:

DAN YERİNƏ SALAM
Bu günə bir bax!
Axı həyat, həyatın məğzinin özü ondadır.
Varlığımızın həqiqəti və mahiyyəti
büsbütün Onun qısa kəsiyindədir:
Böyümək ləzzəti,
Hərəkət möhtəşəmliyi,
Nailiyyətin əzəməti.
Axı dünənki gün vur-tut bir yuxu,
Sabahkı gün isə yayğın görüntüdür.
Bu gün yaxşı yaşansa əgər,
Dünənki gün bizə xoşbəxt yuxu kimi görünür,
Hər sabakı gün isə – ümid görüntüsüdür.
Bu günlə yaşamağa çağırıram mən sizi!
Dan yerinə salam da məhz elə budur.

Beləliklə, narahatlıqla əlaqədar bilməli olduğunuz birinci məsələ bundan ibarətdir: əgər siz narahatlığı öz həyatınızdan çıxarmaq istəyirsinizsə, cənab Uilyam Osler kimi hərəkət edin:

Keçmişi və gələcəyi dəmir qapılarla ayırın. Hermetik bağlanmış bugünkü bölmələrdə yaşayın.

Özünüzə bu sualları verin və onlara cavablar yazın:

1. Mən bu günün işlərini gələcəklə bağlı narahatlığa görə təxirə salırammı,

harada isə üfüqün arxasında görünən hansısa "qızılgüllərlə dolu sehrli bağça"

barədə xülyalara dalırammı?

2. Keçmişdə baş verən və dönməz olaraq gedənlərə görə indiki zamanda peşmançılıq çəkməklə həyatımı hərdən çətinləşdirirəmmi?

3. Mən hər səhər yatağımdan "məqamı tutmaq" və mənə ayrılan iyirmi dörd saatı ən yaxşı şəkildə istifadə etmək qətiyyəti ilə qalxırammı?

4. Bu gün haqqında fikirləşməklə həyatdan daha çox şey ala bilərəmmi? Bunu nə vaxt həyata keçirməyə başlayacağam? Növbəti həftə?.. Sabah?.. Bu gün?

İkinci fəsil

Narahatlıqla əlaqədar situasiyalardan çıxış tapmağa imkan verən magik formula

Narahatlıqla bağlı situasiyalardan çıxış tapmağa imkan verən tez təsir göstərən reseptə, dərhal, heç oxumağı da davam etdirmədən tətbiq etməyə başlaya biləcəyiniz metoda sizin ehtiyacınız, yəqin ki, olar?

Belə olan təqdirdə, izin verin sizə havanın kondisionerləşdirilməsi üçün qurğu buraxan müəssisəni yaradan istedadlı mühəndis Uillis H.Kerriyer tərəfindən işlənib hazırlanmış metod haqqında danışım. Hazırda o, Nyu-York ştatının Sirakyus şəhərində yerləşən, bütün dünyada tanınmış Kerriyer korporasiyasına başçılıq edir. O, narahatlıq doğuran problemlərin həlliylə bağlı, mənim haqqında eşitdiklərim arasında ən yaxşısı olan metod təklif edir. cənab Kerriyer mənə bu haqda şəxsən özü bir dəfə biz onunla Nyu-Yorkda Mühəndislər klubunda səhər yeməyi yeyəndə danışmışdı.

"Mən cavan oğlan olanda, – dedi cənab Kerriyer, – Nyu-York ştatında, Buffalo şəhərindəki Dəmirçi kompaniyasında işləyirdim. Mənə Pittsburq kompaniyasının Missuri ştatında, Kristal-Siti şəhərində yerləşən, güzgü şüşələri istehsal edən zavodunda qazın təmizlənməsi qurğusunu quraşdırmaq tapşırılmışdı. Bu zavodun qiyməti milyonlarla dollar idi. Yeni qurğu qazın qatışıqlardan təmizlənməsi məqsədilə quraşdırılırdı ki, qaz maşınlara ziyan vurmadan yana bilsin. Qazın təmizlənməsinin bu metodu yeni idi. Keçmişdə bu metod yalnız bir dəfə sınaqdan çıxarılmışdı – özü də başqa şəraitdə. Kristal-Siti şəhərində işlədiyim dövrdə nəzərdə tutulmayan çətinliklər meydana çıxdı. Bu qurğu bütövlükdə işləyirdi, lakin bizim verdiyimiz zəmanətləri təmin etmirdi.

Mən iflasa uğramağımdan başımı itirmişdim. Özümü belə hiss edirdim ki, elə bil kim isə məni başımdan vurub. Bütün içalatım ağrımağa başladı. Elə səksəkəli olmuşdum ki, heç yata da bilmirdim.

Nəhayət, sağlam təfəkkür mənə dedi ki, həyəcan heç nə ilə kömək etməyəcək; onda öz problemimin rahat həlli üsulunu işləyib hazırladım. Bu üsul özünü əla doğrultdu. Narahatlıqla mübarizənin bu metodunu artıq otuz ildən çoxdur tətbiq edirəm. O lap sadədir. Ondan hər bir adam istifadə edə bilər. Prosedura üç mərhələdən ibarətdir:

I mərhələ. Mən situasiyanı heç bir qorxusuz təhlil etdim və mövcud şəraitdə baş verə biləcək ən pis halı təsəvvür elədim. Heç kim məni həbsxanaya salmağa və ya güllələməyə hazırlaşmırdı. Bunda mən tamamilə əmin idim. Həqiqətən də, vəzifəmi itirə biləcəyimlə bağlı müəyyən ehtimal var idi; bu da mümkün hesab olunurdu ki, işəgötürənlərim yeni avadanlığı istifadə etməkdən imtina edəcək və bizim bu işə yatırdığımız iyirmi min dolları itirəcəklər.

II mərhələ. Baş verə biləcək ən pisi təsəvvür edəndən sonra mən zərurət yaranacağı təqdirdə bununla barışmağı qərara aldım. Özümə dedim: bu

uğursuzluq mənim reputasiyama ziyan vuracaq və nəticədə işimi itirə bilərəm; lakin bu baş verərsə də, başqa iş yeri həmişə tapa bilərəm. Şərait bundan qat-qat pis ola da bilərdi. İşəgötürənlərim, çox güman, başa düşürlər ki, biz qazın təmizlənməsinin yeni metodu ilə eksperiment keçiririk və əgər bu iş iyirmi min dollara dəyirsə, deməli, onlar bu xərcləri ödəmək iqtidarındadırlar. Onlar hesab edə bilərlər ki, pulu elmi-tədqiqat məqsədilə xərcləyiblər.

Mövcud şəraitdə baş verə biləcək ən pisi dərk edəndən və bununla barışandan sonra başa düşdüm ki, çox vacib bir hadisə baş verib: mən dərhal süstləşdim və özümdə xeyli vaxt ərzində duymadığım əmin-amanlıq hiss etdim.

III mərhələ. Həmin vaxtdan başlayaraq vaxtımı və enerjimi fikrimdə təsəvvür etdiyim və fikrimdə onunla barışdığım ən pis vəziyyəti yaxşılaşdırmaq cəhdlərinə həsr etdim.

İndi mən çalışırdım ki, bizi gözləyən iyirmi min dolların itirilməsinin qarşısını almağa kömək edə biləcəyi mümkün hesab olunan yollar və vasitələr işləyib hazırlayım.

Bir neçə hesablama apardım və nəhayət, bu qənaətə gəldim ki, əgər biz əlavə avadanlığa daha beş min dollar xərcləyəriksə, onda problemimiz həll olunacaq. Biz bunu həyata keçirdik və firmamız iyirmi min dolları itirmək əvəzinə, on beş min dollar qazandı.

Mən panika vəziyyətində qalmaqda davam edərdimsə, ola bilsin, bunu heç vaxt edə bilməzdim, çünki bu hal bizim diqqətimizi cəmləmək qabiliyyətimizi məhv edir. Lakin biz fikrimizdə özümüzü ən pis olanı qəbul etməyə məcbur edəndə yayğın qorxuları istisna edir və diqqətimizi problemlərin həlli üzərində cəmləmək imkanı əldə edirik.

Haqqında danışdığım hadisə çox illər bundan əvvəl olub. O elə dərs oldu ki, mən ondan bütün həyatım üçün ibrət götürməyi qət etdim. Nəticədə narahatlıqdan tamamilə yaxa qurtardım".

Əgər bu problemin psixoloji aspektindən danışsaq, onda Uillis H.Kerrierin magik formulası niyə bu qədər qiymətli və praktikdir? Bu, onunla izah edilir ki, o, bizi narahatlıqdan heç nə görməyən gözlərlə vurnuxduğumuz keçilməz zülmətdən çıxarır. Bu formula bizə yerin üstündə dayanıqlı durmağa kömək edir. Biz nə etmək və özümüzü necə aparmaq lazım olduğunu bilirik. Lakin ayaqlarımızın altında möhkəm zəminə malik deyiliksə, bu halda biz nəsə barədə fikirləşə və nəsə həll edə bilərikmi?

Tətbiqi psixologiyanın əsasını qoymuş professor Uilyam Ceyms otuz səkkiz il əvvəl vəfat edib. Əgər o, indiki zamanda yaşasaydı və bizim ekstremal situasiyalarda davranış formulamızı bilsəydi, onu ürəklə təqdir edərdi. Mən bunu nədən bilirəm? Ondan bilirəm ki, o, tələbələrinə deyirdi: "Mövcud şəraitlə barışın, ona görə ki... baş vermiş olanı qaçılmaz kimi qəbul etmək istənilən çətin vəziyyətin nəticələrinin adlanmasında birinci mərhələdir".

Eynilə həmin fikir Lin Yutan tərəfindən onun geniş tanınmış "Həyatın vacibliyi" kitabında da deyilmişdir. "Əsl ruhi sakitlik, – deyib bu Çin filosofu, – ən pis ola biləcəklə barışmaq sayəsində əldə olunur. Psixoloji cəhətdən bu, düşünürəm ki, enerjinin azad olunması deməkdir".

Həqiqətən də, söhbət enerjinin yeni azadolmasından gedir! Biz baş verə

biləcək ən pislə barışanda bizim itirməyə heç nəyimiz qalmır. Bu, beləliklə,

avtomatik olaraq o deməkdir ki, biz əldə edə bilərik! “Ola biləcək ən pislə barışaraq, – deyə Uillis H.Kerriyer xatırlayırdı, – mən dərhal süstləşdim və uzun günlər ərzində ilk dəfə özümdə əmin-amanlıq hiss etdim. Həmin məqamdan etibarən mən fikirləşmək qabiliyyətində idim”.

Bu, ağlabatandır, doğru deyilmi? Lakin milyonlarla insan ən pisi qəbul etməkdən imtina etdikləri üçün öz həyatlarını şiddətli narazılıqla darmadağın edib; nəyisə dəyişmək üçün fəaliyyət göstərməkdən imtina edib; qüvvələri çata biləni darmadağın olmaqdan xilas etməkdən imtina edib. Öz həyatlarını dəyişməyə cəhd etmək əvəzinə, onlar acı-acı “taleyin zərbəsindən” şikayət etməklə məşğul olublar. Bu cür şikayətlər yalnız melanxoliya adlandırılan ağır hala gətirə bilərdi.

İstəyirsiniz ki, mən Uillis H.Kerriyerin magik formulasının praktikada istifadə olunması nümunəsini göstərim? Onu mənim kurslarımda təhsil alan, Nyu-Yorkdan olan maye yanacaq taciri uğurla tətbiq etmişdi.

“Mən şantajın qurbanı olmuşdum! – deyə o, öz əhvalatını danışmağa başladı. – İnanmazdım ki, bu, mümkün ola bilər. Fikirləşirdim ki, belə hadisələr yalnız kinolarda olur, lakin məni, həqiqətən də, şantaj edirdilər. Hər şey belə baş vermişdi.

Başçılıq etdiyim neft kompaniyasının sərəncamında müəyyən sayda yük maşını var idi ki, onları bir neçə sürücü idarə edirdi. O vaxt Qiymətlərin Nizamlanması üzrə İdarənin tələblərinə ciddi riayət olunurdu və bizə öz müştərilərimizə verə biləcəyimiz benzin üçün məhdud həcm təyin olunmuşdu. Baş verəndən mənim xəbərim yox idi, amma hər şeydən göründüyü kimi, bəzi sürücülər daimi müştərilərimizi aldadır, onlara benzini tam yükləmir, sonra isə qalıq benzini başqalarına satırdılar.

Mən bu maxinasiyalardan ilk dəfə özünü hökumət müfəttişi kimi qələmə verən adam yanıma gələndə və bu əhvalatın ətrafında səs- küy qaldırmamaq üçün məndən pul tələb edəndə xəbər tutdum. Onun əlində sürücülərimizin qeyri-qanuni sövdələri ilə bağlı sənədlər var idi və o hədələyirdi ki, əgər pul kisəmin ağzını açmasam, bunları rayon prokuroruna çatdıracaq.

Mən bilirdim ki, şəxsən özüm üçün heç bir təhlükə yoxdur. Lakin həm də bunu bilirdim ki, firma öz əməkdaşlarının əməllərinə görə məsuliyyət daşıyır. Üstəlik də özümə hesabat verirdim ki, əgər iş məhkəməyə verilərsə və bu haqda xəbərlər qəzetlərdə çıxarsa, onda bəd şayiələr işimi məhv edəcəkdir. Mən isə işimlə fəxr edirdim – bu işin əsasını atam iyirmi dörd il əvvəl qoymuşdu.

Elə bərk dilxor olmuşdum ki, özümü xəstəliyə saldım! Üç gün və üç gecə ərzində nə yeyir, nə də yatırdım. Mən hansısa bir ovsunlanmış dairəyə düşmüşdüm. Nə edim? Pulu – beş min dolları – ödəyim, yoxsa bu adama deyim ki, öz qara əməlini eləsin? Mənə belə gəlirdi ki, hansı qərarı qəbul etsəm də, bu, yaxşı nəticə verməyəcəkdir.

Sonra, bazar gününün axşamında Karneginin natiqlik sənəti üzrə sinfində məşğələlərdə mənə verilən “Narahatlığa necə son qoymalı” broşürasını oxumağa başladım. Mən onu oxuduğumuz zaman Uillis H.Kerriyerin “Özünüzü baş verə biləcək ən pisə kökləyin” adlı hekayəsi ilə də rastlaşdım. Beləliklə, özümdən soruşdum: “Əgər mən pul ödəməkdən imtina etsəm və bu şantajçılar öz sənədlərini prokurora versələr, baş verə biləcək ən pis nə ola bilər?”

Bu sualın cavabı aşağıdakı idi: “İşim məhv ediləcək – baş verə biləcək ən pis iş budur. Həbsxanaya düşmək perspektivi məni hədələmir. Mənə ən fəlakətli ziyan vura biləcək nə varsa – bu, ictimai qalmaqaldır”.

Ardınca özümə dedim: “Tutaq ki, işim məhv ediləcək”. Mən fikrən bu yekunla barışdım. Bəs sonra nə olsun?

İşdir, əgər işim məhv edilmiş olsa, onda mən, ola bilsin, başqa iş axtarmalı olacağam. Bu heç o qədər də pis deyil. Mən neft məhsulları üzrə kvalifikasiyalı mütəxəssis idim – bir neçə firma var idi ki, onlar məni işə sevinclə qəbul edərdilər ... Üç gün və üç gecə ərzində olduğum ruhi düşkünlük vəziyyəti duman kimi dağılmağa başladı. Emosiyalarım yavaş-yavaş səngidi. Təəccübümə rəğmən indi mən fikirləşmək qabiliyyətində idim.

Mən üçüncü – baş verə biləcək ən pisin yaxşılaşdırılması mərhələsinə keçmək üçün fikirlərimin kifayət qədər aydın olduğunu hiss elədim. Problemin həlli yollarının axtarışında situasiyanı bir neçə nöqteyi- nəzərdən gözdən keçirdim. Əgər mən işlərin vəziyyətini öz vəkilimə danışsaydım, o, çox güman, haqqında fikirləşmədiyim çıxış yolunu tapa bilərdi. Bilirəm, bu fikrin ağlıma əvvəl gəlmədiyinə inanmaq çətindir, amma mən problemin həlli barədə fikirləşmir, yalnız narahat olurdum axı! Dərhal səhər vəkilimlə məsləhətləşəcəyimi qərara aldım. Sonra yatmağa getdim və ölü kimi yuxuladım.

Bəs bütün bu əhvalat nə ilə qurtardı? Növbəti gün səhər vəkilim rayon prokurorunun yanına getməyi və hər şeyi ona danışmağı məsləhət gördü. Mən onun məsləhətinə əməl etdim. Başıma gələni danışıb qurtaranda təəccübümə rəğmən prokurorun bu sözlərini eşitdim ki, şantaj edib pul almaq bizim rayonumuzda artıq uzun aylar davam edirmiş və özünü “hökumət müfəttişi” adlandıran adam polisin axtarışında olan fırıldaqçıdır. Mən peşəkar fırıldaqçıya beş min dolları verim və ya verməyim üzərində fikirləşə-fikirləşə üç gün və üç gecə əzab çəkəndən sonra bütün bunları böyük yüngüllüklə eşitdim.

Bu təcrübə mənə bütün ömrüm boyu dərs oldu. İndi qarşımda təxirə-salınmaz problem meydana çıxanda “qoca Uillis H.Kerriyerin formulası” adlandırdığım metodu tətbiq edirəm”.

Uillis H.Kerrier Kristal-Siti şəhərindəki zavodda qaztəmizləyici avadanlığın quraşdırılması ilə bağlı əzablı günlər keçirdiyi həmin vaxtlarda Nebraska ştatının Broken- Bou şəhərindən olan cavan adam vəsiyyətnaməsini tərtib edirdi. Onun adı Erl P.Heni idi, onun onikibarmaq bağırsağında xora əmələ gəlmişdi. Üç həkim, o cümlədən də xoralar üzrə məşhur mütəxəssis bildirmişdi ki, cənab Heninin müalicəsi yoxdur. Həkimlər ona dietaya oturmağı və həyəcan keçirməməyi, narahat olmamağı, tam sakitləşməyi məsləhət görmüşdülər. Bundan başqa, onlar ona vəsiyyətnaməsini yazmağı da tövsiyə etmişdilər.

Xəstələnməyi Erl P.Henini əla və yaxşı məvacibli işdən imtina etməyə artıq məcbur etmişdi. Beləcə, onun heç bir işi və üstünə yavaş-yavaş gələn ölümü gözləməkdən başqa çarəsi qalmadı.

Onda o qərar qəbul etdi – orijinal və əla bir qərar. “İndi ki mənim ömrümə belə az qalıb, – fikirləşdi o, – bu qısa vaxt ərzində həyatdan hər şeyi almağa çalışmaq lazımdır. Mən həmişə dünya səyahətinə çıxmağı arzulamışam. Əgər mənə bu qismətdirsə, onda onu lap elə indi etmək lazımdır”. Və o, paroxoda bilet aldı.

Həkimlər dəhşət içində idilər. “Biz sizi xəbərdar etməliyik, – dedilər onlar cənab Heniyə, – əgər bu səyahətə çıxsanız, onda dənizdə dəfn edilmiş olacaqsınız”.

“Yox, bu olmayacaq, – cavab verdi o. – Mən öz qohumlarımla danışmışam və onlar məni Nebraska ştatında, Briken- Bou şəhərində ailə sklepimizdə dəfn edəcəklər. Buna görə də mən tabut almağa hazırlaşıram və onu özümlə səyahətə aparacağam”.

O, tabutu aldı, onu gəmiyə gətirtdi və səyahət zamanı vəfat edəcəyi halda nə etmək barədə paroxod kompaniyasının rəhbərliyi ilə danışdı. Onlardan xahiş etdi ki, bu halda onun meyiti layner vətənə qayıdana qədər soyuducu bölməyə qoyulsun. O, bu səyahətə qoca Ömərin bu şeiri ilə ilhamlanaraq yola düşdü:

Bəndə, dünənki itkilər üçün göz yaşı tökmə,
Bugünkü işləri dünənin arşını ilə ölçmə, Nə
keçmiş, nə gələcək ana inanma,
İndiki məqama inan – indi xoşbəxt ol![65]

Səyahət dövründə o, quru qanuna əsla riayət etmirdi. “Mən bu səyahət zamanı soda və buz qatılmış viski içir və uzun siqarlar çəkirdim, – deyə cənab Heni indi mənim qarşımda olan məktubunda yazır. – Mən ən müxtəlif təamları yeyirdim, o cümlədən də “buyerli”lərin məni mütləq öldürməli olan xörəklərini. Mən uzun illər ərzində keçirmədiyim ləzzətlə əylənirdim! Biz tək bircə qorxduğuma görə məni tabuta uzatmalı olan musson və tayfunlara düşdük, lakin mən yalnız kəskin romantik hisslər keçirirdim.

Gəmidə olanda idman oyunları oynayır, mahnı oxuyurdum, təzə dostlar tapdım, gecəyarıya qədər əylənirdim. Biz gəlib Çin və Hindistana çatanda mən işlərin meydana çıxardığı həyəcanların, məni evdə təqib edən qayğıların Şərqdə gördüyüm yoxsulluq və aclıqla müqayisədə cənnət olduğunu başa düşdüm. Mənasız həyəcanlarımdan əzab çəkməyə son qoydum və özümü əla hiss elədim. Amerikaya çəkimi doxsan funt artıraraq qayıtdım. Məndə mədə xorasının olduğunu, demək olar, unutmuşdum. Özümü həyatımda heç vaxt bundan yaxşı hiss eləməmişdim.

Tabutu dərhal geri, tabutçunun özünə satdım və yenə də işlərimə girişdim. O vaxtdan bir dəfə də xəstələnməmişəm”.

Erl P.Heni bütün bunlar baş verən vaxt Uillis H.Kerriyer və onun narahatlıqla mübarizə metodu haqqında heç vaxt eşitməmişdi. “Lakin indi mənə aydın oldu ki, – deyə o, bu yaxınlarda mənə danışdı, – qeyri-şüuri olaraq eynilə həmin prinsipi tətbiq etmişəm. Mən baş verə biləcək ən pis şeylə barışdım – mənimlə bağlı söhbət ölümdən gedirdi. Ardınca, mənə buraxılan ömrün qalan qısa hissəsində həyatdan ləzzət almaqla öz vəziyyətimi yaxşılaşdırmağa çalışdım... Əgər mən, – deyə o, sözünü davam edirdi, – əgər mən səyahət zamanı narahatlıq hiss etmiş olsaydım, onda, heç bir şübhə yoxdur ki, geriyə yolu mən tabutda uzanaraq keçərdim. Amma süstləşdim və hər şeyi yaddan çıxartdım. Əldə etdiyim ruhi sakitlik mənə həyatımı faktiki olaraq xilas edən enerji verdi”.

Beləliklə, bizim haqqında artıq danışdığımız magik formulaya əməl etməklə

Uillis H.Kerriyer dəyəri iyirmi min dollar olan kontraktı xilas edə bildi, Nyu-

Yorkdan olan biznesmen özünü şantajdan müdafiə etdi, Erl Heni isə faktiki olaraq

öz həyatını xilas edə bildi. Bəlkə bu formula sizə də bəzi problemlərinizin

həllində kömək edə bilər? Bəlkə o, sizə həlli olmayan məsələlər kimi görünən problemlərin adlanmasında da karınıza gəldi?

Beləliklə, ikinci qayda: əgər sizdə narahatlıqla əlaqədar olan situasiyalar yaranırsa, Uillis H.Kerriyerin magik formulasını tətbiq edin:

1. Özünüzdən soruşun: "Baş verə biləcəklərin arasında ən pis olanı nədir?" 2. Özünüzü zərurət yaranacağı halda bununla barışmağa hazırlaşdırın.
3. Sonra isə situasiyanı necə dəyişmək lazım olduğu barədə sakitcə fikirləşin. Üçüncü fəsil

Narahatlıq nə kimi
nəticələrə gətirə bilər

Narahatlıqla mübarizə aparmağı bacarmayan
işgüzar adamlar cavan ölürlər.
Doktor Aleksis Karrel[66]

Bir neçə il əvvəl axşam vaxtı qonşum qapımın zəngini vurdu və dilə tutmağa başladı ki, mən və ailəm özümüzə çiçək xəstəliyindən peyvənd etdirək. O, Nyu - Yorkun bir çox mənzillərinin qapısının zəngini çalan minlərlə könüllüdən biri idi. Qorxuya düşən insanlar peyvənd ediləcəklərini gözləyərək saatlarla növbədə dururdu. Peyvənd məntəqələri təkcə bütün xəstəxanalarda yox, həmçinin yanğınsöndürən, depo, polis idarələrində və iri sənaye müəssisələrində də açılmışdı. İki min nəfərdən çox həkim və tibb bacısı topa-topa insanları peyvənd edərək, gecə və gündüz özlərini əldən -ayaqdan salaraq işləyirdi. Belə bir həyəcanın səbəbi nədədir? Nyu-Yorkda səkkiz nəfər çiçək xəstəliyinə tutulub, onlardan ikisi vəfat edib. Demək olar, səkkiz milyonluq əhali arasında iki ölüm halı.Demək lazımdır ki, artıq otuz yeddi ildən çoxdur Nyu-Yorkda yaşayıram və indiyə qədər heç kim qapımın zəngini buna görə vurmayıb ki, məni emosional sarsıntıdan – son otuz yeddi ildə çiçək xəstəliyi ilə müqayisədə on min dəfə artıq ziyan vurmuş xəstəlikdən xilas etsin.

Könüllülərdən heç kəs qapımın zəngini çalmayıb və məni bu barədə xəbərdar etməyib ki, ABŞ-da yaşayan insanların hər on nəfərindən biri əksər hallarda narahatlıq və emosional konfliktlərin meydana çıxardığı əsəb sisteminin pozulması ilə xəstələnəcək. Beləliklə, mən bu fəsli yazaraq sizin qapınızın zəngini vurmağa və sizi bu haqda xəbərdar etməyə can atıram.

Məşhur alim, səhiyyə üzrə Nobel mükafatı laureatı doktor Aleksis Karrel deyib: "Narahatlıqla mübarizə aparmağı bacarmayan işgüzar adamlar cavan ölürlər". Lakin bu həm evdar qadınlara, həm veteranlara, həm də bənnalara aiddir.

Mən bir neçə il əvvəl məzuniyyətimi doktor O.F.Qoberlə – Santa-Fe şəhəri dəmir yolunun səhiyyə işçilərindən biri ilə birlikdə avtomobillə Texas və Nyu-Meksiko ştatlarında səyahət etməklə keçirirdim. O, Meksika körfəzi, Kolorado və Santa-Fe Xəstəxanaları Assosiasiyasında baş terapevt vəzifəsini tuturdu. Biz narahatlığın insana təsiri barədə söhbət etdik və o dedi: "Həkimə müraciət edən pasientlərin yetmiş faizi özləri də müalicə oluna bilərdi, əgər onlar qorxu və narahatlıqdan yaxa qurtara bilsəydilər. Düşünməyin ki, mən onların xəstəliklərini guya təxəyyül olunan xəstəlik hesab edirəm. Onların xəstəliyi diş ağrısı kimi realdır və çox vaxt yüz qat ciddidir. Mən əsəb zəminində həzm

prosesinin pozulması, yuxusuzluq, başağrıları və iflicin bəzi növləri haqqında danışıram".

"Bu xəstəliklər realdır. Mən nə dediyimi bilirəm, – demişdi doktor Qober, – axı mən özüm də iyirmi il ərzində mədə xorasından əziyyət çəkmişəm.

Qorxu narahatlıq doğurur. Narahatlıq sizi qıcıqlanmış və əsəbi hala gətirir və mədənizin əsəblərinə təsir göstərir və həqiqətən də, mədənizin şirəsinin tərkibini dəyişir ki, bu da çox vaxt mədə xorasına gətirir".

"Əsəb zəminində mədə pozuntusu" kitabının müəllifi doktor Cozef F.Monteqyu da eyni şeyi deyir. O yazır: "Mədə xorası sizin nə yediyinizdən meydana çıxmır. Xoralar sizin özünüzü yeyəndən meydana çıxır".

Meyo klinikasının həkimi doktor U.S.Alvares deyib: "Xoralar çox vaxt emosional stress əyrisinin qalxma və enmələrindən asılı olaraq açılır və çapıqla örtülür".

Bu qənaətə Meyo klinikasına mədə pozuntuları diaqnozu ilə qəbul edilmiş 15 000 nəfər pasientin müayinəsi əsasında gəlinmişdi. Pasientlərin hər beş nəfərindən dördündə mədə xəstəliklərini meydana çıxaran fiziki səbəblər yox idi. Mədə xəstəliklərini və mədə xorasını doğuran əsas faktorlar qorxu, narahatlıq, nifrət, istisnasız eqoizm və real gerçəkliyə uyğunlaşmaq qabiliyyətinin olmaması idi... Mədə xorası sizi öldürə bilər. "Layf" jurnalının verdiyi məlumata görə, mədə xorası hazırda ölümcül xəstəliklər sırasında onuncu yerdədir.

Bu yaxınlarda mən Meyo klinikasında çalışan doktor Qarold S.Habeynlə məktublaşırdım. O, Əmək gigiyenası sahəsində işləyən terapevt və cərrahların Amerika Assosiasiyasının illik konfransında məruzə etmişdi və həmin məruzədə orta yaş həddi 44,3 il olan 176 nəfər inzibati işçinin sağlamlıq vəziyyətinin tədqiqatı barədə məlumat verilirdi. Demə, bu inzibatçıların üçdəbirindən çoxu gərgin həyat tərzinə xas olan üç xəstəlikdən birindən əziyyət çəkir – ürək xəstəlikləri, həzmetmə traktının xorası və ya yüksək qan təzyiqi. Siz bircə fikirləşin, bizim işgüzar adamlarımızın üçdəbirindən çoxu heç qırx beş yaşına belə çatmamış öz orqanizmini ürək xəstəlikləri, xoralar və yüksək təzyiqlə dağıdır. Uğur onlara necə də baha başa gəlir!

Və onlar heç uğura çatmırlar da. Xidmət üzrə irəliləməyin bahasını mədə xorası və ya ürək xəstəliyi ilə ödəyən insanın uğur qazandığını hesab etmək olarmı? Hətta bütün dünyanın sahibi olmağa və bunun müqabilində sağlamlığı itirməyinə dəyərmi? Axı bütün dünyanın sahibi olan adam eyni vaxtda yalnız bir yataqda yata və gündə cəmi üç dəfə yeyə bilər. Hətta kankanın da həmin şeyi etmək imkanı var və o, yüksək vəzifəli inzibati işçidən, ola bilsin ki, daha yaxşı yatır və daha böyük iştaha ilə yeyir. Düzünü deyim ki, mən dəmir yolu kompaniyasını və ya siqaret istehsal edən firmanı idarə etməyə can ataraq qırx beş yaşımda sağlamlığımı bərbad hala gətirməkdənsə, Alabamın sahələrində icarəyə torpaq götürüb işləməyə və bancoda çalmağa üstünlük verərdim.

Siqaret haqqında danışanda siqaret buraxan, bütün dünyada tanınan firmanın bir mülkiyyətçisi barədə xatırladım. Bu yaxınlarda o, Kanadanın meşələrində istirahət etdiyi vaxt ürək çatışmazlığından vəfat etmişdi. O, milyonların sahibidir və altmış bir yaşında vəfat etdi. İşlərdə, necə deyərlər, uğur qazanmaq üçün o, çox güman, ömrünün uzun illərini sərf etmişdi.

Hesab edirəm ki, siqaret buraxılması üzrə firmanın sahibi öz milyonları ilə Missuri ştatının fermerinin – cibində bir dollar belə olmadan səksən doqquz yaşında vəfat etmiş atamın nail olduğu uğurun heç yarısına da çatmamışdı.

Məşhur Meyo qardaşları bildiriblər ki, ölkəmizdə xəstəxana çarpayılarının yarısından çoxu əsəb xəstəliklərindən əziyyət çəkən adamlar tərəfindən tutulub. Lakin həmin adamlar öləndən sonra onların əsəbləri güclü mikroskop altında nəzərdən keçiriləndə aydın olur ki, əksər hallarda onların əsəbləri Cek Dempsinin əsəbləri kimi sağlamdır. Deməli, bu adamlarda əsəb xəstəliklərini əsəb sisteminin fiziki pozuntuları yox, ümidsizlik, frustrasiya, narahatlıq, qorxu, məğlubiyyət, əlacsızlıq kimi emosiyalar doğurmuşdur. Platon demişdi ki, "həkimlərin ən böyük səhvi onların insanın ruhunu müalicə etməyə cəhd belə eləmədən onun bədənini müalicə etmələrindən ibarətdir; lakin ruh və bədən özləri ilə vahid bütövü təcəssüm etdirirlər və onları ayrı-ayrılıqda müalicə etmək qeyri- mümkündür".

Bu böyük həqiqəti dərk etmək üçün tibb elminə iyirmi üç yüzillik tələb olundu. Biz səhiyyənin psixosomatik təbabət adlanan yeni sahəsini yalnız indi inkişaf etdiririk. Bu tibb sahəsi eyni vaxtda həm ruhu, həm də bədəni müalicə edir. Biz bu elmin təkmilləşdirilməsiylə çoxdan məşğul olmalı idik. Səhiyyə çiçək, xolera, sarılıq və onlarla digər bu kimi, milyonlarla insanı bivaxt məzara aparan infeksion xəstəlikləri əsas etibarilə ləğv etmişdir. Lakin tibb elmi mikrobların deyil, emosiyaların – narahatlıq, qorxu, nifrət, frustrasiya və əlacsızlıq emosiyalarının meydana çıxardığı psixiki və fiziki pozuntuların öhdəsindən indiyə qədər də gələ bilmir. Bu emosional pozuntuların qurbanlarının sayı faciəvi sürətlə artır.

Həkimlərin hesablamalarına görə, hazırda yaşayan amerikalıların hər iyirmi nəfərindən biri ömrünün bir hissəsini ruhi xəstələr üçün müəssisələrdə keçirəcəkdir. İkinci Dünya müharibəsi dövründə orduya çağırılan cavan insanların hər altı nəfərindən biri psixiki pozuntu səbəbindən orduda xidmətdən azad edilmişdi.

Psixiki xəstəlikləri meydana çıxaran nədir? Bu suala qənaətbəxş cavabı heç kim verə bilməz. Lakin əksər hallarda qorxu və narahatlıq buna şərait yaratmış olur. Səksəkəli və küncə qısnanmış, real dünyaya uyğunlaşmağı bacarmayan individ özünü əhatə edən mühitlə bütün əlaqələrini qırır və öz təxəyyülündəki fərdi dünyasına çəkilir. Bu minvalla o, həyəcan və tələtümlərdən azad olmağa çalışır.

Mən bu sətirləri yazarkən yazı stolumun üstündə doktor Edvard Podolskinin "Narahat olmağa son qoyun və normal həyat yaşayın" adlı kitabı var. Aşağıda bu kitabın bəzi fəsillərinin adları göstərilir:

"Narahat olmaq ürəyə necə təsir edir", "Yüksək qan təzyiqi və onun narahatlıqla əlaqəsi", "Revmatizmi narahatlıq meydana çıxara bilər". "Mədəniz üçün az narahat olun", "Narahat olmaq soyuqdəymə ağrılarını necə meydana çıxara bilər", "Narahatlıq və mədəaltı vəzi", "Narahatlıq səbəbindən meydana çıxan diabet".

Narahatlıqla mübarizə problemlərinə başqa bir kitab da həsr olunub: "İnsan özü özünə qarşı". Bu kitab məşhur psixoloq Karl Menninher tərəfindən yazılıb.

Doktor Menninherin kitabı mənfi emosiyalara öz həyatımızda dominant təşkil

etməyə imkan verəndə özümüzə nə qədər böyük ziyan vurduğumuzun heyrətamiz kəşfini təcəssüm etdirir. Əgər siz öz həyatınızı dağıtmağa son qoymaq istəyirsinizsə, bu kitabı alın. Onu oxuyun. Kitabın qiyməti dörd dollardır və bu, sizin həyatınızda etdiyiniz ən yaxşı pul yatırımlarından biri olacaqdır.

Narahatlıq hətta ən fleqmatik adamı da xəstə edə bilər. General Qrant bunu Vətəndaş müharibəsinin başa çatdığı mərhələdə hiss etmişdi. Baxın nə danışırlar.

Qrantın qoşunları Riçmondu doqquz ay idi mühasirə vəziyyətində saxlayırdı. General Linin cır-cındır içində və ac dəstələri darmadağın edilmişdi. Bütöv alaylar fərarilik etmişdi. Düşmənin digər əsgərləri öz çadırlarında kütləvi dua mərasimləri keçirir, qışqırır, ağlayır və sayıqlayırdılar. Son yaxında idi. Linin əsgərləri Riçmondda pambıq və tütün anbarlarını, cəbbəxananı yandırdılar və alovun nərildədiyi şəhərdən gecə ikən qaçdılar. Qrantın ordusu düşməni dabandabana təqib edərək cənublulara hər iki cinahdan və arxadan həmlələr edir, həmin vaxtda isə Şeridanın süvariləri qabaqdan zərbə endirərək öz yolları üstündə dəmir yolu xətlərini partladır və hərbi yük dolu qatarları ələ keçirirdilər. Dəhşətli baş ağrısından yarıkor vəziyyətdə olan Qrant öz ordusundan geri qalmışdı və bir fermerin evində dayanmışdı. "Mən bütün gecəni, – memuarlarında xatırlayır o, – ayaqlarımı isti vannaya sallayaraq və xardallı sarğını biləklərimə və başıma bağlayaraq keçirdim. Ümid edirdim ki, səhərə sağalaram".

Növbəti səhər üçün o ani olaraq sağaldı. Və onu xardal sarğısı yox, bütün yolu dördayaq atı çaparaq gələn süvari əsgərin ona verdiyi sevinc xəbəri oldu. Əsgər ona Linin göndərdiyi, generalın təslim olmaq istəyi ifadə olunmuş məktub vermişdi.

"Zabit (mənə məktubu gətirən) mənə yaxınlaşanda, – yazır Qrant, – hələ də başağrısından əziyyət çəkirdim, lakin məktubu oxuyan andaca sağaldım".

Tamamilə aşkardır ki, məhz narahatlıq, əsəb gərginliyi və emosiyalar idi Qrantın xəstəliyini doğuran. O, özünə inam duyanda, əldə olunan uğurdan və qələbədən sevinc keçirəndə emosiyalar fərqli çalar alan kimi general sağaldı.

Üstündən yetmiş il keçəndən sonra Franklin Ruzveltin administrasiyasında maliyyə naziri Henri Morqentau-oğul aşkar etmişdi ki, narahatlıq onu başgicəllənmə halına çatana qədər əldən salır. O, öz gündəliyində yazırdı ki, prezident buğdanın qiymətini qaldırmaq üçün bir günün içində 4 400 000 buşel buğda alanda o çox bərk narahat olmuşdu. Gündəliyində yazırdı ki, "bundan xəbər tutanda, hərfi mənada, başım gicəlləndi. Evə getdim və lençdən sonra iki saat yatdım".

Narahatlığın insanları nəyə gətirib çıxardığını görmək üçün nə kitabxanaya, nə də həkimə getmək lazım deyil. Mənə bu kitabı yazdığım otağın pəncərəsindən baxmaq kifayətdir və narahatlığın əsəb pozuntusuna gətirib çıxardığı evi bir kvartal həddində görəcəyəm – bir başqa evi də, hansında ki, adam özünü narahatlıqla diabetə çatdırıb. Fond birjasının səhmlərinin qiyməti düşəndə onun qanında və sidiyində şəkərin miqdarı artmışdı.

Məşhur fransız filosofu Monten öz doğma şəhəri Bordonun meri seçiləndə həmşəhərlilərinə bu sözlərlə müraciət etmişdi: "Mən sizin işlərinizi öz əllərimə almağa razıyam, amma qara və ağciyərlərimə yox".

Haqqında danışdığım qonşum yol verdi ki, fond birjasında vəziyyət onun qanına təsir etsin və bu, onu az qala öldürmüşdü.

Narahatlıq sizdə revmatizm və ya artrit meydana çıxara və sizi həmişəlik əlil arabasına pərçimləyə bilər. Kornel Universitetinin professoru, tibb elmləri doktoru Rassel L.Sesil artrit üzrə dünya miqyasında məşhur olan mütəxəssisdir. O, artritin inkişaf etməsinə şərait yaradan əsas dörd şərti göstərmişdir:

1. Ailə həyatının dağılması;
2. Maliyyə faciəsi və ya hansısa bir dərd;
3. Tənhalıq və narahatlıq;
4. Uzun müddət ürəyə salınan kin- küdurət.

Aydın məsələdir ki, bu dörd emosional vəziyyət – artritin heç uzaqdan-uzağa da yeganə səbəbləri deyil. Artritin müxtəlif səbəblərdən meydana çıxan bir çox növləri mövcuddur. Lakin təkrar edirəm, artritin inkişafına gətirən ən çox yayılmış şərtlər doktor Rassel L.Sesil tərəfindən göstərilən amillərdir. Məsələn, dostum maliyyə böhranı dövründə elə ağır ziyan çəkdi ki, qaz kontoru onun evində qazı bağladı, bank isə onu öz evini girovdan çıxarmaq hüququndan məhrum etdi. Bu adamın həyat yoldaşı gözlənilmədən artrit pristupu keçirdi. Dərman və pəhrizə baxmayaraq, ailənin maliyyə vəziyyəti düzəlməyənə qədər artrit müalicə olunmurdu.

Narahatlıq dişlərin kariyesini meydana çıxara bilər. Doktor Uilyam İ.L.Makqoniql Amerika Stomatoloji Assosiasiyasının toplantısında etdiyi çıxışında demişdi ki, “narahatlığın, qorxunun, qərəzli münasibətin... doğurduğu xoşagəlməz emosiyalar orqanizmdəki kalsiumun balansını poza və kariyes meydana çıxara bilər”. Doktor Makqoniql bir pasient haqqında danışmışdı ki, həyat yoldaşı qəfildən xəstələnməyənə qədər bu pasientin dişləri əla vəziyyətdə idi. Həyat yoldaşının xəstəxanada olduğu üç həftə ərzində onun ağzında doqquz karioz səth əmələ gəlmişdi. Bu, narahatlıqdan meydana çıxmışdı.

Siz nə vaxtsa mədəaltı vəzi xəstəliyinin aydın üzə çıxdığı bir adamla rastlaşmısınız? Mən belə adamlarla rastlaşmışam və sizə deməliyəm ki, onlar əsirlər, titrəyirlər və belə təsir bağışlayırlar ki, nədənsə ölümcül qorxublar. Bütün orqanizmin həyat fəaliyyətini nizamlayan mədəaltı vəzin funksiyası pozulub. Bu, ürəyin işini sürətləndirir və bütün orqanizm havaçəkəni açıq olan qıpqırmızı qızarmış sobanı xatırladır. Cərrahiyyə əməliyyatı və ya müalicə yolu ilə tədbirlər görülməsə, ölümlə nəticələnə bilər. Bu vaxt xəstənin “özünü yandırması” baş verir.

Lap bu yaxınlarda mən bu xəstəlikdən əziyyət çəkən dostumla Filadelfiyaya getmişdim. Biz ora dostumu bu tip xəstəliklərin müalicəsi ilə, demək olar, otuz səkkiz il məşğul olan məşhur mütəxəssisə göstərməyə getmişdik.

Onun dostuma verdiyi birinci sual bu oldu: “Orqanizminizin bu vəziyyətini hansı emosional sarsıntılar meydana çıxarıb?” O, dostumu xəbərdar etdi ki, əgər narahat olmağa son qoymasa, onda ürək xəstəliyi, mədə xorası və diabet kimi ağırlaşdırıcı hallar yarana bilər. “Bu xəstəliklərin hamısı, – dedi həkim, – yaxın qohumlardır”. Sözsüz ki, onlar yaxın qohumdur, axı onların hamısını doğuran narahatlıqdır!

Merl Oberondan müsahibə alanda o, mənə dedi ki, narahat olmağa son qoyub. O bilirdi ki, narahatlıq onun kinoaktrisa kimi əsas sərvətini – cəlbedici xarici görkəmini dağıtmış olardı.

"İlk dəfə kinoya çəkilmək istəyəndə, – xanım Merl Oberon xatırlayırdı, – həyəcanlanmış və qorxmuşdum. Mən Hindistandan indicə qayıtmışdım və Londonda iş almağa çalışsam da, burada heç kimi tanımırdım. Bir neçə prodüserin yanında oldum, lakin onlardan heç biri məni kinoya çəkilməyə dəvət etmədi. Sərəncamımda olan elə də çox olmayan pul yavaş -yavaş tükənirdi. İki həftə ərzində yalnız quru peçenye və su ilə dolanırdım. İndi mən, sadəcə olaraq, narahat deyildim. Mən ac idim. Özümə dedim: "Bəlkə sən axmaqsan. Bəlkə kinoya heç vaxt düşə bilməyəcəksən. Əvvəl -axır, axı sənin təcrübən də heç yoxdur. Sən heç vaxt çıxış etməmisən. Sən yeganə nə iləsə cəlb edə bilərsənsə də – bu da sənin gözəl sifətindir".

Mən güzgüyə yaxınlaşdım. Və özümə baxanda narahatlığın xarici görkəmimin başına nə oyun açdığını gördüm! Güzgüdə onun sifətimdə yaratdığı qırışları gördüm. Güzgüdə həyəcanlı sifət ifadəsi gördüm. Onda mən özümə dedim: "Sən buna dərhal son qoymalısan! Sən həyəcanlanmağı özünə qıya bilməzsən. Sənin təklif edə biləcəyin yeganə nə varsa, bu da xarici görkəmindir, amma narahat olmaqla gözəlliyini məhv edirsən!"

Narahatlıq kimi qadını qocaldan, onu acıqlı edən və onun gözəlliyini bu qədər tez məhv edə bilən başqa nə isə çox azdır. Narahatlıq sifətə insanı özündən itələyən ifadə verir. O, bizi alt və üst çənələrimizi bir- birinə sıxmağa məcbur edir və bizim üzümüzü qırışlarla örtür. Narahatlıq sifətə qaşqabaqlı görkəm verir. Narahatlıqdan bizim saçlarımıza dən düşə, bəzi hallarda isə onlar hətta tökülə də bilər. Narahatlıqdan sifətin dərisi korlanır – onun üzərində müxtəlif səpmələr, dermatit və çibanlar əmələ gəlir.

Ürək xəstəlikləri hazırda Amerikada bir nömrəli qatildir. İkinci Dünya müharibəsi dövründə döyüş meydanlarında, demək olar, üçdəbir milyon (amerikalı) kişi həlak olmuşdu. Lakin elə həmin müddətdə də ürək xəstəlikləri iki milyon mülki şəxsi öldürmüş və ölümlə nəticələnən bu hadisələrin bir milyonunu narahatlıq və fövqəladə gərgin həyatla bağlı meydana çıxan ürək xəstəlikləri törətmişdir. Həqiqətən də, doktor Aleksis Karreli bu sözləri deməyə sövq edən əsas səbəblərdən biri ürək xəstəliyi olmuşdur: "Narahatlıqla mübarizə aparmağı bacarmayan işgüzar insanlar cavan ölürlər".

Birləşmiş Ştatların cənubunda yaşayan zəncilər və çinlilər narahatlığın mey-dana çıxardığı ürək xəstəliklərindən nadir hallarda əziyyət çəkirlər, çünki onlar belə şeylərə sakit baxırlar. Həkimlər kənd təsərrüfatı fəhlələriylə müqayisədə ürək çatışmazlığından iyirmi dəfə çox ölür. Həkimlər gərgin həyat tərzi yaşayırlar və bunun bahasını da ödəyirlər.

"Tanrı bizim günahlarımızı bizə bağışlaya bilər, – demişdi Uilyam Ceyms, – amma əsəb sistemi – heç vaxt".

Bizim qarşımızda ən sarsıdıcı və ağlasığmaz fakt dayanır: öz həyatına intiharla son qoyan amerikalıların sayı ən çox yayılmış infeksion xəstəliklərdən ölənlərin sayından ilbəil daha çox olur.

Niyə? Əksər hallarda cavab birdir: "Narahatlığa görə".

Qəddar çinli hərbi komandirlər öz əsirlərinə işgəncə verdikdən sonra onların əl və ayaqlarını bağlatdırır və su ilə doldurulmuş – damcılayan... damcılayan... gecə və gündüz damcılayan kisənin altına qoyurdular. Suyun bu damlaları əvvəl-axır əsirlərə çəkic zərbələri kimi təsir edirdi. Eynilə bu cür metod ispan inkvizisiyası, həmçinin də Hitlerin vaxtında alman konsentrasiya düşərgələrində tətbiq olunurdu.

Narahatlıq aramsız olaraq düşən su damlalarını xatırladır və onun göstərdiyi fasiləsiz təsir çox vaxt insanları havalanmaya və intihara çatdırır.

Mən kənd oğlanı olanda və Missuri ştatında yaşayanda Bill Sandinin o dünyanın cəhənnəm alovları haqqında hekayələrindən ölümcül qorxuya düşmüşdüm. Lakin o, daim narahatlıq içində olanların bəzən keçirdikləri fiziki canvermənin cəhənnəm əzablarından heç vaxt danışmırdı. Məsələn, əgər siz xroniki olaraq narahatlıq vəziyyətindəsinizsə, onda siz bir dəfə insanın nə vaxtsa keçirə bildiyi ən ağrılı cəhənnəm əzabını yaşaya bilərsiniz: stenokardiya ağrısını.

Əgər siz nə vaxtsa bu halı yaşamalı olarsınızsa, qeyri-insani ağrılardan qışqıracaqsınız. Dantenin "Cəhənnəm"ində eşidilən bağırtılar sizin qışqırıq-larınızla müqayisədə uşaq mızıltısı kimi səslənəcək. Onda özünüzə deyəcəksiniz: "Aman Tanrı, İlahi, əgər mən nə vaxtsa bundan salamat çıxsam, onda heç vaxt heç nə üçün narahat olmayacağam. Heç vaxt" (Əgər nəyisə şişirtdiyimi fikirləşirsinizsə, ailə həkiminizdən soruşun.).

Siz həyatı sevirsinizmi? Siz uzun ömür yaşamaq və sağlamlığınızı qorumaq istəyirsinizmi? Bunu bax bu cür edə bilərsiniz. Mən yenə də doktor Aleksis Karrelin sözlərini sitat gətirirəm. O deyib: "Müasir şəhərin vurnuxmasında ruhi sakitliyini qoruyub saxlaya bilənlər əsəb xəstəliklərinə tutulmurlar".

Siz müasir şəhərin vurhavurunda ruhi sakitliyinizi qoruyub saxlamağa qabilsinizmi? Əgər siz normal adamsınızsa, cavab verəcəksiniz ki, "hə! Şübhəsiz ki, hə". Bizlərdən əksəriyyətimiz özümüzün düşündüyümüzdən qat-qat güclüyük. Bizdə elə daxili qüvvələr vardır ki, biz onlara heç vaxt müraciət etmirik. Toronun özünün ölməz "Uolden" kitabında dediyi kimi: "Mən insanın ali məqsədlərə öz şüurlu səyləriylə irəliləmək qabiliyyətindən güclü ruhlandırıcı başqa bir şey bilmirəm... Əgər siz məqsədinizin həyata keçirilməsinə doğru inamla can atırsınızsa və haqqında arzuladığınız həmin həyatla yaşamağa cəhd edirsinizsə, onda siz adi davranışda gözləməyin qeyri-mümkün olduğu uğuru qazanacaqsınız".

Oxucuların bir çoxu, heç şübhəsiz ki, Olqa K.Carvi kimi daxili qüvvəyə malikdir. Bu xanım aşkar etdi ki, ən faciəvi hallarda belə narahatlığa son qoya bilər. Mən əminəm ki, siz də, mən də bu kitabda nəzərdən keçirilən köhnə həqiqətləri tətbiq etməklə bunu etmək qabiliyyətinə malikik. Olqa K.Carvi özü haqqında mənə bax bunları yazıb: "Səkkiz il əvvəl mən yatağa pərçimlənməyə məhkum olunmuşdum – xərçəngdən yavaş -yavaş, əzab-əziyyətlə ölməkdən ötrü. Ölkənin ən yaxşı həkimləri, Meyo qardaşları bu hökmü təsdiq etmişdi. Mən ənginliyin kənarında idim, qarşımda dərin uçurum açılırdı! Mən cavan idim. Mən ölmək istəmirdim! Əlacsız qalaraq Kelloqq şəhərində yaşayan həkimimə zəng etdim və parça- parça olmuş qəlbimin bütün ağrılarını ona hönkürtü ilə danışdım. O, kifayət qədər səbirsizliklə məni danladı: "Nə olub, Olqa, məgər siz mübarizə aparmağa qabil deyilsiniz? Əgər siz ağlayacaqsınızsa, əlbəttə, öləcəksiniz. Bəli,

sizin başınıza ən pis olan gəlib. Əgər belədirsə, faktların üzünə dik baxın! Narahat olmağa son qoyun. Sonra isə nəsə edin!" Elə həmin məqamdaca mən and içdim. Bu anda qəlbimin gizlində olan bütün qüvvəsini qoydum; belə ki, dırnaqlarım bədənimə dərin işlədi və kürəyimdən soyuq titrətmə keçdi. Mən özümə əmr verdim: "Mən narahat olmayacağam! Mən ağlamayacağam! Və əgər nə isə edə bilərəmsə, mən qalib gəlməliyəm! Mən YAŞAMAĞA hazırlaşıram!"

Beləcə, iş işdən keçəndən sonra hər gün rentgen şüalanması seansında iştirak edirdim. Məni qırx doqquz gün ərzində hər gün 14,5 dəqiqə şüalandırırdılar. Sümüklər mənim tükənmiş bədənimdə səhralıqdakı təpələr kimi dikəlir və ayaqlarım sanki qurğuşundan tökülübmüş kimi təsir bağışlasa da, özümə narahat olmağa izin vermirdim. Mən bir dəfə də olsun ağlamadım! Mən gülümsəyirdim! Bəli, mən özümü gülümsəməyə, həqiqətən də, məcbur edirdim.

Mən o qədər də axmaq deyiləm ki, yalnız bircə gülümsəməklə xərçəngdən sağalmağın mümkün olduğunu fikirləşəm. Lakin mən, həqiqətən də, inanıram ki, şən ovqat orqanizmə xəstəliklə mübarizə aparmağa kömək edir. Hər halda, mən xərçəngdən möcüzəvi sağalmanı yaşadım. Özümü son bir neçə ildə belə sağlam hiss etməmişdim. Bu, doktor Makkafferinin sözləri sayəsində belə oldu: "Faktlara dik baxın. Narahat olmağa son qoyun, sonra isə nəsə edin".

Bu fəsli tamamlayaraq mən epiqrafı – Aleksis Karrelin sözlərini təkrar edim: "Narahatlıqla mübarizə aparmağı bacarmayan işgüzar insanlar cavan ölürlər".

Məhəmməd Peyğəmbərin fanatik davamçıları çox vaxt öz sinələrində Qurandan şeirlərin tatuajını döydürürdülər. Mən istəyərdim ki, bu fəslin epiqrafının tatuajını bu kitabın hər bir oxucusunun sinəsinə döydürüm: "Narahatlıqla mübarizə aparmağı bacarmayan işgüzar insanlar cavan ölürlər".

Doktor Karrel sizin haqqınızda danışırdı?

Mümkündür.

Xülasə

Qayda 1: Əgər siz narahatlıqdan qaçmaq istəyirsinizsə, Uilyam Oslerin məsləhət gördüyünü edin: "Bu günün "bölməsində" yaşayın". Gələcək üçün həyəcanlanmayın. Axşam yatağa uzanana qədər sakitcə yaşayın.

Qayda 2: Əgər Bəla – bəla, böyük hərflə – sizi izləyirsə və sizi küncə qıs-nayırsa, Uillis H.Kerriyerin magik formulasını tətbiq edin:

a) özünüzdən soruşun: "Problemimi həll edə bilməsəm, ən pis nə baş verə bilər?"

b) fikrən özünüzü ən pis olanı qəbul etməyə hazırlayın – zərurət meydana çıxacağı halda;

c) fikrən qaçılmaz olan kimi qəbul etdiyiniz və barışdığınız situasiyanın yaxşılaşdırılması üçün tədbirləri sakitcə düşünüb-daşınmağa çalışın.

Qayda 3: Narahatlığın sağlamlığınıza vurduğu bərpaolunmaz ziyanı yaddan çıxarmayın. "Narahatlıqla mübarizə aparmağı bacarmayan işgüzar adamlar cavan ölürlər".

64 "Послания", kitablar 1, 4; tərc. Н.С.Гинцбург; bax: Kvint Horatsi Flakk. Əsərlərinin tam külliyyatı. M., – Л ., "Akademia"Ş 1935, səh. 293

65 Омар Хайям. Рубаят . Rus dilinə tərcümə Q.Plesitskinindir, M.,

"Nauka", 1972, a, 9

66 Karrel Aleksis (1873–1944) – fransalı cərrah və patofizioloq. 1904–1939-

cu illərdə ABŞ-da işləyib.

II Hissə

NARAHATLIĞIN TƏHLİLİNİN BAŞLICA METODLARI

Dördüncü fəsil

Narahatlıq problemlərini necə təhlil və həll etmək olar

Altı xidmətçim vardır.
Fərasətli, çox zirək.
Gördüyüm hər bir şeyi –
Onlardan öyrənim gərək.
Onlar mənim işarəmlə
Ehtiyac olanda gəlir.
Adları: Niyə və Nə üçün,
Harada, Nə, Nə vaxt və
Kimdir. Redyard Kiplinq[67]

Bu kitabın birinci hissənin ikinci fəslində Uillis H.Kerriyerin haqqında danışılan magik formulası narahatlıqla bağlı olan problemlərin hamısını həll edə bilərmi? Əlbəttə, yox.

Belə olan halda bəs nə etməli? Bu sualın cavabı aşağıdakından ibarətdir: biz narahatlığın müxtəlif növləriylə mübarizə apara bilmək üçün hazırlaşmalıyıq. Bunun üçün problemin təhlilinin üç mərhələsini öyrənmək lazımdır.

Birinci qaydanı nəzərdən keçirək: faktları toplayın.

Faktların əldə olunması nə üçün bu qədər vacibdir? Axı bizim əlimizdə fakt yoxdursa, bu halda biz problemləri dərrakə ilə həll etməyə heç cəhd də edə bilmərik. Faktlar əlimizdə olmasa, biz yalnız panika içində vurnuxmağa qabilik. Bu, mənim fikrimdir? Xeyr, bu, Kolumbiya Universitetinin Kolumbiya kollecinin iyirmi iki il ərzində dekanı olmuş mərhum Herbert E.Hoksa məxsusdur. Doktor Hoks iki yüz min tələbəyə narahatlıqdan yaxa qurtarmağa kömək etmişdir. Bir dəfə o, mənə demişdi: “Təşviş – narahatlığın əsas səbəbkarıdır”. O, fikrini belə ifadə etmişdi: “Dünyadakı narahatlıqların yarısı öz qərarlarını şərtləndirərək kifayət qədər informasiya əldə etməzdən əvvəl qərar qəbul eləməyə cəhd göstərən adamlar tərəfindən meydana çıxarılır”.

O demişdi: “Əgər mənim qarşımda gələn həftənin ikinci günü saat üçdə həll etməli olduğum problem dursa, növbəti həftənin ikinci günü gələnə qədər mən həmin problemi həll eləməyə heç cəhd də etmirəm. Həmin vaxta qədər isə diqqətimi bu problemlə bağlı olan faktların toplanması üzərində cəmləyirəm. Mən narahat olmuram, mən panikaya düşmürəm. Mən yuxumu itirmirəm. Mən diqqətimi, sadəcə olaraq, faktların toplanması üzərində cəmləşdirirəm. İkinci gün

gəlib çatan vaxt üçün, əgər mənim sərəncamımda faktların hamısı varsa, problem, adətən, öz-özünə həll olur!"

Mən Hoksdan soruşdum ki, bu, özünün narahatlıqdan tamamilə yaxa qurtarması deməkdirmi. "Bəli, – cavab verdi o, – düşünürəm ki, indi mənim həyatım narahatlıqdan, demək olar, tamamilə azaddır. Mən başa düşdüm ki, əgər insan öz vaxtını faktların toplanmasına həsr edirsə və bunu qərəzsiz, obyektiv surətdə həyata keçirirsə, onun narahatlığı biliklərin işığında, adətən, yox olur".

Mənə izin verin təkrar edim:

"Əgər insan öz vaxtını faktların toplanmasına həsr edirsə və bunu qərəzsiz, obyektiv surətdə həyata keçirirsə, onun narahatlığı biliklərin işığında, adətən, yox olur".

Bəs bizim əksəriyyətimiz necə hərəkət edirik? Faktlarla tanış olmaq üçün heç olmasa cüzi də olsa, səy göstərməyə çalışırıqmı? Tomas Edison əbəs yerə tam ciddiliyi ilə deməmişdir: "İnsan hər şeyə getməyə hazırdır, təki ağlını əziyyət çəkməyə vadar etməsə". Əgər biz faktları toplamaq əziyyətini öz üzərimizə götürürüksə də, bu halda da yalnız artıq bildiyimizi təsdiq edən faktları ovlayırıq. Biz qalan faktların hamısına saymazyana yanaşmağa meyilliyik! Bizi yalnız o faktlar qane edir ki, onlar öz hərəkətlərimizə haqq qazandırır, istəklərimizə uyğun gəlir və keçmişdə mənimsədiyimiz köhnə fikir qəliblərinin doğru olduğunu təsdiq edir!

Andre Moruanın ifadə etdiyi kimi: "Arzularımıza müvafiq olan hər şeyin düzgün olduğu təsəvvür olunur. Onlara zidd olan hər şey bizi hiddətləndirir".

Belə olan halda təəccüblüdürmü ki, problemlərimizin həlli yollarının axtarışında çox böyük çətinliklərlə üzləşirik? Əgər biz "iki üstəgəl iki beşə bərabərdir" ehtimalından çıxış etmiş olardıqsa, onda ən sadə hesab misalını həll etmək də bizim üçün, çox güman, bundan asan olmazdı. Lakin dünyada belə insanlar hələ çoxdur ki, onlar iki üstəgəl ikinin beşə və ya beş yüzə bərabər olduğunda təkidlidir, həyatı özləri və başqaları üçün cəhənnəmə döndərirlər!

Bəs əgər belədirsə, biz nə etməliyik? Biz emosiyaların təfəkkür prosesimizə cəlb olunmasına yol verməməli və Hoksun ifadə etdiyi kimi, faktları qərəzsiz və obyektiv surətdə toplamalıyıq.

Amma bu vəzifəni yerinə yetirmək asan deyil, əgər narahatlıq bizi gəmirirsə. Biz narahat olan vaxt emosiyalarımız çox fəal olur. Mən sizə öz problemlərinizi kənar şəxsin mövqeyindən dərk etməyin iki faydalı üsulunu təklif edirəm. Bu, onları tam aydınlığı və obyektiv olaraq nəzərdən keçirməyə kömək edir.

1. Faktları toplayan zaman mən təsəvvür edirəm ki, informasiyanı özüm üçün yox, başqa bir adam üçün toplayıram. Bu, informasiyaya dərrakə və qərəzsiz yanaşmağımda kömək edir. Bu, mənə emosiyaları sıxışdırıb çıxarmağa kömək edir.

2. Məni həyəcanlandıran problemlə əlaqədar olan faktları aydınlaşdırmağa çalışarkən hərdən özümü ikinci tərəfin adından çıxış etməyə hazırlaşan hüquqşünas kimi təsəvvür edirəm. Başqa sözlə, özümə qarşı çıxış etməyə, arzu-istəklərimə zidd olan faktların hamısını toplamağa çalışıram – müraciət etmək, nəzərə almaq istəmədiyim faktların hamısını.

Sonra “lehinə” və “əleyhinə” olan hər şeyi qeyd edirəm – əgər söhbət eyni bir problemdən gedirsə. Bir qayda olaraq, nəticədə qənaətə gəlirəm ki, həqiqət iki kənar hədlərdəki nöqteyi-nəzərlərin arasında haradasa ortadadır.

Mənim düşüncəmin mahiyyəti bundadır. Əvvəlcədən faktlarla tanış olmadan bu və ya digər problemin ağıllı həllini bilmək vergisi nə mənə, nə sizə, nə Eynşteynə, nə də Birləşmiş Ştatların Ali Məhkəməsinə verilib. Tomas Edison bunu bilirdi. O vəfat edəndən sonra onun iş otağından üzləşdiyi problemlərlə bağlı faktlarla dolu olan iki mindən çox qeyd kitabçası tapılmışdı.

Beləliklə, problemlərimizin həll olunması üçün zəruri olan birinci qayda: “Faktları toplayın”. Hoksdan nümunə götürəcəyik. İnformasiyanı öncədən qərəzsiz surətdə toplamadan problemlərimizi həll eləməyə heç cəhd də etməyəcəyik.

Lakin biz dünyadakı faktların hamısını axtarıb tapa bilərik və onları təhlil və dərk etməyənə qədər (ikinci qayda), onlar bizə azacıq da kömək etməyəcək.

Öz acı təcrübəmin əsasında başa düşdüm ki, faktları əvvəlcədən qeyd edəndə onları təhlil etmək qat-qat asan olur. Həqiqətən də, faktların kağız üzərində adicə qaydada yazılması və qarşımızda duran problemin aydın ifadə olunması onun ağılla həll edilməsinə əhəmiyyətli dərəcədə kömək edir. Çarlz Ketterinq hesab etdiyi kimi: “Yaxşı ifadə olunmuş problem
– yarısı artıq həll edilmiş problemdir”.

Mənə izin verin, bu metodun praktikada necə həyata keçirildiyini sizə göstərim. Çinlilər deyirlər ki, bir şəkil on min sözə dəyər. Zənn edək ki, mən sizə bir adamın indi haqqında danışdığımızı işdə necə tətbiq etdiyini göstərirəm.

Gəlin Heylen Litçfildin başına gələn hadisəni nəzərdən keçirək. Mən bu insanla artıq bir neçə ildir tanışam. O, Uzaq Şərqdə ən uğurlu amerikalı biznesmenlərdən biridir. cənab Litçfild Çində 1942 -ci ildə, yaponlar Şanxayı işğal edən vaxt yaşamışdı. O, qonağım olanda orada başına gələn bu hadisəni mənə danışmışdı.

“Yaponlar Perl- Harboru ələ keçirəndən tezliklə sonra, – Heylen Litçfild öz əhvalatını danışmağa başladı, – onlar kütləvi qaydada Şanxaya axışdılar. Mən Şanxayda Asiya Sığorta Kompaniyasının işlər müdiri idim. Bizim yanımıza admiral rütbəsində olan hərbi likvidçi göndərilmişdi. Mənə fondlarımızın likvidləşdirilməsində ona kömək etmək əmr olunmuşdu. Bu halda mənim seçimim yox idi. Mən ya yaponlarla əməkdaşlıq etmək, ya da... Məni ölüm gözləyirdi.

Mənə əmr olunanı adlaya bildim, çünki seçimim yox idi. Lakin admirala verilən siyahıya dəyəri 750 000 dollar olan qiymətli kağızı daxil etmədim. Bunları ona görə saxladım ki, həmin kağızlar Honkonq təşkilatımıza məxsus idi və Şanxay fondlarına onların heç bir aidiyyəti yox idi. Bununla belə, yaponların etdiyimi aşkar edəcəkləri təqdirdə başıma gələ biləcəyindən qorxurdum. Və tezliklə onlar bunu aşkar etdilər.

Bu fakt aşkar ediləndə mən kontorda yox idim, lakin baş mühasibim

həmin vaxt orada idi. O, mənə dedi ki, yapon admiralı qeyzlənmişdi. O,

ayaqlarını yerə döyəcləyir, söyür və məni oğru, xain adlandırırdı. Mən yapon

ordusuna qarşı çıxış etmişəm. Mən bunun nə demək olduğunu bilirdim. Məni

Brichauza ata bilərdilər.

Brichauz! Yapon gestaposunun işgəncələr kamerası! Dostlarım var idi ki, onlar bircə bu həbsxanaya düşməkdənsə, həyatlarına intiharla son qoymağa üstünlük vermişdilər. Başqa dostlarım orada on gün sorğu-sual və işgəncələrdən sonra həlak olmuşdular. Və indi də həmin həbsxana mənim özümü hədələyirdi!

Mən nə cür hərəkət etdim? Bundan bazar günü günorta vaxtında xəbər tutmuşdum. Hər şeydən göründüyü kimi, ümidsizliyə qapanmaq üçün mənim hər cür əsasım var idi. Və mən ümidsizliyə də qapanmış olardım, əgər öz problemlərimin həll olunmasında müəyyən metodu mənimsəmiş olmasaydım. Uzun illər ərzində hər dəfə həyəcanlı vəziyyətdə olanda öz yazı makinamın yanına gedir və iki sualı, həmçinin də onların iki cavabını yazırdım.

1. Məni narahat edən nədir?

2. Bununla bağlı nə edə bilərəm?

Əvvəllər mən bu sualların cavablarını yazırdım. Lakin tezliklə nöqteyi-nəzərimi dəyişdim. Aşkar etdim ki, sualların və cavabların yazılması problemin təhlilini asanlaşdırır. Beləliklə, bazar günü günorta vaxtlarında mən CİXA-nın Şanxay şöbəsində öz otağıma getdim və çap makinasını çıxardım. Bunu yazdım:

1. Məni narahat edən nədir?

Qorxuram ki, sabah səhər məni Brichauza aparalar.

Ardınca ikinci sualı yazdım:

2. Nə edə bilərəm?

Cavab axtarışlarında çox vaxt keçirdim və mövcud şəraitdə davranışımın və hər bir halda onların mümkün nəticələrinin dörd variantını yazdım.

1. Hər şeyi yapon admiralına izah eləməyə cəhd edə bilərəm. Lakin o, “in - giliscə danışmır”. Əgər tərcüməçiyə müraciət etməyə çalışsam, admiral yenə də hirslənə bilər. Onun qəzəbi mənim ölümümə gətirə bilərdi. Axı o, qəddar idi və özünə mənimlə danışmaq əziyyətini verməkdənsə, məni Brichauza atmağa daha tez razı olardı.

2. Qaçmağa cəhd edə bilərəm. Lakin onlar hər an məni izləyirlər. Mən hər dəfə CİXA-da öz otağıma gedəndə və oradan çıxanda məlumat verməli idim. Əgər qaçmağa cəhd etsəm, onda, çox güman, onlar məni tutacaq və güllələyəcəklər.

3. Otağımda qala və kontora bir daha getməyə bilərəm. Əgər belə hərəkət edərəmsə, onda bu, yapon admiralında şübhə oyada bilər. Mümkündür ki, o, bura əsgərləri göndərsin, onlar da məni ələ keçirəcək və mənə bir söz belə deməyə imkan vermədən Brichauza göndərəcəklər.

4. Kontora həftənin birinci günü həmişə olduğu kimi gedə bilərəm. Admiral, ola bilsin, o qədər bərk məşğul olacaq ki, etdiyim heç onun yadına da düşməyəcək. Əgər o, bu haqda fikirləşsə də, çox ola bilsin, onun qəzəbi soyuyacaq və məni rahat qoyacaq. Bu halda mən ziyan çəkməyəcəyəm. Əgər o, bu hadisəni xatırlasa da, ona nə isə izah etməyə ümidim olacaq. Beləliklə, birinci gün həmişə olduğu kimi səhər işə gələrək və heç nə olmayıbmış kimi hərəkət edərək mən həbsxanadan qurtulmaq üçün iki imkan əldə etmiş oluram.

Bütün situasiyanı düşünüb-daşınandan və dördüncü hərəkət planını – birinci gün səhər heç nə olmayıbmış kimi kontora getmək – qəbul edən kimi özümdə böyük yüngüllük hiss elədim.

Növbəti gün səhər işə gələndə yapon admiralı ağzında siqar kabinetimdə oturmuşdu. O, sınayıcı nəzərlərlə həmişə olduğu kimi mənə baxdı, amma heç nə

demədi. Altı həftədən sonra, şükür Tanrıya ki, o, Tokioya getdi və bununla da həyəcanlarım qurtardı. Artıq dediyim kimi, həyatımı, hər şeydən göründüyü kimi, bütün bazar günü ərzində oturub edə biləcəyim mümkün hərəkətləri və onların ehtimal olunan nəticələrini yazmağım sayəsində xilas edə bildim. Bütün bunlar mənə sakit şəkildə qərar qəbul eləməyə kömək etdi. Əgər mən situasiyanı bütünlüklə dərk etməmiş olsaydım, ola bilsin, əsəbiləşər və tərəddüd edər və qızğınlıqdan düşünüb-daşınmadan, tələsik hərəkət edə bilərdim. Əgər problemimi hərtərəfli düşünüb-daşınmasaydım və qərar qəbul etməsəydim, məni həyəcan bürüyər və bütün bazar gününü narahatlıq içində keçirərdim. Həmin gün gecəni yatmazdım. Birinci gün səhər işə narahat və ruhdan düşmüş görkəmdə gələrdim; tək bircə bu, yapon admiralında şübhə oyada və onu hərəkətə keçməyə məcbur edə bilərdi.

Həyat təcrübəsi məni düşünülüb-daşınmış müəyyən qərarın necə böyük fayda gətirdiyinə inandırdı. İnsanları əsəb pozuntularına gətirən və onların həyatını cəhənnəmə çevirən məhz, necə deyərlər, "ovsunlanmış dairədən" qurtulmaq üçün zəruri hərəkət planını tutmağı bacarmamaqdır. Mənə belə gəlir ki, aydın, müəyyən bir qərar qəbul edəndə narahatlığımın əlli faizi yox olur; yerdə qalanın qırx faizi isə, adətən, mən bunu həyata keçirməyə başlayanda yox olur.Beləliklə, mən aşağıda göstərilənləri edəndə narahatlığımın təqribən doxsan faizini adlayıram:

1. Məni narahat edən situasiyanı dəqiq təsvir etmək.
2. Edə biləcəyim hərəkətləri yazmaq.
3. Qərar qəbul etmək.
4. Həmin qərarı dərhal həyata keçirmək".

Heylen Ritçfild hazırda ABŞ firmalarının maraqlarını təmsil edən Starr, Park ənd Frimen korporasiyasının Uzaq Şərq şöbəsinin direktorudur.

Həqiqətən də, artıq dediyim kimi, Heylen Litçfild hazırda Asiyada ən nüfuzlu amerikalı biznesmenlərdən biridir. O, mənə etiraf etdi ki, uğura əhəmiyyətli dərəcədə, narahatlıqla bağlı problemlərin təhlilinin haqqında yuxarıda danışılan metodu sayəsində nail olmuşdur.

Onun metodunun uğurunun səbəbi nədədir? Bu metod təsirli olması və konkretliyi, həmçinin də problemin mahiyyətinə varmağı ilə fərqlənir.

Beləliklə, yuxarıda haqqında danışılanların hamısına yekun vuraraq mən sizə əvəzlənməsi qeyri-mümkün olan üçüncü qaydanı deyim: "Problemin həlli məqsədilə hərəkət edin".

Əgər siz nəzərdə tutduğunuz hərəkət planının həyata keçirilməsinə başlamasanız, onda faktların toplanması və onların düşüncə süzgəcindən keçirilməsi "boş qabda olanı içində heç nə olmayan digər qaba tökmək" demək olacaqdır. Belə olan halda hər şey qüvvələrinizin mənasız yerə israfına gətirir.

Uilyam Ceyms demişdir: "Qərar qəbul olunduğu və onun həyata keçirilməsi nəzərdə tutulduğu vaxtdan etibarən üzərinizə düşən məsuliyyətlə bağlı narahat olmağınıza tamamilə son qoyun və nəticənin qayğısını çəkin". Bu halda Uilyam Ceyms "narahatlıq" kəlməsinin sinonimi kimi "qayğısını çəkin" ifadəsini işlədib. O nəzərdə tuturdu ki, faktların dərk olunmasına əsaslanan qərar qəbul edəndən sonra dərhal hərəkətə keçmək lazımdır. Dayanmayın, ara verməyin ki, öz

qərarınıza yenidən baxmayasınız. Nəzərdə tutduğunuz plandan çəkilməyin. Tərəddüdlərin içərisində itib qalmayın. Nəticədə yalnız yeni-yeni tərəddüdlər meydana çıxa bilər. Geriyə boylanmayın.

Mən bir dəfə Oklahomanın ən görkəmli neft sənayeçilərindən biri, Ueyt Fişerdən öz qərarlarını necə həyata keçirdiyini soruşdum. O, belə cavab verdi: "Fikirləşirəm ki, problemlərimizin üzərində həddən çox düşünüb-daşınmağımız başımızı itirməyə gətirə və narahatlıq doğura bilər. Elə bir məqam çatır ki, sonrakı təhlil və düşüncələr yalnız ziyan gətirir. Ona görə də qərar qəbul etməli və heç vaxt geriyə boylanmadan hərəkətə keçməliyik".

Hazırda sizi narahat edən problemləri həll etmək üçün Heylen Litçfildin metodunu niyə də tətbiq etməyəsiniz?

Özünüzə 1 №-li sualı verin: Məni hazırda narahat edən nədir?

(Lütfən, bu suala verdiyiniz cavabı karandaşla aşağıda yazın. Bunun üçün boş yer ayrılmışdır.)

Sual № 2: Nə edə bilərəm?

Sual № 3: Problemi həll etmək üçün nə etməyə hazırlaşıram?

Sual № 4: Nəzərdə tutduğum hərəkətləri nə vaxt həyata keçirməyə başlamalıyam?

Beşinci fəsil

İşdə meydana çıxan narahatlığın
əlli faizini necə ləğv etməli

Əgər siz işgüzar adamsınızsa, onda tamamilə mümkündür ki, özlüyünüzdə deyəsiniz: "Bu fəslin başlığı cəfəngdir. Mən öz işimlə artıq iyirmi ildir məşğulam və özümdən başqa bütün cavabları kim bilər? İşdə meydana çıxan narahatlığın əlli faizindən necə yaxa qurtarmağı mənə öyrətməklə bağlı fikir – absurddur!"

Bu narazılıq tamamilə ədalətlidir – əgər mən bir neçə il əvvəl bu fəslin adını oxusaydım, ola bilsin, özüm də eynilə bunları düşünərdim. Bu ad çox şey vəd edir, vədlərin isə qiyməti elə də böyük deyil.

Gəlin tamamilə açıq olaq, işdə meydana çıxan narahatlığın əlli faizindən yaxa qurtarmağa mən sizə, ola bilsin, kömək edə bilməyəcəyəm. Əvvəl- axır, bunu özünüzdən başqa heç kim edə bilməyəcək. Lakin mən sizə başqalarının bunu necə etdiklərini göstərə bilərəm, qalan hər şey isə öz əlinizdədir.

Yəqin, yadınızdadır ki, bu kitabın əvvəlində mən bütün dünyada məşhur olan Aleksis Karrelin sözlərini sitat gətirmişdim: "Narahatlıqla mübarizə aparmağı bacarmayan işgüzar adamlar cavan ölürlər".

Narahatlıq özündə bu qədər təhlükə ehtiva etdiyindən mən əgər onun heç olmasa on faizini adlamaqda sizə kömək edə bilsəm, zənn edirəm ki, məmnun qalacaqsınız... Doğru deyilmi? Çox gözəl. Mən sizə bir inzibatçı haqqında danışacağam ki, o nəinki narahatlığın əlli faizindən azad ola bilmiş, hətta keçmişdə işgüzar problemləri həll etməyə çalışaraq iclaslara sərf etdiyi vaxtın yetmiş faizinə də qənaət etmişdir.

Mən sizə hansısa bir "mister" Cons və ya "mister X", yaxud da "Ohayodan tanıdığım bir cavan oğlan" haqqında danışmağa hazırlaşmıram. Bu cür dumanlı əhvalatları yoxlamaq mümkün deyil. Söhbət real insandan, ABŞ- da ən iri nəşriyyatlardan olan "Saymon ənd Şuster"in təsisçilərindən biri və direktoru – Leon Şimkindən gedir.

Budur, Leon Şimkinin özü haqqında danışdıqları:

“Mən on beş il ərzində iş vaxtımın yarısını iclaslarda keçirirdim. Biz problemlərin müzakirəsiylə məşğul olurduq. Biz başımızı sındırırdıq ki, filan və ya behman şeyi etmək, yoxsa ümumiyyətlə, heç nə etməmək lazımdır? Əvvəl-axır əsəblərimiz son həddədək gərilir, kreslolarımızda vurnuxa-vurnuxa qalır, dala-qabağa gedir, mübahisə edir və çıxışını heç cür tapa bilmədiyimiz ovsunlanmış dairəyə düşürdük. Gecə üçün özümü tamamilə əldən düşmüş hiss edirdim. Hesab edirdim ki, bütün ömrüm elə belə də keçəcək. Bu minvalla on beş il işləmişdim və ağlıma heç vaxt gəlmirdi ki, bundan qat -qat yaxşı üsul var. Bu iclaslara sərf etdiyim vaxtın dörddə üçünü azad etməyin və əsəb gərginliyini dörddə üç qədər azaltmağın mümkün olduğunu kimsə mənə demiş olsaydı, onu kabinetdən bayıra çıxmayan, göylərdə pərvazlanan nikbin hesab edərdim. Lakin mən bir plan işləyib hazırladım ki, o məhz bu nəticələri də verdi. Mən onu artıq səkkiz ildir tətbiq edirəm. O, mənim həyatımda çevriliş həyata keçirdi, öz iş qabiliyyətimi artırdım, sağlamlıq və xoşbəxtlik qazandım.

Bütün bunlar sehr kimi görünür. Lakin bu metod, əgər siz onun necə həyata keçirildiyini bilirsinizsə, bütün sehrli fokuslar kimi qeyri-adi dərəcədə sadədir.

Sirr aşağıdakından ibarətdir. Hər şeydən əvvəl, dərhal iclasların keçirilmə qaydasını dəyişdim. İclaslar, bir qayda olaraq, başlarını itirmiş köməkçilərimin işimizdəki çatışmazlıqlar haqqında ətraflı söhbətləriylə başlayırdı. İclaslar həmişə eyni bir sualla qurtarırdı: “Bəs biz nə etməliyik?” Mən işgüzar problemlərin müzakirəsinin yeni qaydasını tətbiq etdim. Əgər əməkdaşlardan kimsə mənə müzakirə etmək üçün problem təqdim etmək istəyirdisə, onda həmin əməkdaşdan əvvəlcə aşağıdakı dörd suala cavab verilən qeyd hazırlamaq tələb olunurdu:

Sual 1: Problem nədən ibarətdir?

(Keçmişdə biz iclaslarda mübahisələrə bir və ya iki saat itirirdik, hərçənd bizdən heç birimiz problemi aydın ifadə edə bilmirdi. Çətinliklərimizi müzakirə edərək səsimiz batana qədər mübahisə edir, amma özümüzə əziyyət verib problemimizin konkret olaraq nədən ibarət olduğunu yazılı şəkildə ifadə etmirdik.)

Sual 2: Problemi doğuran nədir?

(Arxaya boylananda və karyeramın ayrı- ayrı mərhələlərini xatırlayanda iclaslarımıza nə qədər vaxtın hədər yerə sərf olunduğu məni dəhşətə gətirir. Ən əsası isə, biz problemin əsasında duran şərtləri aydınlaşdırmağa heç cəhd də etmirdik.)

Sual 3: Problemin mümkün həll yolları hansılardır?

(Ötən illərdə, adətən, bizlərdən kimsə problemin həll yolunu təklif edirdi. Bir başqası onunla mübahisə edirdi. Bir qayda olaraq, ehtiraslar qızışırdı. Çox vaxt elə olurdu ki, müzakirə olunan mövzudan kənarlaşırdıq və bəlli olurdu ki, heç kəs özünə əziyyət verib problemin həlli üçün edilən təklifləri qeyd etməyib.)

Sual 4: Nə təklif edirsiniz?

(Mən iclasda elə adamla qarşılaşmışam ki, o, yaranmış vəziyyətlə bağlı

saatlarla danışaraq elə hey mıs-mıs deyir, mümkün həll yollarının hamısını dərk

etməyə və “Mən bu həll yolunu təklif edirəm” deməyə heç cəhd də etmirdi.)

Hazırda əməkdaşlarım mənə öz problemləriylə bağlı nadir hallarda müraciət edirlər. Niyə? Ona görə ki onlar başa düşüblər – təklif edilən dörd suala cavab vermək üçün faktların hamısını toplamalı və problemlərini təhlil etməlidirlər. Bunu edəndən sonra isə onların dörd haldan üçündə mənimlə konsultasiyalara ehtiyacları qalmır. Düzgün qərar öz- özünə, bişmiş çörək elektrik tosterindən çıxan kimi meydana gəlir. Hətta konsultasiyaların zəruri olduğu hallarda da keçmişdə olduğunun yalnız üçdəbiri qədər vaxt tələb olunur; çünki diskussiya nizamlı surətdə, məntiqi ardıcıllıqla gedir və nəticədə biz ağlabatan bir qərara gəlirik.

"Saymon ənd Şuster" nəşriyyatında indi işdəki çatışmazlıqlarla bağlı narahatlıq və söhbətlərə əvvəlkindən qat-qat az vaxt sərf olunur. Əvəzində fəaliyyətin yaxşılaşdırılması üçün daha çox iş görülür".

Dostum, Amerikada sığorta kompaniyalarının aparıcı mütəxəssislərindən biri olan Frenk Bettcer mənə analoji metodun köməyi ilə işdə vəziyyətlə bağlı narahatlıqlarını təkcə azaltmağa deyil, həm də öz gəlirini, demək olar, ikiqat artırmağa necə müvəffəq olduğunu danışmışdı.

"Bir neçə il əvvəl, – deyir Frenk Bettcer, – mən hələ sığorta agenti qismində fəaliyyətimə başlayanda işimə hədsiz entuziazm və sevgi ilə bağlı idim. Sonra nə isə baş verdi. Mən ümidsizliyə qapandım və özümdə bu işə nifrət duydum. Hətta işdən çıxmaq barədə fikirləşməyə başlamışdım. Çox güman, elə bu işi atacaqdım da, lakin növbəti şənbə günü birdən ağlıma oturmaq və həyəcanlarımın səbəbini aydınlaşdırmağa cəhd etmək fikri gəldi.

1. Hər şeydən əvvəl, özümə sual verdim: "Problem məhz nədən ibarətdir?" Problem aşağıdakından ibarət idi: mən lap çox sayda adamla görüşə gedirdim, gəlirlərim isə kifayət qədər yüksək deyildi. Sığorta prospektlərinin satışı üzrə işlərim pis getmirdi. Lakin sığorta haqqında müqavilə imzalamaq gələndə isə hər şey ilişib dayanırdı. Müştərilər çox vaxt mənə deyirdilər: "Təklifiniz barədə fikirləşdim, cənab Bettcer, bir dəfə də mənə baş çəkərsiniz". Müştərilərə əlavə baş çəkməyə vaxt sərf etmək zərurəti məni naümid hala salırdı.

2. Özümdən soruşdum: "Problemin mümkün həll yolları hansılardır?" Lakin bu suala cavab vermək üçün faktları öyrənmək tələb olunurdu. Son on iki ay üçün öz qeydiyyat kitabımı açdım və rəqəmləri təhlil etdim.

Və heyrətamiz kəşf elədim! Məhz burada mürəkkəblə kağızın üzərində yazılmışdı ki, sığorta polislərinin yetmiş faizi mən müştərilərə birinci dəfə baş çəkəndə rəsmiləşdirilib. Sığorta polislərinin iyirmi üç faizi mən eyni müştəriyə ikinci dəfə baş çəkəndə satılıb. Və sığorta polislərinin yalnız yeddi faizi üçüncü, dördüncü, beşinci və s. təkrar görüşdən sonra bağlanıb. Məhz həmin bu təkrar vizitlər ən çox vaxtımı alır və mənə çox böyük narahatlıq gətirirdi. Başqa sözlə, vaxtımın, hərfi mənada, yarısını bağladığım müqavilələrin vur-tut yeddi faizini verən fəaliyyətə sərf edirmişəm.

3. Cavab nədir? Cavab aydın idi. İkincidən sonrakı vizitlərimin hamısına dərhal son qoydum, ixtiyarımda olan boş vaxtımı isə perspektivli müştərilərin axtarıb tapılmasına sərf etməyə başladım. Beləliklə də, hər müqavilənin dəyərini, demək olar, ikiqat artırdım!"

Artıq dediyim kimi, Frenk Bettcer hazırda Amerikada sığorta sahəsində ən

tanınmış xadimlərdən biridir. O, Filadelfiyada "Fideliti Myuçuel" kompaniyasında

işləyir və hər il milyon dollar dəyərində sığorta müqaviləsi bağlayır. Amma vaxtilə o, karyerasından imtina etməyə hazırlaşırdı. Qarşısında duran problemin yalnız təhlili onu uğura aparan yola çıxardı.

Siz həmin sualları öz işgüzar problemlərinizin həll edilməsi üçün istifadə edə bilərsinizmi? Təkrar edirəm – onlar bizim narahatlığımızı əlli faiz azalda bilər. Həmin suallar bunlardır:

1. Problem nədən ibarətdir?
2. Problemi meydana çıxaran nədir?
3. Problemin mümkün həll yolları hansılardır?
4. Siz hansı həll yolunu təklif

edirsiniz? Xülasə

Qayda 1: Faktları toplayın. Kolumbiya Universitetinin dekanı Hokosun dediklərini yadda saxlayın: "Dünyadakı narahatlıqların yarısı öz qərarlarını tələm-tələsik, kifayət qədər informasiya əldə etməzdən əvvəl qərar qəbul eləməyə cəhd göstərən adamlar tərəfindən meydana çıxarılır".

Qayda 2: Faktları çox dəqiq təhlil edəndən sonra qərar qəbul edin.

Qayda 3: Qərar artıq qəbul olunanda hərəkətə keçin. Öz qərarınızın həyata keçirilməsiylə məşğul olun və nəticə ilə bağlı narahatlığı tamamilə kənara atın.

Qayda 4: Siz və ya əməkdaşlarınızdan kim isə hər hansı problemlə bağlı narahat olmağa meyil edəndə bu sualları və onların cavablarını yazın:

a. Problem nədən ibarətdir?
b. Problemi meydana çıxaran nədir?
c. Mümkün həll yolları hansılardır? d.
Ən yaxşı həll hansıdır?

Bu kitabdan maksimal fayda hasil etməyə
imkan verən doqquz məsləhət

1. Əgər siz bu kitabdan maksimal fayda hasil etmək istəyirsinizsə, bir mütləq tələbi yerinə yetirin. Bu tələb sizə istənilən qayda və metoddan daha çox vacibdir. Yox, əgər siz bu əsas məsləhətə əməl etməsəniz, onda kitabı öyrənməklə bağlı min qayda da sizə kömək etməyəcək. Əgər siz bu ən vacib verginin yiyəsisinizsə, onda siz hansısa bir kitabdan maksimal fayda hasil etməklə bağlı heç bir məsləhət oxumadan da möcüzələr törədə biləcəksiniz.

Həmin magik tələb nədən ibarətdir? Budur, o, nədən ibarətdir:

Öyrənməklə bağlı coşqun istək, narahat olmağa son qoymaq və yaşamağa başlamaqla bağlı hədd - hüdudu olmayan qətiyyət.

Bu cür istəyi özündə necə inkişaf etdirmək olar? Bu qaydaların sizin üçün nə qədər böyük əhəmiyyət kəsb etdiyini özünüzə daim xatırlatmalısınız. Bunları mənimsəməyin sizə daha varlı və xoşbəxt həyata çatmaqda necə kömək etdiyini təsəvvür edin. Özünüzə yenə və yenə təkrar edin: "Mənim ruhi sakitliyim, xoşbəxtliyim, sağlamlığım və son nəticədə, ola bilsin, gəlirlərim daha çox dərəcədə bu kitabda haqqında danışılan, öz- özlüyündə aşkar olan köhnə və əbədi həqiqətləri necə mənimsəyə biləcəyimdən asılıdır".

2. Kitabın hər fəslini əvvəlcə ötəri gözdən keçirin ki, onun haqqında ümumi

təsəvvürünüz olsun. Ola bilsin, dərhal növbəti fəslə keçmək istəyəcəksiniz. Lakin

bunu etməyin. Axı siz əyləncə xətrinə oxumursunuz. Əgər siz narahat olmağa son

qoymaq və yaşamağa başlamaq üçün oxuyursunuzsa, hər bir fəsli diqqətlə

oxuyun. Son nəticədə bu, vaxta qənaət etməyə və müəyyən nəticələrə nail olmağa gətirəcək.

3. Kitabı oxuyarkən tez-tez dayanın. Bu və ya başqa məsləhəti necə və nə vaxt tətbiq edə biləcəyinizi özünüzdən soruşun. Belə mütaliə üsulu sizin üçün dovşanı qovan ov iti kimi irəli şütüməkdən çox -çox faydalı olacaq.

4. Kitabı oxuyanda əlinizə qələm, yaxud karandaş götürün və istifadə edə biləcəyiniz məsləhətlə qarşılaşanda böyürdən xətt qoyun. Əgər bu xüsusilə qiymətli məsləhətdirsə, onda hər bir ifadənin altından xətt çəkin və ya dörd üstəgəl işarəsi qoyun: + + + +. Qeyd etmək kitabı qat-qat maraqlı və sonralar onu sürətlə gözdən keçirməyə kömək edir.

5. Mən on beş il ərzində iri sığorta konserninə başçılıq edən bir nəfəri tanıyırdım. O, kompaniyasının bağladığı sığorta kontraktlarını hər ay təkrarən oxuyurdu. Bəli, o, eyni kontraktları aybaay, ilbəil oxuyur. Niyə? Çünki təcrübə ona öyrədib ki, bu, kontraktlarda nə yazıldığını aydın yadda saxlamağın yeganə üsuludur.

Bir dəfə mən natiqlik sənətiylə bağlı kitabın üzərində iki ilə yaxın işlədim. Lakin şəxsən öz kitabımda nə yazdığımı unutmamaq üçün onu təkrarən oxumaq lazım gəldi. Biz insanlar heyrətamiz dərəcədə unutmaq qabiliyyətinə malikik.

Beləliklə, əgər siz bu kitabdan real və uzunmüddətli fayda əldə etmək istəyirsinizsə, onu yalnız səthi oxumağın kifayət edəcəyini düşünməyin. Kitabı təfərrüatlı surətdə öyrənəndən sonra hər ay bir neçə saat sərf edərək onu təkrarən oxumaq lazımdır. O, sizin stolüstü kitabınız olmalıdır. Siz onu hər gün görməlisiniz. Onu bacardıqca tez-tez gözdən keçirin. Yaxın gələcəkdə həyatınızın kamilləşdirilməsini mümkün edəcək imkan qoy sizi ruhlandırsın. Yadda saxlayın, bu qaydaların istifadə olunması yalnız onları daim tətbiq etməklə vərdişə çevrilə bilər. Onda siz bu qaydaları qeyri-şüuri surətdə tətbiq edəcəksiniz. Başqa yol yoxdur.

6. Bernard Şou bir dəfə qeyd etmişdi: “Əgər siz adamı nəyə isə öyrədirsinizsə, o, heç vaxt heç nəyi öyrənməyəcək”. Şou haqlı idi. Öyrənmək – fəal prosesdir. Beləliklə, əgər siz bu kitabda haqqında danışılan prinsipləri mənimsəmək istəyirsinizsə, onları əməldə istifadə edin. Onları istənilən müvafiq vəziyyətdə tətbiq edin. Əgər onları yerinə yetirməyəcəksinizsə, bunlar tezliklə yadınızdan çıxacaq. Yalnız praktikada tətbiq olunan biliklər yaddaşda qalır.

Sizin üçün bu məsləhətləri həmişə istifadə etmək, çox güman, çətin olacaq. Burada göstərilən qaydaların hamısını praktikada tətbiq etmək hətta mənə, kitabın müəllifinə də çox vaxt çətin olur. Beləliklə, bu kitabı oxuyarkən yadda saxlayın ki, siz yalnız informasiya almağa can atmırsınız. Siz özünüzdə yeni vərdişlər formalaşdırmağa çalışırsınız. Həqiqətən də, siz yeni həyat tərzi aparmağa cəhd edirsiniz. Bunun üçün vaxt, inadkarlıq və gündəlik praktika tələb olunur.

Beləliklə, bu kitabın səhifələrinə tez-tez üz tutun. Onu narahatlıqla mübarizə üzrə dərs vəsaiti hesab edin. Hər hansı mürəkkəb problemlə üzləşəndə həyəcanlanmayın, öz-özlüyündə aşkar olduğu təsiri bağışlayan hərəkətə əl atmayın, impulsiv hərəkət etməyin. Bu cür hərəkətlər, adətən, yanlış olur. Bunun yerinə yenə də bu səhifələrə müraciət edin və xətlədiyiniz fəsilləri bir daha

gözdən keçirin. Ardınca isə həmin yeni qaydaları mənimsəməyə çalışın. Siz görəcəksiniz ki, həyatınızda möcüzələr baş verir.

7. Həyat yoldaşınıza vəd edin ki, bu kitabda təklif olunan prinsiplərdən birini pozduğunuzu aşkar edəcəyi halda ona bir dollar verəcəksiniz. Ayıq-sayıq olun, yoxsa o, sizi tamamilə müflis edər.

8. Lütfən, kitabı səhifələyin və Uoll-Stritdən olan bankir H.P.Hauellin və qoca Ben Franklinin öz səhvlərini necə düzəltdiklərini oxuyun. Bu kitabda müzakirə edilən qaydaları yerinə yetirib-yetirmədiyinizi yoxlamaq üçün H.P.Hauellin və qoca Ben Franklinin metodlarını niyə də istifadə etməyəsiniz. Və onda siz iki nəticəyə nail olacaqsınız.

Birincisi, öyrənmək prosesi sizi özünə çəkib aparacaq ki, bu, özlüyündə həm cəlbedici, həm də dəyərsizdir.

İkincisi, siz narahatlığı üstələmək və yaşamağa başlamaq qabiliyyətinə yiyələnəcəksiniz. Bu qabiliyyət həmişəyaşıl dəfnə ağacı kimi böyüməyə başlayacaq.

9. Gündəlik tutun – burada siz bu kitabda danışılan prinsiplərin tətbiqində öz nailiyyətlərinizi qeyd etməlisiniz. Səliqəli olun, adları, tarixləri, nəticələri yazın. Bu cür qeydlərin aparılması sizi daha artıq səy göstərməyə ruhlandıracaq; bu qeydlər o vaxt xüsusilə maraqlı və heyrətamiz olacaq ki, üstündən çox illər ötəndən sonra siz onları təsadüfən aşkar edəcəksiniz!

Xülasə

1. Narahatlığın adlanmasının prinsiplərini mənimsəməklə bağlı özünüzdə dərin, sizi daban-dabana təqib edən arzu formalaşdırın.

2. Növbəti fəslə keçməzdən əvvəl hər fəsli iki dəfə oxuyun.

3. Mütaliə etdiyiniz vaxt tez -tez dayanın ki, hər bir məsləhəti necə tətbiq edə biləcəyinizi özünüzdən soruşa biləsiniz.

4. Hər bir vacib fikrin altından xətt çəkin.

5. Bu kitabı hər ay təkrarən oxuyun. Bu kitabdan özünüzün gündəlik problemlərinizin həllində kömək edən dərs vəsaiti kimi istifadə edin.

6. Bu prinsipləri əlinizə düşən istənilən imkanda tətbiq edin.

7. Öyrənmək prosesini şən oyuna çevirin, bunun üçün dostlarınızdan kiməsə sizi bu prinsiplərin pozulmasında tutacağı halda bir dollar verəcəyinizi vəd edin.

8. Hər həftə nə kimi uğurlara nail olduğunuzu yoxlayın. Hansı səhvlərə yol verildiyini, nədə inkişaf əldə olunduğunu, gələcəyə özünüz üçün nə kimi dərs çıxardığınızı özünüzdən soruşun.

9. Bu prinsipləri necə və nə vaxt tətbiq etdiyinizi göstərən gündəliyi bu kitabın sonundakı təmiz səhifələrdə aparın.

67 Rus dilinə S.Marşakın tərcüməsində (bax: С.Я.Маршак. Əsərlər toplusu 8 cilddə. M., “Художественная литература”, 1968– 1970, c. 3, səh. 678)

III Hissə

NARAHAT OLMAQ VƏRDİŞİ SİZƏ ZİYAN GƏTİRMƏZDƏN ƏVVƏL ONU NECƏ ÜSTƏLƏMƏLİ

Altıncı fəsil

Narahatlığı qəlbinizdən necə sıxışdırıb çıxarmalı

Marion C.Duqlasın bir neçə il əvvəl öz həyat əhvalatını danışdığı həmin axşamı mən heç vaxt unutmayacağam. O, mənim kurslarıma gəlirdi (onun əsl adını çəkmirəm, çünki şəxsi səbəblərdən xahiş etmişdi ki, onun haqqında məlumat verməyim). Onun bir dəfə məşğələlərdə danışdığı əsl tarixçəsi budur. O danışırdı ki, ailəsinə faciə üz vermişdi, özü də bir yox, iki dəfə. Birinci dəfə o, dəli kimi sevdiyi beş yaşlı qızını itirdi. O və həyat yoldaşı fikirləşirdilər ki, bu dərdə dözə bilməyəcəklər. "Lakin üstündən on ay keçəndən sonra, – o danışırdı, – Tanrı bizə başqa balaca qız bəxş etdi və o da beş gündən sonra öldü.

Bu ikiqat zərbə bizim axırımıza çıxdı. Mən nə yata bilirdim, nə yeyə, nə dincələ, nə də özümü toxtada bilirdim. Əsəblərim tamam pozulmuşdu və həyata inamı itirdim".

Nəhayət, o, həkimlərə müraciət etdi. Həkimlərdən biri ona yuxu dərmanları təyin elədi, bir başqası səyahətə çıxmağı tövsiyə etdi. O, bu məsləhətlərin hər ikisini yerinə yetirməyə çalışırdı, amma heç nə alınmırdı. O danışırdı: "Məndə belə hiss var idi ki, bədənim sanki mancanağın arasındadır və o, getdikcə daha bərk sıxılır". Onun üzərini dərd almışdı. Əgər nə vaxtsa hüzn sizi mənəvi cəhətdən iflic etmişdirsə, onun nələr keçirdiyini başa düşərsiniz.

"Lakin şükür olsun Tanrıya ki, mənim bir uşağım qalırdı: dördyaşlı oğlum. O, mənə problemimi həll etməyə kömək elədi. Bir dəfə günortaçağı öz-özümə yazığım gələ-gələ tənha oturduğum vaxt o, mənə müraciət etdi: "Ata, sən mənə qayıq düzəldəcəksən?" Qayıq düzəltməyə mənim qətiyyən həvəsim yox idi; əslində isə heç nə edə bilmirdim. Amma oğlum – çox inadkar uşaqdır. Təslim olmaq məcburiyyətində qaldım. Oyuncaq qayığın düzəldilməsi üç saat vaxtımı aldı. Qayıq hazır olanda başa düşdüm ki, uzun aylar ərzində ilk dəfə ruhi sakitlik vəziyyətində idim.

Bu kəşf məni letargiya halından çıxardı və situasiyanı dərk etməyə məcbur elədi. Uzun aylar ərzində ilk dəfə idi ki, fikirləşirdim. Başa düşdüm ki, planlaşdırma və ölçüb- biçmə ilə bağlı fəaliyyətlə məşğul olduğumuz vaxt narahatlığı adlamaq mümkündür. Beləliklə, qayığı düzəltmək dərdimi yüngülləşdirdi. Özümü həmişə məşğul etməyi qərara aldım.

Növbəti axşamı otaqları gəzməyə, düzəldilməsi tələb olunan işlərin siyahısını tutmağa başladım. Çox şeyin təmirə ehtiyacı var idi: kitab rəfləri, pilləkənin pilləkəni, pəncərələrin ikinci çərçivələri, pərdələr, qapının dəstəkləri, qıfıllar, axan su kranları. Ağlasığmaz görünə bilər ki, iki həftə ərzində özüm üçün 242 iş aşkar etdim.

Son iki il ərzində bu işlərin əksəriyyətini yerinə yetirdim. Bundan başqa, öz

həyat tonusumu stimullaşdıran fəaliyyətlə məşğul olmağa başladım. Həftədə iki

dəfə Nyu-Yorkda yaşlılar üçün təhsil kurslarına gedirəm. Doğma şəhərimdə

ictimai fəaliyyətlə məşğulam və hazırda məktəblərin idarə olunması üzrə

komissiyanın sədri seçilmişəm. Çox sayda iclasda iştirak edirəm. Qırmızı Xaçın fonduna pul yığılmasına kömək edir və digər fəaliyyət növləriylə məşğul oluram. İndi o qədər bərk məşğulam ki, narahat olmağa vaxtım belə yoxdur".

Narahat olmağa vaxtım yoxdur! Uinston Çörçill müharibənin ən qızğın çağında sutkada on səkkiz saat işləyəndə məhz bu haqda demişdi. Onun üzərinə düşən çox böyük məsuliyyətlə bağlı narahat olub-olmadığını Çörçildən soruşanda o cavab vermişdi: "Mən həddən çox məşğulam ki, narahat olmaq üçün vaxtım qalsın?!".

Avtomobil üçün avtomatik starterin ixtira olunması üzərində işləyəndə Çarlz Ketterinq də eyni vəziyyətə düşmüşdü. Sonralar cənab Ketterinq "Ceneral Motors" firmasının vitse-prezidenti olmuşdu. O, təqaüdə yalnız bu yaxınlarda çıxmışdı. cənab Ketterinq "Ceneral Motors" firmasının bütün dünyada məşhur olan elmi tədqiqatlar üzrə korporasiyasına başçılıq edirdi. Amma öz fəaliyyətinin başlanğıcında o, elə yoxsul idi ki, laboratoriyasını tövlədə qurmağa məcbur olmuşdu. O, ərzağın haqqını ödəmək üçün pulu həyat yoldaşının pianoda çalmaq dərslərindən aldığı min beş yüz dollardan götürmək məcburiyyətində qalmışdı. Bir qədər də sonra öz sığortasını girov qoyaraq beş yüz dollar borc almağa vadar oldu. Mən onun həyat yoldaşından belə bir ağır dövrdə narahat olub- olmadığını soruşdum. "Hə, – cavab verdi o, – elə bərk həyəcanlanmışdım ki, heç gözümə yuxu da getmirdi, amma cənab Ketterinq sakit idi. O, öz işinə həddən artıq bərk aludə olmuşdu ki, hələ bir narahat da olaydı".

Böyük alim Paster deyirdi ki, "ruhi sakitliyi kitabxanalarda və laboratoriyalarda tapmaq olar". Niyə məhz orada? Ona görə ki kitabxanalarda və laboratoriyalarda, adətən, insanlar elmi problemlərlə həddən ziyadə bərk məşğul olurlar və onların özləriylə bağlı narahatlığa vaxtları olmur. Alimlər əsəb pozuntularını nadir hallarda keçirirlər. Onların bu "ləzzəti" dadmağa vaxtları yoxdur.

Məşğul olmaq kimi adi bir şey nə üçün narahatlığı sıxışdırıb çıxarmağa kömək edir? Bu, psixologiyanın müəyyən etdiyi ən əsas qanunlardan biri ilə izah olunur. Həmin qanun aşağıdakından ibarətdir: istənilən, hətta ən parlaq insan beyni üçün eyni bir zaman kəsiyində bir fikirdən artıq nə isə barədə düşünmək qeyri- mümkündür. Siz buna o qədər də əmin deyilsiniz? Nə etmək, onda gəlin eksperiment keçirməyə cəhd edək.

Tutaq ki, siz kreslonun söykənəcəyinə yayılırsınız, gözlərinizi yumur və eyni vaxtda Azadlıq heykəli və sabah səhər nə edəcəyiniz barədə fikirləşməyə cəhd edirsiniz (Bunu etməyə çalışın.).

Siz görəcəksiniz ki, bu və o biri barədə eyni vaxtda yox, növbə ilə fikirləşmək mümkündür. Aydın məsələdir ki, eyni şey bizim emosiyalarımız sahəsində də baş verir. Biz maraqlı işlə bağlı ruhi gümrahlıq, entuziazm keçirə və eyni zamanda da sıxıntılı əhvalda ola bilmirik. Emosiyaların bir növü o birini sıxışdırıb çıxarır. Orduda işləyən psixiatrlara müharibə dövründə möcüzələr törətməyə məhz bu sadə kəşf imkan vermişdi.

Əsgərlər döyüş meydanından yaşadıqları elə dəhşətli sarsıntılarla qayıdırdılar ki, onları "psixonevrotik" adlandırır, hərbi həkimlər onlara dərman qismində "özünü nə iləsə məşğul etməyi" təyin edirdilər. Yaşadıqlarından əsəb sistemləri sarsılan bu insanların həyatının hər dəqiqəsi

fəaliyyətlə doldurulmuşdu. Bu, adətən, təmiz havada keçirilirdi. Onlar balıq tutmaqla, ovla, topla oynamaqla, qolf oyunu ilə, fotoşəkil çəkməklə, bağçılıq və rəqslərlə məşğul olurdular. Yaşadıqları dəhşətləri xatırlamağa onların vaxtı qalmırdı.

"Əmək terapiyası" – bu, psixiatriyada istifadə edilən, dərman qismində əməyin təyin olunduğu termindir. Bu, yeni deyil. Qədim yunanıstanlı həkimlər əmək terapiyasını bizim eramızdan hələ beş yüz il əvvəl təyin edirdilər.

Kvakerlər[68] əmək terapiyasını Filadelfiyada Ben Franklinin dövründə tətbiq edirdilər. 1774-cü ildə kvakerlərin sanatoriyasını ziyarət edən bir nəfər ruhi xəstə olan pasientlərin yun əyirdiklərini görəndə heyrətlənmişdi. O, bədbəxtlərin istismar olunduğunu zənn etmişdi. Amma kvakerlər izah etdilər ki, pasientlər gücləri çatan fəaliyyətlə məşğul olanda onların sağlamlığı, həqiqətən də, yaxşılaşırdı. Bu, əsəbləri sakitləşdirirdi.

İstənilən psixiatr sizə deyər ki, iş – əmək fəaliyyəti – əsəb xəstəliyinə tutulmuş adamlar üçün ən yaxşı dərmandır. Henri U.Lonqfello bunu cavan həyat yoldaşını itirəndə başa düşmüşdü. Bir dəfə onun xanımı balaca surğuc tikəsini şamın alovunda əritmək istəyəndə od qəfildən paltarına düşmüşdü. Lonqfello həyat yoldaşının qışqırıqlarını eşitdi və onu xilas eləməyə çalışdı. Lakin artıq gec idi. Qadın yanıqlardan vəfat etdi. Lonqfello bir müddət bu qorxunc hadisədən o qədər sarsılmışdı ki, az qala havalanmışdı. Lakin, bəxtindən, üç uşağı onun diqqətinə möhtac idi. Öz dərdinə baxmayaraq, Lonqfello onlar üçün həm ata, həm də ana oldu. O, uşaqları gəzməyə aparır, onlara nağıllar danışır, onlarla oyunlar oynayırdı. O, uşaqlarla ünsiyyətini özünün ölməz "Uşaq saatı" poemasında həkk etdi. Eyni vaxtda da o, Danteni tərcümə eləməyə girişdi və bütün bu işlərin sayəsində daim məşğul olurdu və öz dərdini tamamilə unutdu. Ruhi tarazlığını o yalnız bu cür əldə edə bildi. Tennison ən yaxın dostu Artur Hallamı itirəndə demişdi: "Mən özümü fəaliyyətdə itirməliyəm, əks-təqdirdə, xiffət məni qurudacaqdır".

Bizlərdən əksəriyyətimizə "özümüzü fəaliyyətin içində itirmək" çətin deyil, axı biz bütün günü xidməti vəzifəmizi yerinə yetirir və dələ təkərdə olduğu kimi fırlanırıq. Lakin bizim işdən sonrakı vaxtımız qalır, onlar isə ən qorxuludur. Biz məhz dincəlməkdən həzz alanda və elə bil ki, özümüzü ən bəxtəvər insan duymalı olanda pusquda duran narahatlıq iblisi bizim başımızın üstünü alır. Axı həyatda heç nəyə nail olmadığımız, elə öz yerimizdə təpik döydüyümüzlə bağlı düşüncələrə biz məhz elə həmin dəqiqələrdə dalırıq; bizə belə gəlir ki, rəis bizə irad tutanda "nə isə demək istəyirmiş" və ya dazlaşmağa başlamağımızdan pərişan oluruq.

Biz məşğul olmayanda beynimiz vakuum halına yaxınlaşmaq tendensiyasına malikdir. Hər bir tələbə -fizik bilir ki, "təbiət boşluğa imkan vermir". Bizim nə vaxtsa görə biləcəyimiz vakuumun ən yaxın bənzəri – bu, qızma ilə yanan elektrik lampasının içərisidir: bu lampanı sındırın – və təbiət nəzəri olaraq boş olan bu məkanı doldurmaq üçün havanı güclə itələyib ora salacaq.

Heç nə ilə məşğul olmayan beyni dolduran da elə təbiətdir. Nə ilə? Bir

qanunauyğunluq kimi emosiyalarla. Niyə? Ona görə ki narahatlıq, qorxu, nifrət,

qısqanclıq və paxıllıq kimi emosiyalar ibtidai qüvvə və cəngəlliklərin dinamik

enerjisi ilə hərəkətə gətirilir. Bu cür emosiyalar elə güclüdür ki, onlar bizim qəlbimizdən sakit, xoşbəxt fikirlərin və hisslərin hamısını sıxışdırıb çıxarır.

Kolumbiya dairəsi, Müəllim Kollecində pedaqogika üzrə professor Ceyms L.Mersell bu fikri aşağıdakı sözlərlə çox yaxşı ifadə edib: "Narahatlıq sizi xüsusilə fəaliyyət göstərdiyiniz vaxt yox, günün işləri qurtarandan sonra gəmirib dağıdır. Bu vaxt təxəyyülünüz guya məruz qaldığınız həyat uğursuzluqlarının sarsaq mənzərələrini təsvir edir və ən xırdaca səhvi belə şişirdib böyüdür".

"Həmin vaxt, – o davam edir, – beyniniz faydalı iş görmədən işləyən mühərriki xatırladır. O, dəlisov sürətlə işləyir və diyircəkli yastıqların yanması və ya onların tamamilə məhv olması təhlükəsi yaranır. Narahatlıqdan müalicə olunmaq üçün konstruktiv nə isə bir iş görməklə özünü tamamilə məşğul etmək zəruridir".

Bu həqiqəti dərk etmək və onu praktikada tətbiq etmək üçün kollec professoru olmaq mütləq deyil. Müharibə dövründə mən Çikaqodan olan bir evdar qadınla tanış olmuşdum ki, o, özü üçün etdiyi kəşfi mənə danışmışdı: "Narahatlıqdan ən yaxşı dərman – insanın bütün vaxtını və qüvvəsini alan fəaliyyətdir". Mən bu qadın və onun əri ilə Nyu-Yorkdan Missuridəki fermama gedəndə qatarın vaqon-restoranında tanış olmuşdum (Əfsus ki, onların adlarını soruşmadım – insanların adlarını və ünvanlarını göstərmədən nümunələr göstərməyi xoşlamıram. Bu cür təfərrüatlar əhvalatın gerçək olduğuna dəlalət edir.).

Bu cütlük danışdı ki, onların oğlanları silahlı qüvvələrə Perl-Harbordan sonrakı gün daxil olmuşdu. Qadın öz yeganə oğlu barədə daim narahat olurdu, bu, onun sağlamlığını, demək olar, sarsıtmışdı. O, indi haradadır? Təhlükəsiz yerdədirmi? Yoxsa döyüşdədir? O, yaralı deyilmi? Həlak olubmu?

Öz narahatlığını necə üstələyə bildiyini ondan soruşanda qadın cavab verdi: "Mən məşğul idim". Demə, o, hər şeydən əvvəl, öz qulluqçusunu buraxır və bütün ev işlərini özü etməyə başlayır. Lakin bunun o qədər də köməyi olmadı. "Bəla bunda idi ki, – deyirdi o, – mən ev işlərini, demək olar, avtomatik surətdə edirdim, beynim fəaliyyətsiz qalırdı. Buna görə də narahat olmaqda davam edirdim. Yorğan- döşəyi səliqəyə salanda və qab-qaşığı yuyanda başa düşürdüm ki, mənə başqa, günün hər saatında fiziki və zehni qüvvələrimin cəmləşdirilməsini tələb edəcək iş lazımdır. Onda iri universal mağazada satıcı işləməyə başladım".

"Bu, mənə kömək elədi, dərhal aktiv fəaliyyətin burulğanına düşdüm: alıcılar daim ətrafımda yığışır, qiymətləri soruşur, ölçülər və rənglərlə maraqlanırdılar. Bilavasitə öz vəzifəmdən başqa nə isə barədə fikirləşməyə bir saniyə belə vaxtım qalmırdı. Axşam düşəndə isə yalnız ayaqlarımdakı ağrılardan necə yaxa qurtarmaq barədə fikirləşirdim. Şam yeməyindən dərhal sonra yatağa uzanır və ölü kimi yuxuya gedirdim. Narahat olmaq üçün nə vaxtım, nə də halım var idi".

O, özü üçün Con Kuper Pouisin yazdığı "Xoşagəlməzləri unutmaq sənəti" kitabında haqqında danışdığını kəşf etmişdi: "Özünə tapşırılan işə büsbütün aludə olanda insanın əsəblərini hansısa bir xoş təhlükəsizlik hissi, hansısa dərin daxili rahatlıq, özünəməxsus bəxtəvər unutqanlıq sakitləşdirir".

Bizim xoşbəxtliyimiz məhz elə bundadır. Dünyada ən məşhur səyahətçi

qadın olan Ousa Conson bu yaxınlarda mənə öz narahatlığını və qüssəsini necə

adladığını danışmışdı. Ola bilsin, siz onun həyat tarixçəsini oxumusunuz. Bu, "Mən macəralarla qohum oldum" adlandırılıb. Əgər hansısa bir qadın macəralarla qohum olubsa da, bu məhz elə odur. Martin Conson onunla Ousonun on altı yaşı olanda evlənmişdi. Martin xanımını Kanzas ştatının Çanuta şəhərinin səkilərindən Borneonun vəhşi cəngəlliklərinin cığırlarına köçürtdü. Kanzasdan olan bu cütlük Asiya və Afrikanın nəsli yer üzərindən silinmək üzrə olan vəhşi heyvanları haqqında filmlər çəkə-çəkə dörddəbir əsr ərzində bütün dünyanı gəzmişdi. Doqquz il əvvəl onlar Amerikaya qayıtdılar və mühazirə və kinofilmlərlə ölkə üzrə səyahətə çıxdılar. Onlar Denverdən təyyarə ilə qalxdılar, okean sahilində yerə enməli idilər. Lakin təyyarə dağa çırpıldı. Martin Conson həmin məqamdaca həlak oldu. Həkimlər Ousaya dedilər ki, o, yataqdan heç vaxt qalxmayacaq. Amma onlar Ousa Consonu tanımırdılar. Üç aydan sonra o, əlil arabasında hərəkət edir və çox böyük auditoriyaların qarşısında mühazirələrlə çıxış edirdi. Həqiqətən də, o, yüzdən çox mühazirə oxumuşdu və hamısını da əlil arabasında otura-otura. Mən ondan bunu nə üçün etdiyini soruşanda Ousa cavab verdi: "Bunu ona görə edirdim ki, qüssə və narahatlıq üçün vaxtım qalmasın".

Ousa Conson Tennisonun bir əsrə yaxın bundan əvvəl vəsf etdiyi həqiqəti aşkar etmişdi: "Mən özümü fəaliyyətdə itirməliyəm, əks-təqdirdə, xiffət məni qurudacaqdır".

Admiral Berd eyni həqiqəti Cənub qütbünü örtən nəhəng buz çanağının altında, beş ay ərzində tam tənhalıqda yaşadığı vaxt kəşf etmişdi. Bu buz çanağı təbiətin ən qədim sirlərini özündə gizlədir və ABŞ ilə Avropanın ərazisi birlikdə götürülərsə, ondan böyük olan naməlum kontinenti örtür. Admiral Berd beş ayını tamamilə tək orada keçirmişdi. Ətrafdakı yüzlərlə mil məsafədə bir canlı belə yox idi. Soyuq o qədər qatı idi ki, qarşıdan əsən külək onun sifətinə vuranda o, buraxdığı nəfəsin necə donduğunu və kristallaşdığını eşidirdi. Yazdığı "Təkcə mən" kitabında admiral Berd əbədi, insanın qəlbini parçalayan zülmətdə keçirdiyi beş ay haqqında müfəssəl bəhs edir. Günlər də gecələr olduğu kimi qaranlıq idi. Dəli olmamaq üçün özünü daim məşğul etməli idi.

"Axşam, – deyə o yazır, – fənəri üfləyib söndürməzdən əvvəl, adətim üzrə, sabah üçün öz işlərimi bölüşdürürdüm. Məsələn, xilas tonelinin təmizlənməsi üçün özümə bir saat, küləyin yığdığı qar topalarının təmizlənməsinə yarım saat, bir saat yanacaq dolu dəmir çəlləklərin qoyulması, bir saat ərzaq üçün tonelin divarlarında kitab rəflərinin kəsilməsi, adamları və yük daşımaq üçün nəzərdə tutulan kirşənin dağılmış xizəyinin təmirinə iki saat vaxt... təyin edirdim".

"Vaxtı bu cür bölüşdürmək ixtiyarında olmaq, – o xatırlayırdı, – əla idi. Bu, mənə özüm üzərində istisnasız nəzarət ixtiyarını qazanmağa imkan verdi..."
Və əlavə edir: "Bunsuz günlər məqsədsiz keçərdi, məqsədsiz həyat isə bir qanunauyğunluq olaraq şəxsiyyətin deqradasiyasına gətirir".

Sonuncu ifadəyə diqqət yetirək: "Məqsədsiz həyat bir qanunauyğunluq olaraq şəxsiyyətin deqradasiyasına gətirir".

Əgər siz və mən nədənsə narahatıqsa, gəlin köhnə-qədim müalicə vasitəsi – iş haqqında xatırlayaq. Harvardda klinik səhiyyə üzrə keçmiş professor, mərhum doktor Riçard S.Kebot kimi nüfuz sahibi bu haqda danışırdı. "İnsanların həyatının mənası nədədir" kitabında o yazırdı: "Həkim olanda mən insanların üzərində hakim kəsilən şübhələr, tərəddüdlər və qorxunun meydana çıxardığı "ən əziz" –

ruhun iflicindən əziyyət çəkən çox-çox insanı əməyin necə sağaltdığını sevinclə müşahidə edirdim... Öz işimizin bizə verdiyi mərdlik – bu, Emersonun bütün dövrlər üçün şöhrətləndirdiyi, özünün özünə etibarıdır, demək olar ki".

Əgər biz məşğul deyiliksə, oturur və qüssə çəkiriksə, onda bizə Çarlz Darvinin, adətən, "qüssə ruhları" adlandırdığı varlıqların bütöv qoşunları baş çəkir. Bu ruhlar – bizim qəlblərimizi səhralığa çevirən və bizim fəaliyyət göstərmək qabiliyyətimizi və iradəmizin gücünü məhv edən, əzəldən kinli cırtdanlar kimi tanınan varlıqlardan başqa bir şey deyil.

Mən Nyu- Yorkda bir işgüzar adam tanıyıram ki, o, bu işlə çox ciddi məşğul olması sayəsində həmin cırtdanlara qalib gəlmişdi və onun əsəbiləşmək və həyatdan gileylənmək üçün vaxtı qalmırdı. Onun adı Tremper Lonqmendir. Bu adamın kontoru Uoll-Stritdə yerləşir. O, mənim yaşlılar üçün kurslarımın dinləyicisi idi. Onun narahat olmaq vərdişinə üstün gəlməklə bağlı əhvalatı mənə o qədər maraqlı və təəssüratlandırıcı göründü ki, onu məşğələlərdən sonra restoranda birlikdə şam yeməyinə dəvət elədim. Biz, demək olar, səhərə qədər oturduq. O, mənə öz həyatının tarixçəsini danışdı:

"On səkkiz il əvvəl o qədər narahat idim ki, məndə yuxusuzluq baş qaldırmışdı. Mən daim gərginlikdə idim, həmişə hirslənir və əsəbiləşirdim. Əsəb pozuntusu astanasında idim.

Narahat olmaq üçün səbəblərim var idi. Mən Nyu-Yorkda yerləşən "Frut ənd Ekstrakt" firmasının xəzinədarı idim. Biz həcmi bir qallon olan şüşə bankalara qablaşdırılan çiyələk ticarətinə yarım milyon dollar yatırmışdıq. İyirmi il ərzində bu bankaları dondurma istehsal edən firmalara satırdıq. Ticarətimiz gözlənilmədən dayandı, çünki "Neşnl Dyeeri" və "Bordens" kimi iri firmalar dondurma istehsalını kəskin artırmağa başladılar və pula, həmçinin də vaxta qənaət etmək məqsədilə çəlləklərə qablaşdırılan çiyələk almağa başladılar.

Bizim itkimiz yalnız milyon yarım dollara aldığımız giləmeyvəni sata bilməməklə məhdudlaşmırdı, biz həm də əlavə çiyələk partiyası almaq üçün milyon dollar qiymətində kontrakt da bağlamışdıq. Həmin kontrakt yaxın on iki ay ərzində qüvvədə idi. Banklardan artıq üç yüz əlli min dollar borc almışdıq. Biz nə borcu qaytara, nə də borcun qaytarılma müddətini uzada bilirdik. Qəribə deyildi ki, mən bərk narahatlıq içində idim.

Kaliforniya ştatına, bizim firmanın yerləşdiyi Uotsonvill şəhərinə cumdum. Firmanın prezidentini inandırmağa çalışdım ki, şərait dəyişib və bizi tam müflis olmaq gözləyir. O, buna inanmaqdan imtina edirdi. O hesab edirdi ki, bizim uğursuzluqlarımızın günahkarı – məhsulu sata bilməyən Nyu-York kontorudur.

Onu çiyələyin bankalara qablaşdırılmasının dayandırılmasına və bizim ehtiyatımızın hamısını San-Fransiskoda təzə giləmeyvə bazarında satmağa inandırmaq üçün mən bir neçə gün sərf etdim. Bu, problemimizi, demək olar, bütünlüklə həll elədi. Mən narahat olmağıma gərək dərhal son qoyaydım, lakin bu artıq özümdən asılı deyildi. Narahat olmaq – bu, vərdişdir və buna artıq adət etmişdim.

Nyu-Yorka qayıdandan sonra istənilən səbəbə görə narahat olmağa başla-

dım: İtaliyadan aldığımız albalılara görə, Havay adalarında alınan ananaslara

görə və s. Büsbütün gərginləşmişdim, əsəbi olmuşdum, yata bilmirdim. Artıq

dediyim kimi, məni əsəb pozuntusu hədələyirdi.

Əlacsızlıqdan elə bir həyat tərzi sürməyə başladım ki, bu, mənə yuxusuzluqdan və narahatlıqdan yaxamı qurtarmağa imkan verdi. Özümü işlə yüklədim. Öz üzərimə bütün qabiliyyətlərimin cəmləşdirilməsini tələb edən işlər götürdüm. Beləcə, narahatlıq üçün vaxtım qalmırdı. Adətən, gündə yeddi saat işləyirdim. İndi isə gündə on beş və on altı saat işləməyə başladım. Kontorumuza hər gün saat səkkizdə gəlirdim və demək olar, gecəyarıya qədər orada qalırdım. Üzərimə yeni vəzifələr, yeni məsuliyyət götürdüm. Gecəyarı evə gələndə o qədər əldən düşmüş olurdum ki, dərhal yatağa girir və bir neçə saniyədən sonra yuxulayırdım.

Mən bu proqrama üç ay ərzində əməl etdim. Bu müddət ərzində narahat olmaq vərdişimə üstün gələ bildim və yenə də gündə yeddi-səkkiz saat işləməyə başladım. Bu hadisə on səkkiz il əvvəl baş vermişdi. O vaxtdan mən artıq yuxusuzluqdan əziyyət çəkmirəm və narahat olmaqdan yaxamı qurtarmışam".

Corc Bernard Şou haqlı idi. O, bütün bunlara xülasə verərək demişdi: "Bədbəxtçiliklərimizin sirri bundadır ki, xoşbəxt olub-olmadığımız üzərində fikirləşmək üçün boş vaxtımız həddən artıq çoxdur".

Beləliklə, gəlin bu barədə düşüncələrimizə son qoyaq. Qollarınızı çırmayın və işlə məşğul olun, qanınız daha aktiv dövr etməyə başlayacaq; beyniniz daha sürətlə işləməyə başlayacaq. Və çox tezliklə həyat tonusunuz yüksələcək ki, bu da sizə narahatlığı unutmağa kömək edəcəkdir. Özünüzü məşğul edin. Həmişə məşğul olun. Bu, yer üzərində ən ucuz və ən yaxşı dərmanlardan biridir.

Narahat olmaq vərdişi sizə ziyan gətirməzdən əvvəl onu üstələmək üçün birinci qaydanı yerinə yetirin:

Özünüzü məşğul edin. Narahatlıqdan əziyyət çəkən adam özünü işdə tamamilə unutmalıdır, əks-təqdirdə, o, naəlaclıqdan quruyar.

Yeddinci fəsil

Boş-boş şeylərin sizi sarsıtmasına
imkan verməyin

Bu yerdə, çox güman ki, ömrümün sonuna qədər yaddan çıxarmayacağım bir əhvalat yadıma düşdü: onu mənə Nyu-Cersi ştatının Meyplvud şəhərində yaşayan Robert Mur danışmışdı.

"Ömrümün ən vacib dərsini 1945-ci ilin mart ayında aldım, – deyə o söhbətinə başladı. – Mən bu dərsi Hind-Çin sahilləri yaxınlığında dənizin 276 fut dərinliyində almışdım. "Bayya S.S. 318" sualtı qayığının bortunda olan səksən səkkiz nəfərdən biri də mən idim. Radarın köməyi ilə biz aşkar etdik ki, sualtı qayığımıza elə də böyük olmayan yapon konvoy gəmisi yaxınlaşır. Səhər havanın işıqlanan vaxtı olardı, biz hücuma keçmək üçün dərinliyə baş vurduq. Periskopdan baxanda yapon keşik gəmisini, tanker və mina- çəpərləyici gəmisini gördüm. Keşikçi gəmisinə üç torpedo buraxdıq, lakin hədəfə dəymədik. Torpedonun hər birinin mexanizmində nə isə sıradan çıxmışdı. Keşikçi gəmi ona nəyin hücum etdiyini bilmədiyindən öz kursu ilə getməkdə davam edirdi. Biz axırda gedən gəmiyə, mina-çəpərləyici gəmisinə hücum etməyə hazırlaşırdıq ki, o, qəfildən döndü və düz bizim üstümüzə gəlməyə başladı (yapon təyyarəsi bizi altmış fut dərinlikdə aşkar etmişdi və mövqeyimizi radio ilə yapon mina-çəpərləyiciyə bildirmişdi). Biz 150 fut dərinliyə endik ki, sualtı qayığımızın yerini müəyyən etmək mümkün olmasın və üzərimizə dərinlik mərmiləri ilə hücum

ediləcəyinə hazırlaşdıq. Lyuklara əlavə boltlar taxdıq; sualtı qayığımızın hərəkətinin tamamilə səssiz olması üçün isə ventilyatorları, soyutma sistemini və elektrik cihazlarının hamısını söndürdük.

Üç dəqiqədən sonra qarşımızda cəhənnəmin qapıları açıldı. Yan-yörəmizdə altı dərinlik mərmisi partladı və partlayış dalğası bizi okeanın dibinə, 276 fut dərinliyə atdı.

Dəhşət içində idik. Belə dərinlikdə hücuma məruz qalmaq təhlükəli, 500 fut dərinlikdə isə bu, demək olar, ölümcül hesab olunur. Bizə isə 250 futdan azacıq çox dərinlikdə hücum etmişdilər. Odur ki, hər hansı bir təhlükəsizlikdən heç söhbət də gedə bilməzdi. Yapon mina-çəpərləyicisi on beş saat ərzində dərinlik mərmilərini atmaqda davam edirdi. Əgər mərmilər sualtı qayığın on yeddi fut həndəvərində partlayırlarsa, onda gəmidə çatlar əmələ gəlir. Əlli fut həndəvərimizdə partlayan dərinlik mərmilərini saymaq çətin idi. Bizə "özümüzün təhlükəsizliyimizi təmin etmək" – çarpayılarımızda sakitcə uzanmaq və öz üzərimizdə nəzarəti itirməmək əmr olunmuşdu. Elə qorxmuşdum ki, güclə nəfəs ala bilirdim. "Bu, ölümdür, – deyirdim özlüyümdə yenə və yenə, – bu, ölüm-dür!.." Ventilyatorlar və soyuducu sistem söndürüldüyündən sualtı qayığın içərisində temperatur 100 dərəcədən[69] keçmişdi, lakin qorxunun təsirindən mənə soyuq idi, məni heç əynimə geyindiyim sviter və xəz altlıqlı gödəkcə də qızışdırmırdı. Soyuqdan titrəyirdim. Dişlərim taqqıldayırdı. Dərimin üzərində soyuq, yapışqan tər əmələ gəlirdi. Hücum on beş saat davam elədi. Sonra qəfildən kəsildi. Çox güman, yapon mina-çəpərləyicisi dərin mərmi ehtiyatını tamam istifadə etmiş və üzüb getmişdi. Bu on beş saat hücum sanki on beş milyon il kimi uzanırdı. Həmin vaxt ərzində bütün həyatım xatirəmdə canlandı. Ömrümdə etdiyim pis nə var idisə və barəsində narahat olduğum xırda xoşagəlməzliklərin hamısı yadıma düşdü. Dəniz donanmasında xidmətə qədər bankda klerk işlə-yirdim. Mən çox işləmək lazım gəldiyinə, əməkhaqqımın isə çox miskin olduğuna və vəzifədə irəliləyişimə, demək olar, heç bir ümidim olmadığına görə narahat olurdum. Yaşadığım ev mənə məxsus deyildi, özümə təzə maşın, öz həyat yoldaşıma gözəl paltarlar ala bilmədiyimə görə narahat olurdum. Öz rəisimə – daim deyinən və məndə nöqsan axtaran qocaya necə də nifrət edirdim! Yadımdadır, çox vaxt axşam evə hirsli, narazı gəlir və həyat yoldaşımla boş şeylərə görə sözləşirdim. Avtomobil qəzasından sonra alnımda qalan çapıq məni narahat edirdi.

Əvvəllər mənə belə gəlirdi ki, bu xoşagəlməz hallar çox böyükdür. Lakin dərinlik mərmiləri məni o biri dünyaya göndərməklə hədələyəndə onlar mənə necə də cılız görünürdü. Onda özümə and içdim ki, əgər mənə bir daha günəşi və ulduzları görmək nəsib olarsa, bundan sonra artıq heç vaxt, heç vaxt narahat olmayacağam. Heç vaxt!!! Heç vaxt!!! Heç vaxt!!! Həmin on beş dəhşətli saat ərzində mən yaşamaq sənəti barədə Sirakyus Universitetində kitablardan təhsil aldığım dörd ildə olduğundan çox şey öyrəndim".

Biz çox vaxt ağır həyat sarsıntıları baş verən vaxt özümüzü dəyanətli aparırıq, ardınca isə boş şeylərə, xırda sancmalara özümüzü yıxmağa imkan veririk. Baxın, məsələn, Harri Veynin edam edilməsi barədə Semyuel Pepis öz gündəliyində nə danışır. O, Veynin başının Londonda camaatın gözü qarşısında necə kəsildiyini görmüşdü. cənab Harri edam meydançasına qalxanda o,

həyatının saxlanması üçün yalvarmırdı, o, cəllada yalvarırdı ki, boynundakı, ona olmazın ağrı verən çibana toxunmasın.

İnsanın eynilə həmin səciyyəvi cəhətini admiral Berd qütb gecələrinin dəhşətli soyuğunda və qaranlığında aşkar etmişdi. O deyirdi ki, tabeçiliyində olanlar ciddi məsələlərdən çox boş şeylərə görə əsəbiləşirdilər. Onlar təhlükələrə, həyatın ağır şəraitinə, çox vaxt 80 dərəcədən70 aşağı olan soyuğa dəyanətlə sinə gərirdilər. "Lakin hərdən olurdu ki, – deyə admiral Berd danışırdı,
– iki ürək dostu biri o birisinin öz alətlərini onun üçün ayrılan yerə qoyduğundan şübhələndiyinə görə bir-biri ilə danışmırdı. Mən bir nəfəri tanıyırdım, o, yeməkxanada yalnız o vaxt əyləşə bilirdi ki, tikəsini ağzında iyirmi səkkiz dəfə cidd-cəhdlə çeynəyəndən sonra udan fletçeristi71 görmədiyi yer tapmış olsun".

"Qütb arxasındakı düşərgədə bu cür boş şeylər, – deyirdi admiral Berd, – hətta intizamlı adamları da havalanmaq dərəcəsinə çatdırmağa qadir idi".

Və siz admiral Berdə əlavə edə bilərdiniz ki, ailə həyatında da boş şeylər adamları havalanmaq dərəcəsinə çatdırır və "dünyadakı ürək xəstəliklərinin yarısını" meydana çıxarır.

Hər halda, mütəxəssislər belə hesab edirlər. Məsələn, qırx mindən çox boşanma prosesini keçirmiş Çikaqodan olan hakim bildirir: "Uğursuz nikahların əksəriyyətinin əsasında boş şeylər durur". Nyu-York dairəsinin prokuroru Frenk S.Hoqan isə deyib: "Bizim məhkəmələrimizdə baxılan cinayət işlərinin yarısı boş şeylərdən baş verib. Kafe- barlarda dəliqanlılıq, evdə deyişmələr, təhqiredici iradlar, hörmətsiz söz, kobud zarafat – bunlar elə həmin boş şeylərdir ki, hücumlara və qətllərə aparır. Bizlərdən çox azımız həyat tərəfindən qəddarcasına incik salınmışıq. Axı dünyada ürək xəstəliklərinin yarısını bizim şəxsi ləyaqət hissimizə edilən əhəmiyyətsiz həmlələr, təhqiramiz iradlar, bizim heysiyyətimizə toxunulması meydana çıxarır".

Eleonora Ruzvelt birinci dəfə ərə gedəndə o, aşpazının yaxşı biş-düş eləmədiyinə görə "bütöv günlər ərzində narahat olurdu". "Amma əgər indi belə olsaydı, – deyir missis Ruzvelt, – çiyinlərimi çəkər və bunu yaddan çıxarardım". Nə gözəl! Yaşa dolmuş insanlar özlərini məhz elə bu cür də aparmalıdırlar. Hətta istisnasız despotizmi ilə seçilən II Yekaterina da aşpaz hansısa yeməyi xarab edəndə yalnız gülürdü.

Biz missis Karnegi ilə bir dəfə dostumuzun evində Çikaqoda nahar edirdik. O, əti doğrayarkən nəyisə düzgün eləmədi. Bu, mənim nəzərimə çarpmadı. Nəzərimə çarpmış olsaydı da, buna əhəmiyyət verməzdim. Amma onun həyat yoldaşı bunu gördü və bizim yanımızda onun üstünə düşdü. "Con, – deyə o qışqırdı, – nə etdiyini görmürsən? Özünü stolun arxasında aparmağı sən axı nə vaxt öyrənəcəksən!"

Ardınca o, bizə dedi: "O, həmişə səhv edir. O düzəlməyə heç cəhd də eləmir".

O, ola bilsin ki, əti düzgün doğramağa çalışmırdı, amma mən onun səbrinə heyran qalıram – o, bu qadınla iyirmi il necə yaşaya bilib. Açığını deyim ki, mən pekinsayaq bişirilmiş ördək və köpək balığının üzgəclərini yemək və bu cür həyat yoldaşının deyinmələrini eşitməkdənsə, daha çox xardal və sosiska ilə qidalanmağa üstünlük verərdim – amma dinclik şəraitində.

Bu ziyafətdən bir qədər sonra onlar bizə qonaq gəlmişdilər. Təşrif buyurmazdan bir qədər əvvəl xanım Karnegi gördü ki, üç əl salfeti süfrəyə uyğun deyil.

"Mən aşpazın yanına cumdum, – deyə o, qonaqlar gedəndən sonra mənə danışdı, – və öyrəndim ki, o biri üç salfet camaşırxanaya göndərilib. Qonaqlar artıq qapının qarşısında idilər. Salfetləri dəyişməyə vaxt yox idi. Özümü belə hiss edirdim ki, indicə hönkürtü vurub ağlayacağam. Mən yalnız bir şey haqqında fikirləşirdim: "Bu xırda səhlənkarlıq mənim bütün gecəmi axı niyə korlamalı idi?" Sonra isə fikirləşdim ki, axı mən buna niyə yol verməliyəm? Stolun arxasına gecəni yaxşı keçirmək qərarını möhkəm qət edərək əyləşdim. Və bütün ziyafət ərzində əla əhvali-ruhiyyədə oldum".

"Dostlarımız məni tündməzac, əsəbi qadın hesab etməkdənsə, yaxşı olar ki, – dedi o, – qoy məni pinti evdar qadın hesab etsinlər. Hər halda (mənə məlum olduğu qədər), salfetlərə heç kim diqqət yetirmədi!"

Məşhur hüquq prinsipində deyilir: "De minimis поп curat lex" – "Qanun boş şeylərlə məşğul olmur". Qayğıları başından aşan adam da boş şeylərə fikir verməməlidir – əgər o, ruhi sakitliyini qoruyub saxlamaq istəyirsə.

Boş şeylərə görə əsəbiləşməmək üçün əksər hallarda götürülərsə, bizə tələb olunan – beynimizdə məmnun olmağa istiqamətlənmiş yeni göstəriş yaratmaqdır. Dostum, "Onlar Parisi görməli idilər" və bir düjün də başqa kitabın müəllifi Homer Kroy bunu necə etmək lazım olduğu ilə bağlı heyrətamiz nümunə göstərir. O, yeni kitabının üzərində işlədiyi vaxt dəli olmaq həddinə çatmışdı. Homeri bu hala onun Nyu- Yorkda mənzilindəki istilik radiatorlarının cırıltısı çatdırmışdı. Buxar taqqıldayır və fışıldayırdı. Homer Kroy da yazı stolunun arxasında oturaraq əsəbindən fısıldayırdı.

"Və budur, – danışır Homer Kroy, – dostlarımla turist səyahətinə yollandım. Ocaqda yanan budaqların çartıltısına qulaq asa- asa fikirləşdim ki, bu, radiatorlardan gələn səsə oxşayır. Çartıldayan budaqların səsi niyə mənə bu qədər ləzzət verir, radiatorların səsi isə niyə xoşuma gəlmir? Evə qayıdanda özümə dedim: ocaqda budaqların çartıltısı sənə xoşdur, radiatorlardan gələn səs isə təqribən elə o cürdür. Mən yatmağa gedirəm və bu səs məni narahat etməyəcək. Elə belə də etdim. Bir neçə gün radiatorların səsini eşidirdim, lakin tezliklə onu tamamilə unutdum.

Boş şeylərin bir çoxu elə bu cür baş verir. Onlar bizə xoş deyil və bizi ağlımızı itirmək dərəcəsinə gətirir və bu ona görə belədir ki, biz boş şeylərin həyatımızda əhəmiyyətini olduğundan çox şişirdirik..."

Dizraeli demişdi: "Həyat çox qısadır ki, onu boş şeylərə israf edəsən". "Bu sözlər mənə, – deyə Andre Morua "Zis Uik" jurnalında yazırdı, – bir çox çətinlikləri adlamağa kömək etdi. Biz nifrət etməli və unutmalı olduğumuz boş şeylərə görə öz kefimizin pozulmasına imkan veririk. Bizim bu torpaqda yaşamaq üçün vur- tut bir neçə onillik vaxtımız qalır, biz isə heç vaxt geri dönməyəcək bu qədər saatı bir ildən sonra unudacağımız incikliklərі götür- qoy etməklə itiririk. Ətrafımızdakı insanların hamısı da bunları unudacaq. Xeyr, gəlin öz həyatımızı insana layiq olan hərəkətlərə və hisslərə həsr edək, qoy bizi möhtəşəm fikirlər, əsl bağlılıqlar, ölməz əməllər ruhlandırsın. Axı həyat həddindən çox qısadır, onu boş şeylərə israf etmə".

Hətta Redyard Kiplinq kimi məşhur şəxsiyyət də hərdən unudurdu ki, "həyat həddindən artıq qısadır, onu boş şeylərə israf etmək olmaz". Və nəticədə nə baş verdi? O və onun qaynı Vermontun tarixində ən qalmaqallı məhkəmə döyüşünə başladılar. Onların çəkişməsi o qədər məşhurlaşdı ki, onun haqqında kitab da yazdılar: "Redyard Kiplinqin Vermontda yaşamalı olduğu düşmənçilik".

Həmin işin tarixçəsi təqribən belədir: Kiplinq Vermontdan olan bir qızla, Karolina Beylstirlə evləndi. O, Vermont ştatı, Brettlboro qəsəbəsində gözəl ev tikdirdi, orada qərarlaşdı və həyatının qalan hissəsini burada keçirməyə hazırlaşırdı. Onun qaynı, Bitti Beylstir Kiplinqin ən yaxın dostu oldu. Onlar birlikdə işləyir və əylənirdilər.

Sonra Kiplinq Beylstirdən torpaq sahəsi aldı. Lakin razılaşdılar ki, Beylstir hər il gəlib bu sahədəki otu biçəcək. Bir dəfə Beylstir görür ki, Kiplinq həmin çəmənlikdə bağ salmağı planlaşdırır. Onu hiddət götürür. Kiplinq də öz üzərində nəzarəti itirir və beləliklə, Vermontun yaşıl dağlarında atmosfer qızışır.

Üstündən bir neçə gün keçəndən sonra Kiplinq velosipedlə gəzintiyə çıxır. Onun qaynı atların qoşulduğu furqonla gözlənilmədən onun yolunu keçir, nəticədə Kiplinq yıxılır. Və "ətrafınızda hamı başını itirəndə və bunda sizin özünüzü də ittiham edəndə, əgər bacarırsınızsa, başınızı itirməyin" yazan Kiplinq başını itirir və Beylstirin həbs olunmasını tələb edir! Ardınca qalmaqallı, sensasiya doğuran məhkəmə prosesi başlayır. Böyük şəhərlərdən jurnalistlər Brettlboroya axışır. Xəbər ani olaraq bütün dünyaya yayılır. Barışıq baş tutmur. Bu inciklik Kiplinqi və onun həyat yoldaşını Amerikadakı evlərini həmişəlik tərk etməyə məcbur edir. Boş bir şeyin üstündə nə qədər narahatlıq və acılıq! Hər şey, göründüyü kimi, bir qucaq samana görə baş verir.

Perikl iyirmi dörd əsr əvvəl demişdi: "Kifayətdir, şəhərdaşlar. Biz boş şeylərlə həddindən çox məşğul olduq". Bu, doğrudur!

İndi isə sizə doktor Harri Emerson Fosdikinin mənə danışdığı ən maraqlı əhvalatlardan birini nəql edəcəyəm. Bu əhvalatda bir meşə nəhənginin udduğu döyüşlər və onun məğlubiyyətləri təsvir olunur.

"Koloradoda, Lonqs-Pik dağının yamacında nəhəng bir ağacın qalıqları var. Mütəxəssislər bildirirlər ki, bu ağac dörd yüz il dayanıb durmuşdur. Kolumb Salvadorda quruya ayaq basanda bu ağac kök atırdı. İngilis müstəmləkəçiləri Plimutda öz məskənlərini yaradanda ağac yarıya qədər boy atmışdı. Öz uzun ömrü ərzində ağac on dörd dəfə ildırıma məruz qalmışdı, onun yan-yörəsində dörd əsrin saya-hesaba gəlməyən fırtınaları və selləri cövlan etmişdi. Amma o duruş gətirmişdi. Lakin əvvəl-axır xırda böcək ordusu onu gəmirməyə başladı. Həşəratlar onun qabığını gəmirir və öz əhəmiyyətsiz, lakin aramsız dişdəkləri ilə ağacın daxili qüvvəsini tədricən sarsıdırdılar. Əsrlərin quruda bilmədiyi, ildırımların və fırtınaların gücü çatmadığı meşə nəhəngi xırda – insanın iki barmağı arasında asanlıqla əzə biləcəyi qədər xırda həşəratların basqını altında yıxıldı".

Biz hamımız həmin mübariz meşə nəhəngini xatırlatmırıqmı? Biz nadir hallarda baş verən fırtına, sel və ildırım vurmalarını mümkün dərəcədə əlverişli keçirə bilirik və bununla belə, öz ürəklərimizi narahatlığın xırda – iki barmaqla əzmək mümkün olan qədər xırda böcəklərin ixtiyarına buraxırıq ki, onu didib dağıtsınlar.

Bir neçə il əvvəl mən Vayominq ştatının baş yol müfəttişi Çarlz Seyfred və onun bir neçə dostu ilə Vayomiq ştatındakı milli parkda səyahətə çıxmışdıq. Biz Con D.Rokfellerin parkın ərazisində yerləşən mülkünü ziyarət etməyə hazırlaşırdıq. Lakin getdiyim avtomobil o tərəfə dönmədi, yolu itirdi və biz mülkə başqa maşınlardan bir saat gec çatdıq. Darvazanın açarı cənab Seyfreddə idi və o, bizi qızmar, ağcaqanadların dolu olduğu meşədə bir saat gözləmişdi. Ağcaqanadlar o qədər quduz idilər ki, hətta müqəddəsi də dəli olmaq dərəcəsinə çatdıra bilərdilər. Lakin onlar Çarlz Seyfredə üstün gələ bilmədilər. O, bizi gözləyə-gözləyə ağcaqovaq ağacından bir budaq kəsmişdi və ondan fışqırıq düzəltmişdi. Biz gəlib çıxanda o, ağcaqanadları lənətləyirdimi? Xeyr. O, şən-şən fitləyirdi.

Mən həmin fışqırığı həyatın xırdalıqları üzərində qələbə çalmağı bacaran insan haqqında xatirə olaraq indiyə qədər də saxlayıram.

Narahat olmaq adəti sizə ziyan vurmazdan əvvəl onu üstələmək üçün ikinci qaydanı yerinə yetirin:

Nifrət etmək və unutmaq lazım olan boş şeylərə görə kefinizin pozulmasına yol verməyin. Yadda saxlayın: “Həyat həddindən artıq qısadır, onu boş şeylərə israf etmək olmaz”.

Səkkizinci fəsil

Sizin narahatlığınızın əhəmiyyətli
hissəsini qanundan kənar
qoyacaq qanun

Mənim uşaqlığım Missuri ştatında fermada keçib. Bir dəfə mən anama albalılardan çəyirdəyi çıxartmaqda kömək edirdim ki, qəfildən ağladım. Anam soruşdu: “Deyl, sənə nə oldu? Nəyə görə ağlayırsan?” Mən donquldadım: “Qorxuram ki, məni diri-diri basdıralar.”

O vaxtlar mən daim narahat olurdum. Şimşək çaxanda qorxurdum ki, məni ildırım öldürəcək. Ağır zamanlar gələndə qorxurdum ki, biz yeməyə heç nə tapmayacağıq. Bundan qorxurdum ki, öləndən sonra cəhənnəmə düşəcəyəm. Dəhşət içində idim ki, məndən böyük olan Sem Uayt yekə qulaqlarımı kəsəcək. Axı o, bunu edəcəyi ilə hədələyirdi. Qorxurdum ki, qızlara qulluq etməyə cəhd göstərərəmsə, onlar mənə güləcəklər. Qorxurdum ki, bir qız da mənə ərə getmək istəməyəcək. Əvvəlcədən qorxurdum ki, toydan dərhal sonra öz həyat yoldaşıma deməyə sözüm olmayacaq. Təsəvvür edirdim ki, hansısa bir kənd kilsəsində nikahımız kəsiləcək və damı olan məxmərlə bəzədilmiş ikinəfərlik faytonda fermamıza yollanacağıq... Narahat olurdum ki, görəsən, yolboyu öz nişanlımla söhbət edə biləcəyəmmi? Özümü necə aparmalıyam? Sahədə kotanın dalınca gedəndə uzun saatlar ərzində başımı belə-belə problemlərin həlli üzərində sındırırdım.

İllər ötürdü və mənə çatdı ki, qorxularımın doxsan doqquz faizi yalançıdır və mənim belə qorxduğum hadisələr baş vermir.

Məsələn, artıq dediyim kimi, mən şimşək çaxmasından dəlilik dərəcəsində

qorxurdum; amma indi bilirəm ki, Milli Təhlükəsizlik Şurasının məlumatlarına

görə, ildırım vurmasından ölmək şansım istənilən ildə yalnız üç yüz əlli mindən

birdir.

Diri-diri basdırılacağımla bağlı qorxu bundan da sarsaq imiş: heç on milyon nəfərdən də birinin diri-diri basdırıla biləcəyini təsəvvür eləmək qeyri-mümkündür; axı mən bunun başıma gələ biləcəyinə görə həm də ağlayırdım. Hər səkkiz nəfərdən biri xərçəngdən ölür. İndi ki mən nəyə görə isə narahat olmağa meyilli idimsə, ildırım vuraraq öləcəyimdən və ya diri-diri basdırılacağımdan çox, xərçəngdən öləcəyimdən qorxmalı idim.

Tamamilə aydındır ki, bu cür söhbət gənclik və cavanlıq üçün səciyyəvi olan haldan gedir. Lakin yaşlı adamların da həyəcanlandıqlarının əksəriyyəti, demək olar, eynilə absurddur. Biz öz narahatlıqlarımızın onda doqquzunu dərhal kənarlaşdıra bilərdik, əgər qorxularımızın böyük ədədlər qanununa uyğun olaraq, özünü doğruldub -doğrultmadığını müəyyən etmək üçün kifayət edəcək müddət ərzində narahat olmaya bilsəydik.

Londonda yerləşən dünyanın ən məşhur sığorta kompaniyası "Lloyd" insanların çox nadir hallarda baş verə biləcəklərlə bağlı narahat olmaq meyilləri üzərində milyonlar qazanıb. Bu kompaniya ona müraciət edən adamlarla mərc qoşur ki, onları narahat edən bədbəxtliklər heç vaxt baş verməyəcək. Amma firma bunu mərc qoşmaq adlandırmır. O, bunu sığortalamaq adlandırır. Lakin, əslində, onlar böyük ədədlər qanunundan çıxış edərək, həqiqətən də, mərc qoşurlar.

Bu nəhəng sığorta şirkəti artıq iki yüz ildir çiçəklənir. Və əgər insanın təbiəti dəyişməsə, kompaniya böyük ədədlər qanununa uyğun olaraq, heç də bizim təsəvvür etdiyimiz kimi, elə də tez- tez baş verməyən çəkmələri və gəmiləri bədbəxt hadisələrdən sığortalamaqda davam edərək hələ əlli əsr də mövcud olacaq və çiçəklənəcək. Əgər biz böyük ədədlər qanunu ilə tanış olarıqsa, onda aşkar edəcəyimiz faktlar bizi tez -tez sarsıdacaqdır. Məsələn, əgər bilsəydim ki, növbəti beş il ərzində mənə Gettisberq yaxınlığında baş verən döyüş kimi bir qanlı döyüşdə iştirak etmək lazım gələcək, dəhşətə gələrdim. Vəsiyyətnaməmi yazar və bu fani dünyadakı işlərimin hamısını qaydaya salardım. Fikirləşərdim: "Çox güman, bu döyüşdən sağ çıxa bilməyəcəyəm və buna görə də qalan bir neçə ili bacardıqca yaxşı yaşamalıyam". Lakin böyük ədədlər qanununa uyğun olaraq, faktlar deyir ki, dinc dövrdə əlli yaşından əlli beş yaşına qədər yaşamağa cəhd etmək elə Gettisberq yaxınlığındakı döyüşdə iştirak etmək qədər təhlükəli və ölümcüldür. Mən aşağıdakını nəzərdə tuturam: dinc dövrdə əlli yaşından əlli beş yaşına qədər insanların hər min nəfərindən ölənlərin sayının nisbəti Gettisberq yaxınlığında döyüşən 163 000 əsgərdən hər min nəfəri arasında həlak olanların sayı nisbəti qədərdir.

Bu kitabın bir neçə fəslini Ceyms Simpsonun Kanadada Qayalıq Dağlardakı Bou gölünün sahilində yerləşən Nam- Ti-Taxedəki ovçu evində yazmışam. Bir dəfə yayda orada San- Fransiskodan olan cənab və xanım Herbert H.Selincerlə tanış oldum. Sakit, yumşaqürəkli xanım Selincer məndə özü haqqında maraqlı bir qadın təəssüratı yaratdı. Necə oldusa, bir dəfə axşam yanan budaqların alovunun necə uğuldadığına qulaq asanda ondan həyatında nə vaxtsa narahat olub-olmadığını soruşdum. "Bir neçə dəfə, – deyə o cavab verdi. – Narahatlıq az qala mənim həyatımı puç etmişdi. Onu adlamağı öyrənənə qədər həyatım on bir il ərzində özümün yaratdığım cəhənnəm olub. Mən əsəbi və tez özümdən çıxan idim. Ağlasığmaz gərginlik içində yaşayırdım. Olurdu ki, yaşadığım San- Mateodan

bazarlıq eləmək üçün hər həftə San-Fransiskoya gəlirdim. Mağazaları gəzdiyim vaxt ərzində özümü tamamilə ümidsiz vəziyyətə salırdım: “Birdən ütünü söndürmək yadımdan çıxıb? Bəlkə evimiz od tutub yanıb. Birdən qulluqçu qadın qaçıb gedib və uşaqlar tək qalıb. Birdən uşaqlar velosiped sürməyə gedib və onları maşın vurub?” Bazarlığın ən qızğın vaxtında elə həyəcanlanırdım ki, məni soyuq tər basırdı. Özümü dərhal avtobusa çatdırır və hər şeyin qaydasında olduğuna əmin olmaq üçün evə şütüyürdüm. Qəribə deyil ki, birinci nikahım fəlakətlə başa çatdı.

İkinci ərim hüquqşünasdır. O, analitik təfəkkür tərzli sakit insandır. O, heç vaxt heç nəyə görə narahat olmur. Mən gərgin və həyəcanlı olanda o, adətən, deyir: “Toxtaq ol. Gəl vəziyyəti götür-qoy edək... Sən indi, əslində, nədən narahatsan? Gəl böyük ədədlər qanununu tətbiq edək və baxaq bu baş verə bilərmi?”

Məsələn, yadımdadır ki, biz bir dəfə avtomobillə Nyu-Meksiko ştatının Albukerke qəsəbəsindən Karlsbad mağaralarına doğru torpaq yolla gedirdik və qəfildən fırtına ilə dəhşətli leysan başladı. Avtomobil gah sürüşür, gah da təkərlər yerində boş-boşuna fırlanırdı. Biz onu idarə edə bilmirdik. Əmin idim ki, biz yolun kənarlarındakı kanallardan birinə sürüşüb düşəcəyik. Amma ərim elə hey təkrar edirdi: “Mən çox asta sürürəm. Çox güman, heç nə baş verməməlidir. Hətta əgər maşın sürüşüb kanala düşsə də, biz, böyük ədədlər qanununa görə, ziyan çəkməyəcəyik”. Onun sakitliyi və əminliyi mənə də sirayət etdi.

Bir dəfə biz Kanadada Qayalıqlar arasındakı Tunen dərəsinə səyahətə yollanmışdıq. Orada başımıza belə bir hadisə gəldi. Gecə dəniz səviyyəsindən yeddi min fut yüksəklikdə çadırları qurduq. Birdən fırtına qalxdı. Külək bizim çadırımızı parça-parça edə bilərdi. Çadırlar troslarla taxta döşəməyə bərkidilmişdi. Üstdəki çadır birdən yelləndi və titrədi, biz küləyin vıyıltısını eşitdik. Hər dəqiqə mənə belə gəlirdi ki, çadır indicə qırılacaq və havaya uçacaq. Dəhşətdən özümdə deyildim. Amma ərim yenə və yenə təkrar edirdi: “Qulaq as, əzizim, biz “Bryuster” firmasının bələdçiləriylə birlikdə səyahət edirik. Belə çadırlar bu dağlarda artıq altmış ildir ki, qurulur. Və bizim çadırımız burada neçə mövsümdür ki, qoyulur. İndiyə qədər onu külək qoparmayıb və böyük ədədlər qanununa görə, onu bu gecə də qoparmayacaq; amma bu baş verərsə də, biz başqa bir çadırda özümüzə yer tapa biləcəyik. Odur ki, toxtaq ol və sakitləş...” Mən onun məsləhətinə əməl etdim və həmin gecənin qalan hissəsini möhkəm yatdım.

Kaliforniyanın bizim yaşadığımız hissəsini bir neçə il əvvəl poliomielit epidemiyası bürümüşdü. Əvvəlki vaxtlarda mən bundan isterikaya düşərdim. Lakin ərim məni toxtaq olmağa inandırdı. Biz ixtiyarımızda olan bütün ehtiyat tədbirlərini gördük. Biz uşaqlarımıza adamların çox olduğu yerlərə getməyə icazə vermirdik, onları məktəbə və kinoya buraxmırdıq.

Səhiyyə şöbəsinin məlumatları ilə tanış olduqda gördük ki, Kaliforniyanın tarixində baş verən ən ağır poliomielit epidemiyasının vaxtında bütün ştatda cəmi 1835 uşaq ziyan çəkmişdi. Adətən, olan rəqəm isə 200 və ya 300 təşkil edirdi. Bu rəqəmlər dəhşətə gətirsə də, biz, bununla belə, hesab edirdik ki, böyük ədədlər qanununa görə, istənilən uşağın epidemiyanın qurbanı ola bilməsi şansı elə də böyük deyildir.

“Böyük ədədlər qanununa görə, bu baş verməyəcək” – bu ifadə mənim narahatlığımın doxsan faizini ləğv etdi və “son iyirmi ilimi ən sevincli gözləntilərimi də üstələyən sakit və bəxtəvər həyat yaşamağıma imkan verdi”.

Mən geri, ötüb-keçən onilliklərə boylananda başa düşürəm ki, narahatlığımın əksər hissəsi təxəyyülümdə yaranırdı. Cim Qrant da mənə danışmışdı ki, bu halı o da yaşayıb. O, Nyu- Yorkda “Ceyms A.Qrant” firmasının mülkiyyətçisidir. Onun firması Floridadan portağal və qreypfrutun topdansatışı üzrə məşğuldur. Cim Qrant Floridadan bir dəfəyə on-onbeş vaqon meyvə göndərilməsini təşkil edir. O, mənə danışmışdı ki, adətən, özünü bu cür fikirlərlə didib parçalayırdı: “Birdən qatar qəzaya uğrayarsa? Meyvələrimin hamısı dağılarsa, onda necə? Bəs birdən qatar keçəndə körpü uçarsa?” Meyvələr, əlbəttə, sığorta olunmuşdu. Lakin Qrant buna görə narahat olurdu ki, əgər meyvələr vaxtında çatdırılmasa, öz satış bazarını itirəcək. O, elə narahat olurdu ki, özündə mədə xorasının olmasından şübhələnməyə başladı və həkimə müraciət etdi. Həkim Qrantda pozulmuş əsəblərdən başqa heç bir xəstəlik tapmadı. “Birdən mənə vəhy gəldi, – deyə o danışırdı, – və özümə sual verməyə başladım. Özümə dedim: “Qulaq as, Cim Qrant, bütün bu illər ərzində neçə vaqon meyvə çatdırmısan?” Cavab belə idi: “İyirmi beş minə yaxın”. Ardınca özümə ikinci sual verdim: “Qəzalar üzündən neçə vaqon ziyan çəkib?” Cavab belə idi: “Ola bilsin ki, beş”. Onda özümə dedim: “İyirmi beş min vaqondan vur-tut beşi? Sən bilirsən bu nə deməkdir? Beş minin birə nisbəti kimidir! Başqa sözlə, öz təcrübənə əsaslanan böyük ədədlər qanununa görə, sənin vaqonlarının ziyan çəkə biləcəyi şansı beş minin birə nisbətindədir. Belədirsə, nəyə görə narahat olmalısan?”

Sonra özümə dedim: “Bəs axı körpü uça bilər!” Onda özümdən soruşdum: “Doğrudan, körpünün uçması səbəbindən sən neçə vaqon itirmisən?” Cavab belə idi: “Birini də itirməmişəm”. Onda özümə dedim: “Yəni, doğrudanmı, sən heç vaxt uçmayacaq körpüyə görə özünü mədə xorası halına sala biləcəyindən xəcalət çəkmirsən? Dəmiryol qəzasına gəlincə isə, şanslar beş minə qarşı bir nisbətindədir!”

Bütün bunlara bu şəkildə baxdıqdan sonra özümü nə qədər axmaqcasına apardığımı başa düşdüm. Elə həmin andaca narahat olmağa son qoyacağımı və həmişə böyük ədədlər qanununu tətbiq edəcəyimi qət elədim. Həmin vaxtdan etibarən mədə xoramı tamamilə yaddan çıxartdım”.

El Smit Nyu-York ştatının qubernatoru olanda onun öz siyasi rəqiblərinin həmlələrini necə dəf etdiyini özüm eşitmişəm və o, buna bu sözləri təkrar edə-edə müvəffəq olurdu: “Gəlin faktları öyrənək... gəlin faktları öyrənək”. Ardınca o, faktları göstərməyə başlayırdı. Gələn dəfə, əgər siz və ya mən baş verə biləcək hansısa bir hadisə ilə bağlı narahat olanda müdrik qoca El Smitin dediklərinə əməl edək: gəlin faktları öyrənək və öz işgəncəli narahatlığımız üçün bəhanənin, əgər o, ümumiyyətlə varsa, olub -olmadığını qət edək. Frederik C.Malstedt özünün artıq qəbirdə uzandığından vahimələnərək qorxduğu vaxt məhz elə bu cür hərəkət etmişdi. O, Nyu-Yorkda yaşlılar üçün kurslarımda məşğul olduğu zamanlarda mənə bax bunu danışmışdı:

“1944 -cü il iyunun əvvəlində Omaha-Biçin yaxınlığında təkadamlıq səngərdə

idim. Mən 999 nömrəli rabitə rotasında xidmət edirdim və biz Normandiyada

səngərlərimizi lap yenicə qazımışdıq. Mən bu təkadamlıq səngərə baxanda

(səngər torpaqda dördbucaq formalı çala kimi idi) özümə dedim: “Məzara oxşayır”. Ora girib uzananda və yuxuya getməyə çalışanda mənə belə gəldi ki, həqiqətən də, məzardayam. Qeyri - ixtiyari olaraq fikirləşdim: “Bura, çox güman, elə doğrudan da, mənim qəbrimdir”. Səhər saat 11-də bombardmançı təyyarələrin həmlələri başlandı və üstümüzə mərmilər töküldü. Qorxudan taxta kimi keyimişdim. Birinci iki və ya üç gecəni ümumiyyətlə yata bilmirdim. Dördüncü, ya da beşinci gecə üçün mən, demək olar, əsəb şoku vəziyyətində idim. Başa düşdüm ki, nə isə eləmək lazımdır, əks- təqdirdə, dəli olacağam. Onda özümə xatırlatdım ki, beş gecə keçib, mən isə hələ də sağam və bölməmizdə hamı sağ idi. Yalnız iki nəfər yaralanmışdı, o da alman mərmilərindən yox, öz zenit top-larımızın atdığı mərmilərin qəlpələrindən. Mən narahat olmağa son qoymağı və nə isə konstruktiv bir işlə məşğul olmağı qət etdim. Öz səngərimin üstündə məni zenit mərmilərinin qəlpələrindən müdafiə etməli olan ağacdan qalın örtük düzəltdim. Bölməmizin həddən böyük sahə tutduğu barədə fikirləşdim. Özümə dedim ki, bu dərin, ensiz təkadamlıq səngərdə yalnız birbaşa dəyən mərmidən həlak olmaq mümkündür və hesabladım ki, mərminin birbaşa mənim üstümə düşməsi şansı hətta on minin birə nisbətindən də az təşkil edir. İki gecəni bu sayaq fikirləşə-fikirləşə, nəhayət, sakitləşdim və hətta bombardman vaxtında da yatırdım!”

ABŞ Hərbi Dəniz Qüvvələrinin komandanlığı böyük ədədlər qanununun statistik məlumatlarını dənizçilərin döyüş ruhunu yüksəltmək üçün istifadə edirdi. Keçmiş matroslardan biri mənə danışmışdı ki, o və yoldaşları yüksəkaktanlı yanacaq daşıyan tankerə göndəriləndə bərk qorxuya düş-müşdülər. Onlar hamısı əmin idi ki, anbarlarında yüksəkaktanlı yanacaq olan tankerə torpedo dəyərsə, gəmi partlayacaq və hamısı həmin andaca o dünyalıq olacaqdır.

Lakin ABŞ Hərbi Dəniz Qüvvələrinin komandanlığının ixtiyarında başqa məlumatlar var idi; dəqiq məlumatlar təqdim olunmuşdu ki, onlara görə, torpedo dəyən hər yüz tankerdən altmışı suyun üzündə qalırdı; batan qırx tankerdən yalnız beşi on dəqiqədən az vaxt ərzində suyun altına getmişdi. Bu o demək idi ki, ekipajın gəmini tərk etməyə vaxtı var idi. Bu həmçinin də itkilərin fövqəladə dərəcədə əhəmiyyətsiz olduğu demək idi. Bu, döyüş ruhunun möhkəmlənməsinə kömək etdimi? “Böyük ədədlər qanununu bilmək məni əsəb sarsıntısından xilas etdi, – deyə bu əhvalatı mənə danışan adam, Klayd U.Maas bildirdi. – Bütün komanda özünü daha yaxşı hiss etdi.

Biz bilirdik ki, şansımız var və böyük ədədlər qanununa görə, biz, çox güman, ölməyəcəyik”.

Narahat olmaq vərdişi sizə ziyan gətirməzdən əvvəl onu üstələmək üçün üçüncü qaydanı tətbiq edin:

Faktları öyrənin. Özünüzdən soruşun: “Narahat olduğum hadisənin, böyük ədədlər qanununa görə, nə vaxtsa baş verə biləcəyi şansı nə qədərdir?”

Doqquzuncu fəsil Qaçılmaz
olanla hesablaşın

Mən balaca olanda bir dəfə uşaqlarla Missurinin şimal-qərbində yaşayış

olmayan bir köhnə taxta evin çardağında oynayırdım. Çardaqdan aşağı enəndə

hansısa bir məqamda ayaqlarımı pəncərəaltının üstünə qoydum, sonra isə yerə

tullandım. Sol əlimin nişan barmağında üzük var idi. Mən tullananda üzük mismara ilişdi və mənim barmağım qopdu.

Mən qışqırdım. Məni dəhşət bürümüşdü. Əmin idim ki, öləcəyəm. Amma barmağım sağalandan sonra bu barədə bir saniyə də olsun narahat olmurdum. Bunun haqda fikirləşməyin nə faydası?.. Mən qaçılmaz olanla barışdım.

Bəzən elə olur ki, sol əlimdə yalnız dörd barmaq olduğunu heç aylarla da xatırlamıram.

Bir neçə il əvvəl Nyu-Yorkun işgüzar binalarından birində lifti idarə edən bir nəfərlə rastlaşdım. Fikir verdim ki, onun sol qolu biləkdən yoxdur. Sol qolunun olmamasının onu narahat edib-etmədiyini soruşdum. O cavab verdi: "Azacıq da olsa, mən bu haqda artıq düşünmürəm. Mən evli deyiləm və bu yalnız sapı iynəyə keçirmək lazım olanda yadıma düşür".

Heyrətamizdir ki, biz istənilən həyati vəziyyətlə necə tez barışırıq – əgər biz bunu etmək məcburiyyətindəyiksə. Biz ona uyğunlaşırıq və onun haqqında unuduruq.

Mən Hollandiyada, Amsterdamdakı on beşinci əsrin məbədinin xarabalıqlarındakı yazını tez-tez xatırlayıram. Flamand dilində olan həmin yazıda deyilir: "Bu, belədir. Bu, başqa cür ola da bilməz".

Öz ömür yolumuzda biz dəyişdirilməsi qeyri -mümkün olan bir çox xoşagəlməz situasiyalara düşürük. Onlar başqa cür ola da bilməz. Biz ya həmin situasiyaları qaçılmaz kimi qəbul edə və onlara uyğunlaşa, ya da qaçılmaz olana qarşı etiraz edə- edə öz həyatımızı məhv edə, yaxud, ola da bilsin ki, özümüzü əsəb pozuntusu dərəcəsinə çatdıra bilərik.

Ən çox sevdiyim filosoflardan birinin – Uilyam Ceymsin müdrik məsləhətini diqqətinizə çatdıracağam:

"Artıq baş vermişi qəbul etməyə razılaşın, – demişdi o. – Artıq baş verənlə barışmaq – hər cür bədbəxtliklərin adlanmasına doğru birinci addımdır".

Elizabet Konnli buna öz acı təcrübəsinin nəticəsində əmin olubdur. Bu yaxınlarda onun aşağıdakı məktubunu almışdım: "Silahlı qüvvələrimizin Afrikada qələbəsini Amerikanın bayram etdiyi gün, – deyilir məktubda, – Hərbi Nazirlikdən teleqram aldım: bacım oğlu – onu dünyada hər şeydən çox sevirdim – itkin düşüb. Tezliklə başqa, onun ölüm xəbərini çatdıran teleqram gəldi.

Dərd məni öldürmüşdü. İndiyə qədər həyatımla qane idim. Sevdiyim işim var idi. Bacımın oğlunun tərbiyəsinə kömək edirdim. Mənim üçün o, özü ilə gəncliyə xas olan gözəl nə varsa, bütün hər şeyi təcəssüm etdirirdi. Belə hiss edirdim ki, səylərim üçqat mükafatlandırılıb ... Və qəfildən həmin teleqram. Mənim üçün bütün dünya uçub dağıldı. Hiss elədim ki, həyat mənim üçün mənasını itirdi. İşimə marağım söndü, dostlarımı unutdum. Hər şeyə biganə oldum. Mən əzazilləşdim. Bu ən əziz, qarşısında bütün həyatı açıq olan oğlan nə üçün öldürülüb? Bununla barışa bilmirdim. Dərd məni elə bürümüşdü ki, işdən çıxmağı, insanlardan gizlənməyi və bütün qalan ömrümü göz yaşları və dərd içində keçirməyi qərara aldım.

İşdən çıxmağa hazırlaşarkən yazı stolumu qaydaya salırdım. Və birdən əlimə

haqqında çoxdan unutduğum məktub keçdi – öldürülmüş bacım oğlunun

məktubu. O, bu məktubu mənə bir neçə il əvvəl, anam vəfat edəndə yazmışdı.

"Əlbəttə, biz ona görə xiffət çəkəcəyik, – deyilirdi məktubda,

– və xüsusilə də sən. Amma bilirəm ki, sən buna tab gətirəcəksən. Şəxsi fəlsəfən səni dözümlü olmağa məcbur edəcək. Sənin öyrətdiyin gözəl müdrik həqiqətləri mən heç vaxt unutmayacağam. Harada oluramsa olum, biz bir-birimizdən nə qədər uzaqda olsaq da, həmişə yadımda olacaq ki, sən mənə gülümsəməyi və baş verə biləcək hər şeyi mərdliklə qarşılamağı öyrətmisən".

Bu məktubu bir neçə dəfə oxudum. Mənə belə gəlirdi ki, o, yanımda dayanıb və mənimlə danışır. Mənə belə gəlirdi ki, o, mənə deyir: "Mənə öyrətdiklərini özün nə üçün yerinə yetirmirsən? Nə baş versə də döz. Öz həyəcanlarını gizlət, gülümsə və döz".

Mən yenə işləməyə başladım. Əsəbiləşməyimə və həyatdan gileylənməyimə son qoydum. Yenə və yenə özümə deyirdim: "Bu baş verib. Mən heç nəyi dəyişə bilmərəm. Amma mən, onun mənə məsləhət elədiyi kimi, dözə bilərəm və dözəcəyəm də". Özümü büsbütün işimə həsr etdim, bütün mənəvi və fiziki gücümü ona verdim. Əsgərlərə – kimlərin isə oğullarına və qohumlarına məktublar yazırdım. Yaşlılar üçün axşam kurslarına yazıldım. İstəyirdim ki, yeni maraqlarım və təzə dostlarım olsun. Həyatımın necə dəyişdiyinə inanmaq mənə çətindir. Mən geri dönməyəcək keçmişə ağı deməyə son qoydum. İndi hər bir günümü bacım oğlumun mənə arzuladığı kimi, sevinclə yaşayıram. Mən həyatımla barışdım. Mən indi əvvəllər nə vaxtsa olduğundan da şən və tamhəcmli həyat yaşayıram".

Elizabet Konnli bizim hamımızın tez və ya gec başa düşmək məcburiyyətində olduğumuzu – məhz bunu dərk etdi ki, biz qaçılmaz olanla barışmalı və onu hesaba almalıyıq. "Bu, belədir. Bu, başqa cür ola da bilməz". Bu dərsi mənimsəmək çətin deyil. Bunu hətta taxt-tacda əyləşən padşahlara da yadda saxlamaq lazım gəlir. Mərhum V Georq bu sözləri çərçivəyə saldırıb Bukingem sarayında öz kitabxanasının divarından asmışdı: "Qeyri-mümkün olanı tələb etməməyi və geri dönməyəcək nəyin isə dərdini çəkməməyi mənə öyrət". Eyni fikir Şopenqauer tərəfindən aşağıdakı şəkildə ifadə olunmuşdur: "Ömür səyahətinə hazırlaşarkən kifayət edəcək qədər dözüm ehtiyatı birinci dərəcəli əhəmiyyət kəsb edir".

Aydındır ki, tək bircə şərait bizi nə bəxtəvər edir, nə də bədbəxt. Onlara necə reaksiya göstərdiyimizdir vacib olanı. Hisslərimizi müəyyən edən məhz bizim reaksiyamızdır.

Bədbəxtçiliyi və faciəni hamımız yaşaya və onların üzərində qələbə çala bilərik, əgər biz bunu etmək məcburiyyətində qalarıqsa. Bizə belə görünə bilər ki, bunu bacarmarıq, lakin biz daxili qüvvənin elə heyrətamiz resurslarına malikik ki, onlar bizə, əgər bircə onları istifadə etsək, hər şeyə tab gətirməyə kömək edəcək. Biz özümüz bunu təsəvvür etdiyimizdən güclüyük.

Mərhum But Tarkinqton[72] həmişə deyirdi: "Mən həyatın mənə sırıdığı hər şeyə tab gətirə bilərdim, yalnız bir şeydən başqa: kor olmaq. Bu, dözə bilməyəcəyim yeganə şeydir".

Bir dəfə, Tarkinqtonun yaşı altmışdan çox olanda o, döşəməyə sərilmiş

xalçaya baxır. Rənglər yayılırdı. O, naxışları seçə bilmirdi. Tarkinqton

mütəxəssisə müraciət etdi. Qorxunc həqiqəti öyrənməli oldu: o, görmə

qabiliyyətini itirirdi. Onun bir gözü, demək olar, heç görmürdü, o biri gözü də

sıradan çıxmalı idi. Onun üzərinə hər şeydən çox qorxduğu uçub tökülmüşdü.

Və Tarkinqton bu “ən qorxunc bədbəxtliyə” necə reaksiya verdi? O hiss edirdimi ki, “Budur o! Bu – mənim ömrümün sonudur”. Heç də yox. Və öz təəccübünə rəğmən o, kifayət qədər şən idi. Hətta bu məqamda da yumor hissi onu tərk etmirdi. Yayılan “ləkələr” onu əsəbiləşdirirdi: ləkələr onun gözləri önündə üzür və ətraf aləmi ondan örtürdü. Amma həmin ləkələrdən ən böyüyü onun qarşısından üzüb keçəndə onlara müraciət edirdi: “O-o, xoş gördük! Bax babacığaz yenə də gəldi! Maraqlıdır, belə gözəl bir səhər günündə o, görəsən, hara yol alıb!”

Məgər tale belə bir mənəvi gücü əyə bilərdimi? Cavab belədir – bacarmazdı. Vahiməli zülmət onun qarşısında açılanda Tarkinqton dedi: “Başa düşdüm ki, insan bir çox başqa şeylərlə barışdığı kimi, mən də görmə qabiliyyətimi itirməklə barışa bilərəm. Hətta əgər mən duyğu hisslərimin beşini də itirmiş olaramsa, mən öz daxili aləmimdə yaşamaqda davam edə bilərdim. Axı biz bunu bilib-bilməməyimizdən asılı olmayaraq, zəka gözümüzlə görür və öz daxili dünyamızda yaşayırıq”.

Görmə qabiliyyətini qaytarmaq ümidiylə Tarkinqtona bir il ərzində on ikidən çox cərrahi əməliyyata dözmək lazım gəldi. Və əməliyyatların hamısı yerli anesteziya altında keçirilirdi! O, bundan hiddətlənirdimi? O bilirdi ki, bunu etmək zəruridir. O başa düşürdü ki, bu, qaçılmazdır və o başa düşürdü ki, öz əzablarını yüngülləşdirməyin yeganə üsulu – qaçılmaz olanla barışmaq və özünü ləyaqətlə aparmaqdır. O, xəstəxanada ayrıca palatadan imtina etdi və xəstəliklərdən əzab çəkən insanların olduğu yerə getdi. O, onları ruhlandırmağa çalışırdı. Yeni- yeni əməliyyatlara məruz qalaraq – öz gözləriylə nə edildiyini başa düşə-düşə – Tarkinqton özünü bəxtinin çox gətirdiyinə inandırmağa çalışırdı. “Necə də gözəldir! – dedi o. – Elmin bu cür, insan gözü kimi mürəkkəb quruluşu olan or-qanın üzərində əməliyyat keçirə bilməsi qədər ustalığa yiyələnməsi necə də gözəldir!”

Əgər adi insan kor olardısa və on ikidən çox cərrahi əməliyyat keçirməli olardısa, o, əsəb pozuntusu xəstəliyinə düçar ola bilərdi. Amma Tarkinqton dedi: “Mən razı olmazdım ki, keçirdiklərimi bundan xoşbəxt hadisələrə dəyişəm”. Bu, onu qaçılmaz olanla barışmağa öyrətdi. Demə, həyatda heç nə onun qüvvəsindən üstün deyilmiş. Tarkinqton Con Miltonun kəşf etdiyini başa düşdü: “Bədbəxtlik kor olmaqda yox, korluğa tab gətirməyi bacarmamaqdadır”.

Yeni İngiltərədən73 olan feminist xanım Marqarita Fuller bir dəfə öz kredosunu açdı: “Mən Kainatı qəbul edirəm!”

Qoca deyingən Tomas Karleyl bu sözləri İngiltərədə eşidəndə don-quldamışdı: “Tanrıya and içirəm, bu, onun özü üçün daha yaxşıdır!” Və həqiqətən də, Tanrıya and içirəm, sizə və mənə də qaçılmaz olanla barışmaq daha yaxşıdır!

Əgər biz hiddətlənəcəyiksə, etiraz edəcəyiksə və əzazilləşəcəyiksə, qaçılmaz olanı dəyişməyəcəyik; amma özümüzü dəyişəcəyik. Mən bunu bilirəm. Mən bunu artıq sınamışam.

Bir dəfə mən qarşımda baş vermiş qaçılmaz situasiya ilə barışmaqdan imtina etdim. Özümü çox axmaqcasına aparırdım, əsəbiləşirdim və etiraz edirdim. Mənim yuxusuz gecələrim dəhşətə çevrildi. Və mən öz üstümə qətiyyən arzulamadığım şeyləri gətirdim. Nəhayət, bütöv birillik ruhi əzablardan sonra

mən lap əvvəldən bildiyim şeylə, özümün heç nəyi dəyişə bilməyəcəyim fikriylə barışmaq məcburiyyətində qaldım.

Mən çox illər əvvəl qoca Uolt Uitmenlə birlikdə gərək
deyəydim: Necə duruş gətirim gecəyə, fırtınaya, aclığa,
Kinayələrə, təsadüflərə, imtinalara,
Mən sakit necə olum ağaclar və heyvanlartək.

Mən fermada on iki il işləmişəm, amma heç vaxt görməmişəm ki, yağışın olmaması səbəbindən çəmənlikdə otun yanması və ya sulu qar yağması və qatı soyuqların düşməsi üzündən cersi cinsli inəyin hərarəti qalxmış olsun. İnək öz sevgilisi olan buğanın başqa inəklə maraqlanması səbəbindən də həyəcanlanmır. Heyvanlar gecələri, fırtınaları və aclığı sakit keçirir; buna görə də onlarda nə əsəb pozuntuları, nə də mədə xorası olur, onlar heç vaxt dəli olmurlar.

Fikirləşirsiniz ki, mən taleyin həyat yolumuzda qarşımıza çıxardığı kəşməkəşlərlə, sadəcə olaraq, barışmağımızın tərəfdarıyam? Heç bir halda! Bu əsl fatalizmdir. Nə qədər ki situasiyanı öz xeyrimizə dəyişmək imkanı mövcuddur, gəlin mübarizə aparaq. Amma sağlam düşüncə deyəndə ki, biz nə cür varsa, elə o cür də qalacaq və başqa cür ola bilməyəcək şeylə qarşılaşmışıq, onda dərrakəmizin sağlam qalması naminə irəliyə və geriyə boylanmayın və olmayan şey üçün yas saxlamayın.

Kolumbiya Universitetinin dekanı olmuş Hoks mənə demişdi ki, o, "Ana Qaz"ın[74] şeirlərindən birini öz devizi kimi seçmişdir:

Bu dünyada hər bir dərdin
Çarəsi var, ya da yoxdur tamam
xilas. Sən səy göstər, çarəni tap,
Əgər yoxsa, əzab vermə özünə əbəs.

Bu kitabın üzərində işlədiyim vaxt mən Amerikanın bir çox görkəmli işgüzar adamları ilə söhbət etmişdim. Onların qaçılmaz olanla hesablaşmaları və onların həyatında, çox qəribədir ki, narahatlığın olmaması məndə dərin təəssürat yaratmışdı. Əgər onlar bu qabiliyyətə malik olmasaydılar, onda öz fəaliyyətləriylə bağlı olan gərginliyə tab gətirə bilməzdilər. Budur, haqqında danışmaq istədiyim bir neçə nümunə.

C.S.Penni, eyniadlı firmanın əsasını qoyan, bütün ölkə üzrə mağazalar şəbəkəsinin mülkiyyətçisi mənə demişdi: "Əgər pullarımın hamısını axırıncı sentinə qədər itirmiş olsaydım belə, yenə də narahat olmazdım, axı narahat olmaq heç nəyə kömək etməyəcək. Mən, adətən, gücüm çatan hər şeyi edirəm, nəticələr isə necə olacaq – onu bir Tanrı bilir".

Henri Ford mənə təqribən eyni şeyi demişdi. "Mən hadisələri idarə edə bilməyəndə, – demişdi o, – onların özünə imkan verirəm ki, məni idarə etsinlər".

Mən K.T.Kellerdən narahatlıqdan necə qaçdığını soruşanda o cavab vermişdi: "Mən çətin vəziyyətə düşəndə, onda, əgər bacarıramsa, gücüm çatan hər şeyi edirəm. Əgər heç nə edə bilmirəmsə, bunu, sadəcə olaraq, unuduram. Gələcəklə bağlı mən heç vaxt narahat olmuram. Axı bilirəm ki, yer üzərində yaşayan insanlardan heç biri gələcəkdə nə baş verəcəyini öncədən görə bilmir. Həmin gələcəyə təsir göstərəcək elə çox qüvvələr mövcuddur ki! Bu qüvvələri nəyin idarə etdiyini heç kəs deyə bilməz. Heç kim onları başa düşə bilmir. Belədirsə, onlar barədə narahat olmaq nəyə lazım?" Əgər onu filosof adlandırsaydılar,

K.T.Keller utanardı. O, sadəcə olaraq, yaxşı biznesmendir. Amma o, həyatda Epiktetin Romada on doqquz əsr əvvəl yaratdığı fəlsəfəni tətbiq edir. "Xoşbəxtliyə çatmaq üçün yalnız bir yol mövcuddur, – deyə Epiktet romalıları öyrədirdi, – bunun üçün bizim iradəmizə tabe olmayan şeylər barədə narahat olmağa son qoymaq lazımdır".

"İlahə Sara" adlandırılan Sara Bernar qaçılmaz olanla barışmaqla bağlı heyrətamiz qabiliyyətə malik idi. O, yarım əsr ərzində dünyanın ən yaxşı səhnələrində parlayırdı. Dörd kontinentdə onu teatrın kraliçası hesab edirdilər. O, yer üzündə ən sevimli aktrisa idi, sonra isə onun yetmiş bir yaşı olanda və o, pullarının hamısını itirəndə həkimi, Parisdən olan professor Potssi dedi ki, ayağını amputasiya etmək zəruridir. Sara bir dəfə Atlantik okeanı ilə gəmidə səyahət edərkən fırtına zamanı göyərtədə yıxılmışdı və ayağını möhkəm zədələmişdi. Nəticədə flebit inkişaf etdi. Ayaq şişməyə başladı. Ağrı o qədər dözülməz həddə çatırdı ki, həkim ayağın amputasiyasını təkid eləmək məcburiyyətində qaldı. O, tez özündən çıxan, ekspansiv "ilahə Saraya" nə etmək lazım olduğunu deməkdən qorxurdu. Əmin idi ki, bu qorxunc xəbər isteriya partlayışını doğuracaq. Amma o səhv edirdi. Sara bir dəqiqəyə qədər ona baxdı, sonra isə sakit səslə dedi: "Əgər belə lazımdırsa, deməli, belə lazımdır". Bu, tale idi. Saranı kreslo-arabada əməliyyat otağına aparanda oğlu onun yanında idi və ağlayırdı. O, şən-şən əlini oğluna tərəf yellətdi və qıvraq səslə dedi: "Heç yerə getmə. Mən tez qayıdacağam".

Əməliyyat otağına gedən Sara yolda bir vaxtlar oynadığı pyesdən səhnəni deklamasiya etdi. Kim isə ondan bunu özünü ruhlandırmaq üçünmü etdiyini soruşdu. Sara cavab verdi: "Yox, mən həkimləri və tibb bacılarını ruhlandırmaq istəyirdim. Bilirdim ki, bu, onlar üçün böyük gərginlikdir".

Əməliyyatdan sonra səhhəti qaydasına düşəndə Sara Bernar dünya turnesinə yollandı və öz ifası ilə publikanı hələ yeddi il də məftun elədi.

"Qaçılmaz olanla hesablaşmayanda biz, – deyə Elsi MakKormik "Riders Daycest" jurnalında dərc olunmuş məqaləsində yazırdı, – öz həyatımızı zənginləşdirməyə imkan verən enerjini itiririk".

Yer üzərində yaşayan insanlardan heç kim qaçılmaz olanla mübarizə aparmaq və eyni zamanda da yeni həyat yaratmaq üçün kifayət edəcək qədər emosionallığa və enerjiyə malik deyil. Bunu və ya o birisini seçmək zəruridir. Siz həyatın üzərinizə aşırtdığı qaçılmaz qarlı qasırğanın təzyiqi altında ya əyilməlisiniz, ya da onlara müqavimət göstərərək sınmalısınız!

Mən bunu Missuridəki fermamda müşahidə etmişəm. İyirmiyə qədər ağac əkmişdim. Əvvəl onlar heyrətamiz surətdə boy atırdı. Sonra isə qarlı qasırğa zamanı hər bir budaq qalın buz qatı ilə örtüldü. Ağırlığın altında aramla əyilmək əvəzinə, həmin ağaclar məğrur -məğrur müqavimət göstərirdi və əvvəl-axır ağır yükə tab gətirməyərək qırıldılar. Nəticədə onları məhv etmək lazım gəldi. Bu ağaclar şimal meşələrinin müdrikliyinə yiyələnməmişdi. Mən Kanadanın həmişəyaşıl meşələrində yüz millərlə məsafəni səyahət etmişəm, amma sulu qarın və ya buzun ağırlığından qırılan bir dənə də olsun küknar və ya şam ağacı görməmişəm. Bu həmişəyaşıl meşələr necə əyilmək, öz budaqlarını necə sallatmaq – qaçılmaz olanla necə barışmaq lazım olduğunu bilir.

Ciu-citsu ustaları öz şagirdlərinə “palıd ağacı kimi müqavimət göstərməyi deyil, söyüd ağacı kimi əyilməyi” öyrədirlər.

Necə düşünürsünüz, niyə avtomobil şinləri belə çox zərbəyə tab gətirir və dağılmır? Amma əvvəl elə şinlər buraxılırdı ki, onlar yolun zərbələrinə müqavimət göstərmirdi. Onlar tezliklə parça-parça olub dağılırdı. Sonra elə şinlər buraxmağa başladılar ki, onlar yolun zərbələrini yumşaldırdı. Bu cür şin yolun zərbələrinə “tab gətirə” bilərdi. Əgər biz sizinlə həyatın qayalı yolunda zərbələri və təkanları yumşaltmağı öyrənə bilsək, bu dünyada daha çox və sakit ömür sürərik.

Əgər biz həyatın zərbələrini yumşaltmaq əvəzinə, onlara müqavimət göstərəriksə, sizinlə və mənimlə nə baş verəcək? Əgər biz “söyüd ağacı kimi əyilməkdən” imtina edib və inadkarcasına “palıd ağacı kimi müqavimət göstərəriksə”, nə baş verəcək? Cavab çox sadədir. Biz çoxlu daxili konflikt yaratmış olacağıq. Biz narahatlıq, gərginlik içərisində olacağıq və əsəblərimiz pozulmağa başlayacaq.

Əgər biz bir az da uzağa getsək və təxəyyülümüzdə yaratdığımız uydurma dünyaya qərq olaraq özümüzü əhatə edən amansız gerçəkliyi inkar etsək, onda dəli olacağıq.

Müharibə dövründə milyonlarla əsgər ya qaçılmaz olanla barışmalı, ya da əsəb pozuntularına tutulmalı idi. Mən bunu Uilyam H.Kasseliusun nümunəsində aydın etdim. Onun Nyu -Yorkda kurslarımın məşğələlərindən birində danışdığı əhvalat mükafata layiq görülmüşdü. Budur onun nəql etdiyi hadisə:

“Sahil mühafizə xidmətinə daxil olandan bir qədər sonra məni Atlantik okeanı sahilində ən təhlükəli yerlərdən birinə göndərdilər. Məni partlayıcı maddələr üzrə müfəttiş təyin etdilər. Təsəvvür edə bilərsinizmi?! Məhz məni!

Şirniyyat məmulatlarının satışı üzrə müfəttiş də olur... Minlərlə ton trotilin üstündə dayanmaq lazım gələcəyi fikri təkcə kifayət idi ki, şirniyyat məmulatları satıcısının damarlarında qan donsun. Öyrənmək üçün mənə yalnız ikicə gün verdilər; və öyrəndiyim məni dəhşətə saldı. Birinci tapşırığımı heç vaxt yaddan çıxarmayacağam. Qaranlıq, soyuq, dumanlı bir gündə mənə Nyu-Cersi ştatına, Beyonnda Keyven-Poynt açıq pirsinə yollanmaq əmr olundu.

Mənə gəmidəki 5 №-li tryum tapşırılmışdı. Həmin tryumda beş liman fəhləsiylə işləməli idim. Onların belləri möhkəm idi, amma partlayıcı maddələr haqda heç nə bilmirdilər. Onlar hərəsində bir ton – bu köhnə gəmini partladıb dağıtmaq və bizim hamımızı əcdadlarımızın yanına göndərmək üçün kifayət edəcək qədər trotil olan fövqəlgüclü fuqas mərmilərini yükləyirdilər. Mərmilər iki trosun köməyi ilə endirilirdi. Mən özlüyümdə elə hey təkrar edirdim: “Birdən troslardan biri sürüşsə və ya qırılsa?” Aman Tanrı! Necə də qorxmuşdum! Məni titrətmə tutdu. Ağzım qupquru qurudu. Dizlərim bükülürdü. Ürəyim az qala sinəmdən çıxacaqdı. Amma heç yerə qaça bilməzdim. Bu, fərarilik olardı. Rüsvay olardım və mənim valideynlərim də rüsvay olardılar. Ola bilsin, məni fərari kimi güllələyərdilər. Mən qalmaq məcburiyyətində idim. Fəhlələrin bu mərmilərlə necə saymazyana davrandıqlarına baxmaqda davam edirdim. Gəmi hər an partlaya bilərdi. Bütün bədənimə üşütmə salan bu dəhşət artıq bir saat idi davam edirdi. Nəhayət, köməyimə sağlam düşüncəni çağırdım. Özümü o ki var tənbeh elədim və özümə dedim: “Tutaq ki, səni partladacaqlar? Hə, nə olsun? Fərqi

nədir? Bu, asan ölmək üsulu olacaq. Xərçəngdən ölməkdən qat-qat yaxşıdır. Axmaq olma. Onsuz da əbədi yaşamayacaqsan ki! Sən bu tapşırığı yerinə yetir-məlisən – əks-təqdirdə, səni güllələyəcəklər. Hələ bəlli deyil ki, hansı daha yaxşıdır".

Bu sayaq bir neçə saat öz-özümlə danışdım və yüngüllük hiss elədim. Nəhayət, özümü qaçılmaz olan situasiya ilə barışmağa məcbur edərək narahatlığımı və qorxularımı adladım.

Mən bu dərsi heç vaxt unutmayacağam. İndinin özündə də mən dəyişdirmək iqtidarında olmadığım nəyə görə isə narahat olmağa meyilli olanda çiyinlərimi çəkir və deyirəm: "Bu haqda fikirləşmə". Və təsəvvür edin ki, bu, öz işini görür – hətta şirniyyat məmulatları satıcısı üçün də".

Ura! Eşq olsun comərd şirniyyat məmulatları satıcısına!

İsa Məsihin çarmıxa çəkilməsindən sonra bəşəriyyətin tarixində ən məşhur və faciəvi ölüm Sokratın ölümü hesab olunur. Hətta on min əsrdən sonra da insanlar onun Platon tərəfindən çox kövrək şəkildə qələmə alınmış ölümünü heyranlıqla oxuyacaqlar – bu, dünya ədəbiyyatının ən həyəcanlandırıcı və gözəl əsərlərindən biridir. Ayaqyalın qoca Sokratın paxıllığını çəkən bəzi Afina vətəndaşları ona qarşı yalançı ittihamlar irəli sürmüşdülər. Onu mühakimə etdilər və ölüm hökmü kəsdilər. Sokrata dostyana münasibət göstərən həbsxana gözətçisi içində zəhər olan piyaləni ona verərkən dedi: "Çalış ki, qaçılmaz olanı asanlıqla qəbul edəsən". Sokrat elə bu cür də etdi. O, ölümü, demək olar, ilahi sakitlik və ləyaqətlə qarşıladı.

"Çalış ki, qaçılmaz olanı asanlıqla qəbul edəsən". Bu sözlər bizim eramızdan 399 il əvvəl deyilmişdi. Lakin bizim qoca, daima həyəcanlı dünyamız indi bu sözlərə əvvəllər nə vaxtsa olduğundan daha çox möhtacdır:

"Çalışın ki, qaçılmaz olanı asanlıqla qəbul edəsiniz".

Narahat olmaq vərdişi sizə ziyan vurmazdan əvvəl onu üstələmək üçün dördüncü qaydanı yerinə yetirin:

Qaçılmaz olanla hesablaşın.

Onuncu fəsil

Öz narahatlığınıza
"məhdudedici" quraşdırın

Siz fond birjasında pul qazanmağın necə mümkün olduğunu bilmək istəyərdinizmi? Əlbəttə, bunu milyonlarla başqa adam da öyrənmək istəyərdi; əgər mən cavabı bilsəydim, bu kitabın qiyməti göylərə qalxardı. Amma ağıllı bir ideya mövcuddur ki, işləri yaxşı gedən bəzi işbazlar ondan istifadə edirlər. Bu əhvalatı mənə Çarlz Roberts, kapital qoyuluşları üzrə konsultant danışmışdı.

"Texasdan birinci dəfə Nyu- Yorka gələndə məndə dostlarımın verdiyi iyirmi min dollar var idi. Mən həmin pulları fond birjasına yatırmalı idim. Mənə belə gəlirdi ki, – deyə o davam etdi, – fond birjasında "giriş" və "çıxış"ların hamısını bilirəm. Lakin mən hər bir senti itirdim. Doğrudur, bəzi alğı-satqılar mənə böyük gəlir gətirmişdi; lakin əvvəl-axır pulların hamısını itirdim".

"Əgər öz pullarımı itirmiş olsaydım, bu qədər məyus olmazdım, – deyə cənab Roberts izah edirdi, – amma mən dostlarımın pullarını itirdiyimə görə dəhşətli sarsıntı içində idim, hərçənd onlar hərtərəfli təmin olunmuş adamlar idi. Bizim işimiz bu qədər uğursuz alınandan sonra onlarla görüşməyə qorxurdum. Amma

təəccübümə rəğmən onlar nəinki incidilər, hətta onların islah olunmayacaq nikbin olduqları bəlli oldu.

Bilirdim ki, uğurdan və başqa adamların rəyindən əhəmiyyətli dərəcədə asılı vəziyyətdə olduğum halda, bəxtəbəxt hərəkət etmişəm. H.İ.Fillips ifadə etdiyi kimi, mən "birjada şayiələr üzrə oynayırdım". Səhvlərimi təhlil etməyə başladım və qət etdim ki, birja əməliyyatları ilə yenə də məşğul olmazdan əvvəl birja ilə bağlı olan hər şeyi çox dəqiq öyrənməliyəm. Bunun üstünə düşdüm və birjada ən görkəmli oyunçulardan biri – Berton S.Kasla tanış oldum. Ondan çox şeyi öyrənə biləcəyimə əmin idim. Çünki o, hər il uğur müşayiət edən birja oyunçusu reputasiyasını çoxdan qazanmışdı. Bilirdim ki, onun uğuru, sadəcə olaraq, bəxt gətirmək məsələsi deyildir.

O, birjada keçmiş alış-verişlərimlə bağlı mənə bir neçə sual verdi. Ardınca o, mənə birja əməliyyatlarında ən vacib prinsipi izah elədi. O dedi: "Mən iştirak etdiyim istənilən birja əməliyyatına "itkilər məhdudedicisi" qoyuram. Əgər mən, məsələn, bir ədədi 50 dollar olan səhm dəsti alıramsa, dərhal 45 dollar məbləğində "itki məhdudedicisi" qoyuram. Bu, aşağıdakı deməkdir: əgər həmin səhmlərin birinin qiyməti birjada 5 bənd aşağı düşərsə, onda onlar avtomatik surətdə satılacaq. Bu minvalla itkilər beş bəndlə məhdudlaşmış olacaqdır.

"Hər şeydən əvvəl, – deyə qocaman maestro davam edirdi, – birjada işlərinizi ağılla təşkil etməlisiniz və onda gəliriniz orta hesabla təqribən on, iyirmi beş və ya hətta əlli bənd təşkil edəcək. Deməli, öz itkilərinizi beş bəndlə məhdudlaşdıraraq girişdiyiniz əməliyyatların yarıdan çoxunda səhv edə və bununla belə, çoxlu pul götürə bilərsiniz".

Mən bu prinsipi dərhal mənimsədim və həmin vaxtdan onu daim istifadə edirəm. Bu minvalla müştərilərim və özüm minlərcə dollara qənaət edə bilmişik. Bir müddətdən sonra başa düşdüm ki, "itkilərin məhdudedicisi" prinsipini yalnız fond birjasında deyil, həyatın digər sferalarında da istifadə etmək olar. Mən "məhdudedicini" keçirməli olduğum istənilən xoşagəlməz hallar və incikliklər üçün qoymağa başladım. Bu prinsip möcüzəli şəkildə təsir göstərirdi.

Məsələn, biz dostumla səhər yeməyini birlikdə yemək üçün tez -tez vədələşirdik. Amma o, nadir hallarda vaxtında gəlirdi. Əvvəlki dövrlərdə buna görə səhər yeməyinə ayrılan vaxtın yarısını həyəcan keçirirdim, dostum da, nəhayət, bundan sonra gəlib çıxırdı. Əvvəl-axır ona öz həyəcanlanmam üçün qoyduğum "məhdudedici" barədə danışdım. Ona dedim: "Qulaq as, Bill, səni gözləmək üçün "məhdudedicim" düz on dəqiqə təşkil edir. Əgər sən on dəqiqədən çox geciksən, səhər yeməyi ilə bağlı razılığımız tamamilə ləğv olunur və mən çıxıb gedəcəyəm".

Qüdrətli Tanrı! Əgər öz peşmançılığıma, özümü doğrultmağa can atmaq səylərimə, öz təəssüflərimə, öz əqli və emosional gərilmələrimə "məhdudedici" qoymaq bir neçə il əvvəl mənim ağlıma gəlmiş olsaydı! Niyə məndə sağlam düşüncə bəs etməyib ki, öz ruhi sakitliyimi hədələyən hər bir situasiyanı qiymətləndirim və özümə deyim: "Qulaq as, Deyl Karnegi, bununla bağlı düz bu qədər narahat olmağa dəyər və bundan azacıq da çox yox". Mən niyə bunu etməmişəm?

Amma mən sağlam düşüncəmi heç olmasa bir dəfə işə saldığıma görə özümü

tərifləməliyəm.

Bu, həyatımın ciddi məqamında – arzularım, gələcəklə bağlı planlarım və uzun illərin zəhməti kart evi kimi uçub dağılan vaxt baş vermişdi. Məsələ belə olmuşdu. Yaşım otuzdan bir qədər çox olanda həyatımı romanların yaradılmasına həsr etmək qərarına gəldim. Mən ikinci Frenk Norris və ya Cek London, və ya Tomas Qardi olmağa hazırlaşırdım. Yazıçı olmaqla bağlı qərarım o qədər ciddi idi ki, iki il Avropada yaşadım. Orada mən dollarla ucuz yaşaya bilərdim. Çünki Birinci Dünya müharibəsindən sonra Avropada daim pul islahatları keçirilir və qarşısıalınmaz şəkildə pul çap olunurdu. Həyatımın əsas əsəri üzərində işləyə- işləyə orada iki il vaxt keçirdim. Onu "Qarlı qasırğa" adlandırdım. Əsərin adı yerinə düşürdü, çünki naşirlər yaratdığımı elə bir buz soyuqluğu ilə qəbul etdilər ki, bunu yalnız Dakota düzənliklərini cənginə alan qarlı qasırğa meydana çıxara bilərdi. Ədəbi agentim əsərimin heç nəyə yaramadığını və məndə yazıçı vergisinin olmadığını mənə deyəndə az qala ürəyim dayanmışdı. Elə bir vəziyyətdə idim ki, sanki o, başıma dəyənəklə vur-muşdu. Keyimişdim. Lakin başa düşdüm ki, həyat yollarının kəsişməsinə gəlib çıxmışam və fövqəladə dərəcədə vacib qərar qəbul etməliyəm. Bəs nə etmə-liyəm? Hansı yolu seçməliyəm? Keyimiş vəziyyətdən çıxana qədər həftələr keçdi. Həmin dövdə şəxsi narahatlığa "məhdudedici" qoymağın mümkün olduğu barədə heç bir anlayışım da yox idi. Amma geriyə boylanaraq başa düşürəm ki, o vaxt mən məhz elə bunu etmişdim. Mən həmin romanı yazmaq üçün son qüvvəmi də qoyduğum iki ilin üzərindən xətt çəkdim və bunu tamamilə düzgün olaraq nəcib eksperiment kimi qiymətləndirdim, ardınca da öz həyatımı dəyişməyi qərara aldım. Mən yenə də yaşlılar üçün kurslarda müəllimlik etməyə, boş vaxtlarımda isə görkəmli adamların bioqrafiyasını və maarifləndirici xarakterli, indi əlinizdə tutduğunuza bənzər kitablar yazmağa başladım.

Bu qərarı qəbul etməyimlə qəlbimdə sevinc duyurammı? Qəlbimdə sevinc? İndi mən bu haqda fikirləşəndə hər dəfə sevincimdən küçədə rəqs etmək istəyirəm. Düzünü deyə bilərəm ki, ikinci Tomas Qardo olmadığıma görə, lap elə həmin vaxtdan bu yana nəinki bir gün, bircə saat belə olsa peşman olmamışam.

Yüz il bundan əvvəl günlərin birində gecənin bir aləmində Uolden gölünün sahilindəki meşədə bayquş vahiməli- vahiməli ulayanda Henri Toro qaz lələyini əldəqayırma mürəkkəbə batırdı və gündəliyində yazdı: "Şeyin qiyməti – bu, mənim ömür adlandırdığımın elə bir miqdarıdır ki, onu həmin şeyə bir dəfəyə və ya uzun müddət ərzində dəyişmək tələb olunur".

Başqa sözlə, biz – hansısa bir şey üçün onun ömrümüzə başa gələn bahasından çox haqq ödəyəndə axmaqlıq edirik.

Amma Hilbert və Sallivan məhz elə bu cür hərəkət edirdilər. Onlar şən şeirlər və mahnılar yaza bilirdilər. Lakin onların öz həyatlarına şənlik gətirmək qabiliyyətləri tamamilə yox idi. Onlar bütün dünyanı valeh edən gözəl operettalar yaratmışdılar: "Səbir", "Uşaq önlüyü", "Mikado". Amma onlar öz xarakterlərini idarə edə bilmirdilər. Onlar öz həyatlarını boş şeylərə görə, məsələn, xalçanın qiymətiylə bağlı zəhərləyirdilər! Sallivan teatr üçün xalça sifariş etmişdi və onlar onu almışdılar. Hilbert xalçanın qiymətini görəndə əsəbdən özündən çıxmışdı. Onlar bir -birini məhkəməyə verdilər və bundan sonra ömürlərində bir dəfə də olsun bir-birilərilə kəlmə kəsmədilər. Sallivan onların birgə əsəri üçün musiqini bəstələyəndə o, bunu Hilbertə poçtla

göndərirdi, Hilbert isə musiqinin sözlərini yazaraq bağlamanı poçtla Sallivana göndərirdi. Bir dəfə onların ikisini də teatrda "bis"ə dəvət etmişdilər. Onlar səhnənin əks tərəflərində dayanmışdılar və bir-birilərini görməmək üçün müxtəlif tərəflərə baxa-baxa tamaşaçılara baş əyirdilər. Öz incikliklərinin üzərinə Linkoln kimi "məhdudedici" qoymağa onların sağlam düşüncələri çatmırdı.

Vətəndaş müharibəsi dövründə bir dəfə Linkolnun dostları onun ən qatı düşmənlərini rüsvayçılıq ittihamı ilə damğalayanda o demişdi: "Sizdə mənim düşmənlərimə şəxsi hiddət məndə olandan çoxdur. Ola bilsin, məndə o çox azdır, amma mən heç vaxt hesab etməmişəm ki, o özünü doğruldur. İnsanın buna vaxtı yoxdur ki, ömrünün yarısını umu-küsülərə sərf etsin. Əgər mənim düşmənlərimdən kim isə mənə qarşı çıxış etməyə son qoyarsa, mən onu keçmişiylə heç vaxt günahlandırmaram".

Çox təəssüf olsun ki, Linkolnun hər şeyi keçmək bacarığı mənim qoca Edit xalama xas deyildi. O və Frenk dayı girov qoyulmuş fermada yaşayırdılar, torpağı alaq basmışdı, məhsuldar deyildi, sahədə çoxlu kanal var idi. Xalam və dayım çox əziyyət çəkirdilər, onlar hər bir sentə qənaət etməli olurdular. Amma Edit xala kasıb evlərini bəzəmək üçün pərdə və digər şeyləri almağı sevirdi. O, bu xırda-para dəbdəbə əşyalarını Missuri ştatının Meri -Vill şəhərində Den Eversola məxsus olan parça dükanından alırdı. Borclar Frenk dayını narahat edirdi. O bir fermer olaraq artmaqda olan borc hesablarından bərk qorxurdu və dayım Den Eversoldan gizli şəkildə xahiş elədi ki, həyat yoldaşına borca heç nə satmasın. Bunu biləndə Edit xala özündən çıxdı. Və o, hadisə baş verəndən, demək olar, əlli il sonra da bu səbəbdən özündən çıxmaqda davam edirdi. Onun bu hadisəni necə danışdığını mən bir deyil, dəfələrlə eşitmişdim. Onu axırıncı dəfə görəndə onun artıq səksənə yaxın yaşı var idi. Ona dedim: "Edit xala, Frenk dayı sizi alçaltmaqla düzgün iş görməmişdi, amma sizə belə gəlmirmi ki, bu baş verəndən, demək olar, əlli il sonra onun hərəkətindən şikayətlənmək pisdir". (Lakin sözlərim ona təsir etmədi. Eyni müvəffəqiyyətlə mən Aya da müraciət edə bilərdim.)

Əsəbiliyi və kinliliyi Edit xalaya baha başa gəldi. O, ruhi sakitliyini itirmişdi. Bencamin Franklinin yeddi yaşı olanda o, yetmiş il yadında saxladığı səhvə yol vermişdi. O, yeddi yaşlı uşaq olanda fışqırığının olması üçün ürəyi gedirdi. O, oyuncaq mağazasına elə bir coşqun vəziyyətdə girir ki, fışqırığın heç qiymətini də soruşmadan dəmir-dümür pullarının hamısını piştaxtanın üstünə tökür. "Sonra mən evə getdim, – deyə o, üstündən yetmiş il keçəndən sonra dostuna yazırdı, – və fışqırığımla hədsiz dərəcədə lovğalana-lovğalana bütün evi fit səsinə bürüdüm". Amma böyük qardaşları və bacıları onun fışqırıq üçün qiymətindən qat-qat çox ödədiyini biləndə balacanı amansızcasına ələ salmağa başladılar. "Hirsimdən ağlayırdım", – deyə Franklin xatırlayır.

Üstündən çox-çox illər keçəndən, Franklin məşhur şəxs və ABŞ-ın Fransada səfiri olandan sonra o, fışqırıq üçün artıq pul verdiyini hələ də yadında saxlayırdı və bu əhvalat ona "fışqırığın verdiyi ləzzətdən çox kədər gətirirdi".

Lakin əvvəl-axır bu, elə də baha başa gəlməyən hadisə onun həyatında faydalı dərs oldu. "Mən yaşa dolanda, – o danışırdı, – cəmiyyət arasında olanda və insanların hərəkətlərini müşahidə edəndə öz fışqırıqları üçün həddən böyük qiymət ödəmiş olan çoxlarına, lap çoxlarına rast gəlirdim. Qısaca deyilərsə, bu qənaətə gəldim ki, bəşəriyyətin bədbəxtliklərinin əksəriyyəti bu və ya digər

şeylərin əhəmiyyətinin yanlış qiymətləndirilməsi ilə meydana çıxıb və adamlar öz fışqırıqları üçün həddən artıq baha qiymət ödəyirlər".

Hibert və Sallivan öz fışqırıqları üçün həddən artıq baha qiymət ödəyiblər. Bu, mənim Edit xalama da aiddir. Və bir çox hallarda elə Deyl Karnegi də bu cür hərəkət edib.

Bəli, mən səmimi-qəlbdən əminəm ki, əsl ruhi sakitliyin əsas sirlərindən biri – dəyərlərin düzgün qiymətləndirilməsidir. Və düşünürəm ki, əgər biz dəyərlərin qiymətləndirilməsiylə bağlı fərdi meyarlarımızı – bu və ya digər şeylərin bizim həyatımızda əsl əhəmiyyətinin ölçü meyarlarını işləyib hazırlamış olsaydıq, öz həyəcanlarımızın əlli faizini dərhal məhv etmiş olardıq.

Beləliklə, narahat olmaq vərdişi sizə ziyan gətirməzdən əvvəl onu üstələmək üçün beşinci qaydanı yerinə yetirin:

Ümidsiz işdə göstərdiyiniz tərsliyi davam etdirmək təhriki qarşınızda duranda dayanın və özünüzə üç sual verin:

1. Barəsində narahat olduğumun həyatımda əhəmiyyəti həqiqətdə nə qədər böyükdür?

2. Bu narahatlığı yaddan çıxarmaq üçün onun üzərində "məhdudedicini" hansı səviyyədə qoymaq lazımdır?

3. Fışqırıq üçün mən dəqiqliklə nə qədər ödəməliyəm? Artıq ödədiyim onun əslindəki qiymətindən baha deyilmi?

On birinci fəsil

"Yonqarı doğramağa" cəhd etməyin

Mən bu ifadəni yazanda pəncərədən boylanıb dinozavrın izini öz bağçamda görə bilərəm – dinozavrın gilin və daşın üstündə qalan izini. Bu izləri Yel Universitetinin Pibodi muzeyindən pulla almışam; məndə muzeyin qoruyucusunun məktubu var ki, məktubda bu izlərin yüz səksən milyon il əvvəl qoyulduğu deyilir. Bu izləri dəyişmək üçün yüz səksən milyon il əvvələ qayıtmağa çalışmaq fikri ən sarsaq adamın da ağlına gəlməzdi.

Bəli, bu, sarsaqlıqdır, amma yüz səksən saniyə əvvəl baş verəni dəyişmək üçün geriyə qayıda bilmədiyinizə görə narahat olmaq da bundan az sarsaqlıq deyil – lakin bizim bir çoxumuz məhz elə belə də hərəkət edirik. Həqiqətən də, yüz səksən saniyə əvvəl baş verənlərin nəticələrini dəyişməyə biz can ata bilərik, lakin biz o vaxt baş vermiş hadisəni, çox güman, çətin ki, dəyişmək iqtidarında

olaq Keçmişdən· fayda götürmək üçün bu dünyada yalnız bir üsul mövcuddur – bu, onları gələcəkdə bir daha heç vaxt təkrar etməmək üçün keçmiş səhvlərimizi sakitcə təhlil etməkdən, sonra da onu tamamilə yaddan çıxarmaqdan ibarətdir.

Bunun, həqiqətən də, doğru olduğuna mən əmin olmuşam. Amma bunu praktikada həyata keçirmək üçün mənim mərdliyim və ağlım həmişə çatıbmı? Bu suala cavab vermək üçün izin verin sizə başıma bir neçə il əvvəl gəlmiş bir fantastik hadisə haqqında danışım. Belə alınmışdı ki, əlimdə olan üç yüz min dollardan çox pul küləyə verilmiş oldu və mən bir sent də olsa gəlir götürmədim. Məsələ belə olmuşdu:

Yaşlıların hazırlığı sahəsində genişmiqyaslı müəssisə təşkil etmək qərarına gəlmişdim. Ölkənin müxtəlif şəhərlərində filiallar açdım və bu iş üçün izafi xərclərə və reklam elanlarına pulu əliaçıqlıqla xərcləyirdim. Kurslarda

müəllimlik etməyə başım o qədər qarışmışdı ki, maliyyə məsələləri ilə məşğul olmağa nə vaxtım, nə də həvəsim var idi. Mən həddən artıq sadəlövh idim və başa düşmürdüm ki, xərclərim üzərində rəhbərlik edən diqqətli idarəçi lazımdır.

Nəhayət, üstündən təqribən bir il keçəndən sonra məni ayıq salan heyrətamiz həqiqəti aşkar etdim. Başa düşdüm ki, kursların təşkil olunmasına qoyduğumuz çox böyük pul yatırımı bir sent də olsun gəlir gətirməyib. Bunu biləndə mən gərək iki şeyi edəydim. Birincisi, mənə Corc Vaşinqton Karver kimi, əmanətlərini qoyduğu bank müflis olanda qırx min dollarını itirən zəncidən ibrət götürərək hərəkət etmək üçün sağlam düşüncəyə malik olmaq lazım idi. Bu, onun həyatı boyu yığdıqlarının hamısı idi. Kim isə ondan tam müflis olduğunu bilib-bilmədiyini soruşanda o cavab vermişdi: "Bəli, mən bu haqda eşitmişəm". Ardınca isə o, sakitcə mühazirəsini oxumaqda davam elədi. O, bu itkini yaddaşından tamamilə sıxışdırıb çıxartmışdı və bir daha bu haqda xatırlamırdı.

İkincisi, mən aşağıdakını etməli idim: öz səhvlərimi təhlil etməli və onlardan bütün ömrüm üçün dərs götürməli idim.

Açığını desəm, mən nə bunu, nə də o birini etdim. Bunun əvəzində özümü narahat olmağımla əldən saldım. Aylarla başımı itirmiş vəziyyətdə idim. Yuxudan məhrum oldum və arıqladım. Bu çox böyük səhvdən dərs hasil etmək əvəzinə, eyni şeyi yenidən etdim və yenə də fiaskoya uğradım, doğrudur, bu dəfə daha kiçik miqyasda.

Bütün bunlarda axmaqlığı etiraf etmək mənə xoş deyil; amma çox illər bundan qabaq başa düşdüm ki, "nə etmək lazım olduğunu iyirmi nəfərə öyrətmək öyrətdiklərimi mənimsəyən iyirmi nəfərdən biri olmaqdan asandır".

Çox heyif ki, mənə Nyu-Yorkda Corc Vaşinqton adına məktəbdə cənab Brenduaynın – Allen Sondersin təhsil aldığı həmin müəllimin sinfində oxumaq nəsib olmayıb.

Mister Sonders mənə danışmışdı ki, gigiyena kurslarının müəllimi cənab Brenduayn ona həyatının ən qiymətli dərslərindən birini vermişdi. "Mən hələ yeniyetmə idim, – Allen Sonders özü haqqında danışaraq xatırlayırdı, – lakin artıq o vaxt hər şeylə bağlı narahat olmağa meyilli idim. Mən, adətən, yol verdiyim səhvlərə görə əsəbiləşir və pis olurdum. Yazılı imtahan işimi yoxlanmaq üçün təhvil verəndən sonra bütün gecəni yatmır və imtahandan keçməyəcəyimin qorxusundan dırnaqlarımı çeynəyirdim. Keçmişdə etdiklərimə görə həmişə dərd çəkirdim və filanı və ya behmanı etmədiyimə görə özümü günahlandırırdım.

Amma necə oldusa, bir səhər sinfimiz sıra ilə elmi laboratoriyaya, müəllim cənab Brenduaynın bizi gözlədiyi otağa daxil oldu. Stolun kənarında görünən yerdə içərisində süd olan şüşə butulka var idi. Biz öz yerimizi tutduq və butulkanın gigiyena dərsinə nə dəxli ola biləcəyini anlamayaraq gözümüzü ona dikdik. cənab Brenduayn birdən ayağa qalxdı və süd olan butulkanı əl-üz yuyulan yerə tolazladı. Butulka sındı və süd töküldü. O isə qışqırdı: "Tökülən südə görə ağlamayın! İtiriləni qaytarmaq mümkün deyildir!"

Sonra o, bizim hamımıza əlüzyuyana yaxınlaşmağı və sınmış butulkanın

çiliklərinə baxmağı hökm etdi. "Diqqətlə baxın, – dedi o, – mən istəyirəm ki, siz bu

dərsi ömrünüz boyu yadda saxlayasınız. Süd artıq tökülüb, o artıq yoxdur – siz

görürsünüz ki, süd əlüzyuyanın dəliyindən axıb gedib; dünyada heç bir həyəcan və

giley bu südün heç olmasa bir damlasını belə qaytara bilməz. Biz nə etdiyimizi

fikirləşsəydik və ehtiyatlı olsaydıq, südü xilas edə bilərdik. Lakin indi artıq həddən çox gecdir – edə biləcəyimiz isə yalnız onu hesabdan silmək, bu haqda unutmaq və başqa işlərlə məşğul olmaqdır".

"Mən stereometriyanı və latını unutduqdan sonra, – dedi mənə Allen Sanders, – bircə bu kiçik təcrübə yadımda uzun müddət qaldı. Həqiqətən də, real həyata münasibətdə bu təcrübə mənə məktəbdə təhsil aldığım dörd ildə mənə tədris olunan qalan bütün hər şeydən çox öyrətdi. Bu təcrübə mənə imkan daxilində südü dağıtmamağı, amma o artıq dağılıbsa və əlüzyuyanın deşiyinə axıb gedibsə, onu tamamilə yaddan çıxarmağı öyrətdi".

Oxucuların bəzisi güləcək ki, hamıya bəlli olan "Gedənin dalınca ağlamazlar" məsəli, yəni "İtiriləni geri qaytara bilməzsən" haqda bu qədər çox danışılır. Bilirəm ki, o, banaldır və lap çox çeynənib. Bilirəm ki, onu artıq min dəfə eşitmisiniz. Lakin mənə həm də bu məlumdur ki, əsrlər boyu toplanan müdriklik həmin banal məsəllərdə öz ifadəsini tapıb. Onlar bəşəriyyətin çox böyük təcrübəsi əsasında yaradılıb və sayı- hesabı olmayan nəsillər vasitəsilə ötürülüb. Əgər siz bütün dövrlərin nəhəng alimlərinin narahatlıq haqqında yazdıqlarının hamısını oxumuş olsaydınız belə, "Çayı hoppanmazdan əvvəl hop demə", yəni vaxtından əvvəl özün üçün çətinlikləri yaratma və "Dağıdılmış südə görə ağlamayın" kimi çeynənmiş məsəllərdə olduğu qədər dərin müdrikliyi heç yerdə tapmazdınız. Əgər siz bu iki müdrikliyi həyatınızda tətbiq etsəydiniz (onların banal olduqları ilə bağlı deyinmək yerinə), bizim bu kitaba qətiyyən ehtiyacımız olmazdı. Həqiqətən də, əgər biz qədim məsəllərin əksər hissəsini praktikada tətbiq etsəydik, həyatımız, demək olar, kamil olardı. Lakin bilik yalnız tətbiq olunarkən qüvvəyə çevrilir və bu kitabın məqsədi sizə nə isə yeni bir şeyi bildirmək deyil. Kitabın məqsədi – artıq bildiyinizi sizə xatırlatmaq, sizi hərəkətə gətirmək və bu həqiqətləri öz həyatınızda necəsə istifadə etməyə sövq etməkdi.

Mən qədim həqiqətləri yeni və koloritli dillə izah etmək vergisinə malik olan, mərhum Fred Fuller Şeddə oxşayan adamlara həmişə heyran olmuşam. O, "Filadelfia bülleten" jurnalının redaktoru idi. O, bir dəfə kollecin məzunlarına müraciət edərək onlara sual vermişdi: "Sizdən kim nə vaxtsa odun mişarlayıb? Əlinizi qaldırın!" Onlardan çoxu əlini qaldırdı. Ardınca o soruşdu: "Bəs sizdən kim nə vaxtsa yonqar mişarlayıb?" Bir nəfər də əlini qaldırmadı.

"Əlbəttə, yonqarı mişarlamaq mümkün deyil! – deyə cənab Şedd bildirdi. – Onlar artıq mişarlanıb! Eyni şey də keçmişlə bağlı baş verir. Siz artıq baş vermiş və tamam olmuş nə ilə isə bağlı narahat olmağa başlayanda, sadəcə olaraq, yonqarı mişarlamağa başlayırsınız".

Məşhur beysbol ustası Konni Makkın səksən bir yaşı tamam olanda mən ondan uduzulan oyunlara görə nə vaxtsa narahat olub-olmadığını soruşdum. "O-o, əlbəttə, məndə belə olub, – deyə Konni Makk cavab verdi. – Amma bu axmaqlıqdan çox illər bundan əvvəl yaxa qurtarmışam. Başa düşdüm ki, narahat olmağın heç bir xeyri yoxdur. O, heç nə ilə kömək etmir. Axı artıq axıb çaya getmiş su ilə buğdanı üyütmək mümkün deyil".

Artıq axıb bulağa tökülmüş su ilə, sözsüz ki, buğdanı üyütmək və tirləri

mişarlamaq mümkün deyil. Amma siz buna görə narahat olmağa başlasanız, onda

qırışlar sifətinizdə şırımlar açacaq və sizdə mədə xorası əmələ gələcəkdir.

Keçən il Şükran günündə mən Cek Dempsi ilə birlikdə nahar edirdim; biz quşüzümü sousunda bişirilmiş hinduşka yeyirdik və o, mənə Tanni adlı boksçuya uduzaraq ağır çəkidə dünya çempionu adını itirdiyi matç haqqında danışdı. Bu, təbii ki, Cek Dempsinin heysiyyətinə zərbə idi. "Həmin matçın ortalarında, – deyə o, mənə danışdı, – mən qəfildən dərk elədim ki, qocaya çevrilmişəm... Onuncu raundun axırlarında mən ayaq üstə hələ də dayana bilirdim, amma bundan başqa heç nə. Sifətim şişmişdi və büsbütün qançırla örtülmüşdü, gözlərim, demək olar, açılmırdı... Hakimin Cin Tanninin əlini qələbə əlaməti olaraq yuxarı qaldırdığını görürdüm... Mən artıq dünya çempionu deyildim. Yağışın altında izdihamın arasından öz paltardəyişmə otağıma tərəf getdim. Keçəndə bəziləri mənim əlimdən tutmağa çalışırdılar. Başqalarının gözləri yaşlı idi.

Bir ildən sonra yenə də Tanni ilə döyüşürdüm. Lakin bu, heç nə vermədi. Mənim üçün boksla bağlı hər şey qurtarmışdı. Özümü narahat olmaqdan saxlamaq mənə çətin idi, lakin özümə dedim: "Mən keçmişdə yaşamağa və ya tökülmüş südə görə ağlamağa hazırlaşmıram. Mən zərbəyə kişi kimi tab gətirəcəyəm və ona məni yerə sərməyə imkan verməyəcəyəm".

Cek Dempsi özünü məhz elə bu cür də aparırdı. Necə? Özünə yenə və yenə təkrar edirdi ki, "mən keçmişlə bağlı narahat olmayacağam?" Xeyr, bu, onu yalnız öz keçmiş narahatlığını xatırlamağa məcbur edərdi. O, məğlubiyyətlə barışdı, sonra isə bu hadisəni yaddaşından tamamilə sildi və diqqətini gələcək üçün planların düşünülüb-daşınması üzərində cəmlədi. Brodveydə "Cek Depsi" restoranını və 57-ci küçədə "Böyük şimal" hotelini açdı, boks üzrə yarışların və nümayişkaranə matçların təşkil olunması ilə məşğul oldu. O, işinə o qədər qərq olmuşdu ki, keçmişlə bağlı narahatlıq keçirməyə onun nə vaxtı, nə də istəyi qalırdı. "Axırıncı on ili mən, – dedi Cek Dempsi, – dünya çempionu olduğum vaxtlardan yaxşı yaşayıram".

Mən tarixi və ya bioqrafik işləri oxuyanda, yaxud da insanları ekstremal situasiyalarda müşahidə edəndə onlardan bəzilərinin öz narahatlıqlarını, faciələrini kənara atmaq və kifayət qədər xoşbəxt ömür yaşamaqda davam etmək qabiliyyəti məni həmişə heyrətləndirir və ruhlandırır.

Bir dəfə mən məşhur Sinq-Sinq həbsxanasında oldum. Ən çox məni sarsıdan bu oldu ki, məhbuslar həyatlarından azadlıqda olan ən adi adamlardan heç də az məmnun deyildilər. Mən bunu o vaxt həbsxananın rəisi olan Lyuis E.Loueslə söhbət əsnasında qeyd elədim. O danışdı ki, cinayətkarlar Sinq-Sinq həbsxanasına gətiriləndə başlanğıcda, bir qanunauyğunluq kimi, incik və qəddarlaşmış halda olurlar. Lakin bir neçə aydan sonra onlardan ən ağıllıları öz bədbəxtlikləri barədə xatırlamır, həbsxana həyatı ilə barışır və bu həyatı bacardıqları qədər daha məqbul etməyə çalışırlar.

Loues mənə bir məhbus bağban haqqında danışdı ki, o, həbsxana divarları arxasında tərəvəz və gül yetişdirə-yetişdirə mahnı oxuyurdu.

Sinq-Sinqdən olan, güllərə qulluq edə-edə mahnı oxuyan məhbus bizim əksəriyyətimizdən çox sağlam düşüncə sahibi idi.

Əlbəttə, bizim hamımız səhvlərə və sarsaq hərəkətlərə yol veririk. Hə, nə olsun ki? Onları kim etmir ki? Hətta Napoleon da keçirdiyi çox vacib döyüşlərin üçdəbirində məğlubiyyətə məruz qalmışdı. Həyatda bizim məğlubiyyətlərimizin

orta riyazi göstəricisi də bəlkə Napoleonda olduğundan heç də pis deyil? Kim bilir?

Hər halda, bütün kral süvarisi və kral qoşunları da keçmişi qaytara bilməz.

Beləliklə, narahat olmaq vərdişi sizi məhv etməmişdən, axırınıza çıxmazdan əvvəl onu üstələmək üçün gəlin altıncı qaydanı yadda saxlayaq:

Yonqarı mişarlamağa cəhd etməyin.

Xülasə

Qayda 1: Narahatlığı həyatınızdan silmək üçün həmişə özünüzü məşğul edin. Özünü fəaliyyətlə yükləmək – məyusluq ruhunu qovmaq üçün nə vaxtsa yaradılmış ən yaxşı dərmanlardan biridir.

Qayda 2: Boş şeylərə görə dilxor olmaq lazım deyil. Boş şeylərə – həyatda onlar vur-tut qarışqalardır – xoşbəxtliyinizi alt-üst etməyə imkan verməyin.

Qayda 3: Narahatlığı həyatınızdan qovlamaq üçün böyük ədədlər qanununu istifadə edin. Özünüzdən soruşun: "Bu hadisənin ümumiyyətlə baş verə biləcəyi ehtimalı nə qədərdir?"

Qayda 4: Qaçılmaz olanla hesablaşın. Hansısa bir şəraiti dəyişməyin və ya düzəltməyin qüvvəniz daxilində olmadığını bilirsinizsə, özünüzə deyin: "Bu, belədir. Bu, başqa cür ola bilməz".

Qayda 5: Narahatlığınıza "məhdudedici" qoyun. Bu və ya digər hadisənin nə dərəcədə narahatlığa layiq olduğunu özünüz üçün qət edin və bundan çox narahat olmayın.

Qayda 6: Qoy keçmiş öz ölülərini dəfn etsin. Yonqarları mişarlamayın.

68 Kvaker – İngiltərədə və ABŞ-da kilsə mərasimlərini inkar edən xristian dini təriqətinin üzvü

69 Burada, ABŞ-da qəbul olunmuş Farengeyt şkalası nəzərdə tutulur. Bu, Selsi şkalası üzrə 38 dərəcəyə yaxındır.

70 Farengeyt üzrə. Selsi üzrə – 27 dərəcəyə yaxın

71 Fletçerist – Horas Fletçerin (1849–1919) davamçıları. O bildirirdi ki, sağlamlığı qoruyub saxlamaq üçün qidanı tamamilə çeynəmək zəruridir.

72 Tarkinqton But (1862–1947) – məşhur amerikalı yazıçı

73 Yeni İngiltərə – bir qrup ABŞ ştatının birləşdirilmiş adı: Men, Nyu-Gempşir, Vermont, Massaçusets, Rod-Aylend, Konnektikut

74 "Ana Qazın şeirləri" adlı uşaqlar üçün ingilis xalq şeirləri toplusu nəzərdə

tutulur.

IV Hissə

SİZƏ RUHİ SAKİTLİK VƏ XOŞBƏXTLİK GƏTİRƏCƏK ƏQLİ ƏHVALİ-RUHİYYƏ FORMALAŞDIRMAĞIN YEDDİ

QAYDASI On ikinci fəsil

Həyatınızı tamamilə dəyişməyə qadir olan doqquz söz

Bir neçə il əvvəl radio ilə çıxış etdiyim vaxt məndən aşağıdakı suala cavab verməyi xahiş elədilər: "Həyatda aldığınız ən vacib dərs hansıdır?"

Cavab vermək mənə asan idi: həyatda mənimsədiyim ən qiymətli dərs – bu, fikirləşdiyimizin vacibliyini dərk etməyimizdir. Nə fikirləşdiyini mənə de və mən kim olduğunu sənə deyim. Fikirlərimiz bizim şəxsiyyətimizin səciyyələrini müəyyən edir. Bizim həyata münasibətimiz – taleyimizi müəyyən edən amildir. Emerson deyib: "İnsan gün ərzində nə fikirləşirsə, odur"... Məgər o, başqa nə isə ola bilərmi?

İndi mən artıq bilirəm ki, bizim sizinlə üzləşdiyimiz ən böyük problem – həqiqətdə isə işlərimizin asılı olduğu az qala yeganə problem – düzgün əqli əhvali-ruhiyyənin seçilməsidir. Əgər biz bu seçimi etməyə qabiliksə, onda öz problemlərimizin hamısının həlli yoluna çıxmış olacağıq. Böyük filosof, Roma imperiyasının hökmdarı Mark Avreli bu fikri doqquz sözlə – sizin taleyinizi müəyyən edə biləcək doqquz sözlə ifadə etmişdi:

"Öz həyatımız haqqında nə düşünürüksə, bizim həyatımız elə odur".

Həqiqətən də, əgər biz xoşbəxtlik haqqında fikirləşiriksə, biz özümüzü xoşbəxt hiss edirik. Əgər bizə kədərli düşüncələr baş çəkirsə, biz qüssələnirik. Əgər düşüncələrimizdə qorxu varsa, biz vahiməyə düşürük. Əgər azar-bezar haqqında düşünürüksə, tamamilə mümkündür ki, biz xəstələnəcəyik. Əgər uğursuzluq haqqında düşünürüksə, biz nədəsə mütləq fiaskoya uğrayacağıq. Əgər özümüzə yazığımız gəlmək çirkabına qərq olmuşuqsa, hamı bizdən qaçacaq. "Siz, – demişdi Norman Vinsent Pil, – özünüz haqqında nə düşünürsünüzsə, o deyilsiniz; siz nə düşünürsünüzsə, məhz osunuz".

Sizə belə gəlir ki, mən sizin bütün problemlərinizlə bağlı ibtidai nikbin münasibəti təbliğ edirəm? Xeyr, əfsus ki, həyat o qədər də sadə deyil. Lakin mən bunun lehinəyəm ki, biz özümüzdə bizi əhatə edən dünya ilə əlaqədar mənfi deyil, müsbət münasibət formalaşdırmalıyıq. Başqa sözlə, biz problemlərimizin həllinin qayğısına qalmalı, amma onlarla bağlı narahatlığa qərq olmamalıyıq. Fərq nədədir?

Gəlin mən bu müddəanı aydınlaşdırım. Mən hər dəfə Nyu-Yorkun nəqliyyat hərəkətinin intensiv olduğu hansısa bir küçəsini keçəndə hər dəfə maşının altına düşməməyin qeydinə qalıram – lakin bu, məni narahatlıq girdabına salmır. Qeydinə qalmaq – bu, öz problemlərimizin nədən ibarət olduğunu dərk eləmək və onların həll olunması üçün sakitcə tədbirlər görmək deməkdir. Narahat olmaq isə – fasiləsiz olaraq dairə üzrə fırlanmaq deməkdir ki, bu, əbəs yerə edilən və insanı dərrakəsiz haladək gətirən işdir.

Ciddi problemlər içində olmaq mümkündür, lakin bu vaxt da küçədə başını qürurla dik tutub və döş cibində qərənfil gülü ilə getmək lazımdır. Louell Tomas məhz bu cür hərəkət edəndə mən onun yanında idim. Bir dəfə mən Louell Tomasla işləmək şərəfinə layiq görülmüşdüm. Biz birlikdə Birinci Dünya müharibəsi dövründə Allenbi-Lourensin kompaniyaları haqqında Tomas Louellin məşhur filmlərini nümayiş etdirirdik. Louell Tomas və onun köməkçiləri hərbi əməliyyatları təqribən altı cəbhədə lentə alırdılar. Və ən əsas olanı isə bu idi ki, onlar özləriylə T.E.Lourensi və onun ekzotik ərəb ordusunu təsvir edən

xroniki kinomaterial, həmçinin də Allenbinin Müqəddəs Torpağı istila etdiyi haqqında sənədli film gətirmişdilər. Tomas Louellin "Allenbi ilə Fələstində" və "Lorenslə Ərəbistanda" filmlərinin nümayişi ilə müşayiət olunan çıxışları ona Londonda və bütün dünyada sensasion uğur gətirmişdi. Londonda opera mövsümünün açılışı altı həftəlik təxirə salınmışdı ki, Kovent-Qardendəki Kral Opera Teatrında Tomas bu ağlasığmaz macəralar haqqında filmlərini davam etdirə bilsin. Onun Londonda sensasion uğurundan sonra bir çox ölkələrə triumfal turnesi baş tutdu. Ardınca o, Hindistanda və Əfqanıstanda həyat haqqında film üzərində iki il işlədi. Ağlasığmaz uğursuzluqlar zəncirindən sonra qeyri-mümkün olan baş verdi: o, Londona tamamilə müflis vəziyyətdə gəlib çıxdı. Həmin dövrdə mən onunla bir yerdə idim. Bizim ucuz restoranlarda bahalı olmayan yeməklər götürdüyümüz yadımdadır. Biz heç orada da qidalana bilməzdik, əgər bir şotlanddan – məşhur aktyor Ceyms Makbidən pul borc almasaydıq. Haqqında danışdığım əhvalatın məğzi isə budur: Louell Tomas hətta çox böyük borc və ağır məyusluq içində olanda da narahatlığa qərq olmayıb, öz problemləriylə məşğul idi. O bilirdi ki, özünə süstləşmək imkanı vermək olmaz, əks-təqdirdə, hamı, hətta onun kreditorları da ondan üz çevirər. Buna görə də hər gün səhər, öz işləri dalınca çıxmazdan əvvəl o, gül alır, onu yaxasına taxır və Oksvord-stritdə başını qürurla dik tutaraq şən-şən gedirdi. Onun düşüncələri müsbət yüklü və comərd idi və o özünə məyusluğa qərq olmağa və məğlubiyyət barədə düşüncələrə qapanmağa imkan vermirdi. O, məğlubiyyəti oyunun elementi kimi, həyatda uğura nail olmağa can atanlar üçün faydalı məşq kimi nəzərdən keçirirdi.

Bizim əqli əhvali-ruhiyyəmiz fiziki qüvvələrimizə, demək olar, həqiqətə bənzəməyən təsir göstərir. Məşhur ingilis psixiatrı C.E.Hedfild yazdığı çox gözəl "Qüvvənin psixologiyası" kitabında bu faktın heyrətamiz izahını göstərir. "Mən üç kişi ilə eksperiment keçirdim, – C.E.Heldfild yazır. – Mən onların fiziki qüvvəsinə təlqinetmənin dinamometrin köməyi ilə ölçülən təsirini yoxladım". O, sınaqdan çıxarılan hər bir kişiyə dinamometri var gücləri ilə sıxmağı hökm etmişdi. Eksperiment üç müxtəlif şəraitdə keçirilirdi.

Eksperiment sınaqdan çıxarılanların normal iş şəraitində keçiriləndə sıxılma təzyiqinin orta qüvvəsi 101 funt təşkil etmişdi.

Ardınca eksperiment sınaqdan çıxarılanlar hipnozun təsirinə məruz qalandan sonra keçirilirdi. Nəticədə onlar cəmi 29 funt – onların normal güclərinin üçdəbirindən az sıxa bilmişdilər. "Sınaqdan çıxarılanlardan biri boksçu idi; hipnozun təsiri altında ona zəif olduğu təlqin ediləndə boksçuya, öz sözlərinə görə, belə gəldi ki, onun əli birdən uşaqda olan kimi balacalaşdı".

Üçüncü eksperimentin gedişində Hedfild sınaqdan çıxarılanlara təlqin etdi ki, onlar çox güclüdürlər. Bundan sonra onlardan hər biri orta hesabla 142 funt sıxa bildi. Şüur güc ilə bağlı müsbət fikirlərlə doldurulanda bu vaxt onların gerçək fiziki gücləri, demək olar, əlli faiz artırdı.

Bizim əqli əhvali-ruhiyyəmizin qüvvəsi bax belədir.

Yaşlılara otuz beş il ərzində müəllimlik etməyimin nəticəsində bilirəm ki,

kişilər və qadınlar düşüncə tərzlərini dəyişmək yolu ilə narahatlıqdan, qorxudan və

müxtəlif növ xəstəliklərdən yaxa qurtarmağa və öz həyatlarını yenidən qurmağa

qabildirlər. Mən bilirəm! Mən bilirəm! Mən bilirəm!!! İnsanların bütün

həyatlarının ağlasığmaz metamorfozalarını yüz dəfələrlə müşahidə etmişəm. Bunu o qədər tez-tez görmüşəm ki, onlar məni artıq qətiyyən təəccübləndirmir.

Mənim dərin inamım vardır ki, bizim ruhən dinc olmağımız və sevincimiz özümüzün harada olmağımızdan, nəyin yiyəsi olduğumuzdan və ya cəmiyyətdə hansı mövqe tutduğumuzdan deyil, istisnasız olaraq öz əqli əhvali-ruhiyyəmizdən asılıdır. Xarici şəraitin buna, demək olar, heç bir aidiyyəti yoxdur. Məsələn, budur, qoca, Harpers-Ferri şəhərində hökumət cəbbəxanasını ələ keçirdiyinə və qulları üsyana çağırdığına görə dar ağacından asılmış Con Braunun əhvalatı. O, dar ağacına yolu öz tabutunun üstündə oturaraq keçmişdi. Onun yanında arabanın üstündə gedən həbsxana nəzarətçisi bundan həyəcanlanmış və başını itirmişdi. Lakin qoca Con Braun sakit və soyuqqanlı qalmaqda davam edirdi. Virginiyada Blu-Ric dağlarının yanından keçəndə o səsləndi: "Necə mənzərəli yerlərdir! Bunu əvvəllər görmək üçün mənim heç cür imkanım olmayıb".

Bax bu isə Robert Falkon Skott və onun yoldaşlarının – Cənub qütbünə çatan ilk ingilislərin nümunəsidir. Onların geriyə yolları, ümumiyyətlə, insana qismət olmuş, çox güman, ən qorxunc sınaqlardan biri idi. Onların ərzağı və yanacağı qurtardı. Onlar artıq irəli hərəkət edə bilmirdilər. Çünki dünyanın bu son nöqtəsində boran on bir gün ara vermədən cövlan edirdi. Külək o qədər əzazil idi ki, qütb buzu üzərində şırımlar açırdı. Skott və yoldaşları bilirdilər ki, ölməlidirlər; səyahətə yola düşərkən özləriylə tiryək götürmüşdülər ki, zərurət yaranacağı halda özlərini işgəncələrdən azad etmək imkanları olsun. Tiryəkin böyük dozasını qəbul etmək kifayət idi ki, sakitcə yuxuya getmək və daha heç vaxt oyanmamaq mümkün olsun. Amma onlar bu narkotikdən istifadə etmədilər və ölərkən "şən və ruh yüksəkliyi yaradan mahnılar" oxuyurdular. Biz bu haqda axtarış qrupunun səkkiz ay sonra onların donmuş meyitləri ilə birlikdə tapdıqları vida məktubundan öyrəndik.

Bəli, əgər bizə yaradıcılıq ilhamı, mərdlik və sakitlik hopubsa, onda biz öz tabutumuzun üstündə otura-otura təbiətdən zövq almağa və acından və soyuqdan çadırlarımızda ölə-ölə "şən və ruh yüksəkliyi yaradan mahnılar" oxumağa qadirik.

Milton kor olduğu vaxt bu həqiqəti hələ üç yüz il əvvəl başa düşmüşdü:

"İnsanın ağlı – öz daxilindədir və o özü

Cəhənnəmi cənnətə və cənnəti cəhənnəmə çevirməyə qabildir". Napoleonun və Elen Kellerin həyata münasibətləri Miltonun fikrini tamamilə təsdiq edir. Napoleon insanların, adətən, can atdıqları hər şeyə nail olmuşdu: şöhrət, hakimiyyət və var- dövlət. Lakin o, Müqəddəs Yelena adasında olanda demişdi: "Mənim həyatımda heç vaxt – heç olmasa altı gün belə – xoşbəxtlik olmayıb"; kor-kar-lal Elen Keller isə bildirirdi: "Mənim həyatım elə gözəldir ki!"

Əgər mən yarım əsrlik ömrüm ərzində nəyisə öyrənmişəmsə, bu da yalnız odur ki, "özünüzdən başqa dünyada heç kim sizə ruhi sakitliyi gətirə bilməz".

Mən, sadəcə olaraq, Emersonun yaratdığı "Özünə etibar" pyesinin sonunda deyilmiş gözəl sözləri təkrar eləməyə cəhd edirəm. O yazırdı: "Sən siyasi sahədə qələbə çalmağa müvəffəq olanda, gəlirlərinin artmasına nail olanda, evində kimsə xəstələnib və sağalanda, uzun müddət olmayan dost qayıdanda, başqa bir xoş hadisə baş verəndə səni sevinc bürüyür, zənn edirsən ki, qarşıda səni gözəl

dövran gözləyir. Buna inanma. Sənin qəlbinə dincliyi özündən başqa heç kim gətirə bilməyəcəkdir”75.

Möhtəşəm filosof-stoikçi Epiktet xəbərdar edirdi ki, biz “bədənimizdə əmələ gələn şişlərin və irinlərin ləğv edilməsindən çox”, başımızdan axmaq fikirlərin çıxarılmasına vaxt sərf etməliyik.

Epiktet bu haqda on iki əsr əvvəl danışırdı, lakin müasir səhiyyə onun nöqteyi- nəzərini dəstəkləyərdi. Doktor C.Kenbi Robinson bildirmişdir ki, Con Hopkins xəstəxanasının hər beş pasientindən dördü emosional gərginliyin və streslərin doğurduğu xəstəliklərdən əziyyət çəkirdi. Çox vaxt belə vəziyyət üzvi pozuntularla bağlı hallarda da müşahidə olunur. “Əvvəl- axır, – demişdi o, – bu xəstəliklər insanın həyata və həyatın problemlərinə uyğunlaşmamasının nəticəsidir”.

Böyük fransız filosofu Monten aşağıdakı on beş sözü öz həyatının devizi etmişdi: “İnsan daha çox nə baş verdiyindən deyil, baş verənə özünün nə qiymət verməsindən əzab çəkir”. Baş verənə verdiyimiz qiymət isə bütövlüklə bizim özümüzdən asılıdır.

Mən nəyi nəzərdə tuturam? Soruşa bilərsiniz ki, əsəblərinizi indicə qırılacaq naqillər kimi gərilmiş hala gətirən narahatlıqdan əzab çəkdiyiniz bir vaxtda mənim sizin üzünüzə şax deməyə necə cəsarətim çatır – sizin düşüncə tərzinizi iradənizin gücü ilə dəyişməyinizi sizdən bu qədər həyasızcasına tələb etməyə necə cəsarətim çatır? Bəli, mən məhz bunda təkid edirəm! Və bu hələ hamısı deyil. Mən sizə bunu necə etməyi göstərməyə hazırlaşıram. Bunun üçün sizin tərəfinizdən, ola bilsin, azacıq səy tələb olunacaq, lakin sirr çox sadədir.

Tətbiqi psixologiya sahəsində korifey olan Uilyam Ceyms bir dəfə aşağıdakıları müşahidə edib: “Hesab olunur ki, hərəkət əhvali-ruhiyyənin nəticəsidir, amma, əslində, biri o birindən ayrılmazdır. Öz iradəmiz tərəfindən bilavasitə nəzarət olunan hərəkətlərimizi nizamlamaqla biz iradənin nəzarətinə tabe olmayan əhvali-ruhiyyəmizi dolayısı ilə nizamlaya bilərik”.

Başqa sözlə, Uilyam Ceyms hesab edir ki, biz “tək bircə iradəmizin gücü hesabına öz emosiyalarımızı dərhal dəyişə bilmərik – lakin biz öz hərəkətlərimizi dəyişməyə qabilik”. Biz öz hərəkətlərimizi dəyişəndə isə avtomatik olaraq hisslərimizi dəyişdiririk.

“Beləliklə, – deyə o izah edir, – əgər siz kədərlisinizsə, siz dərhal şad ola bilməzsiniz. Amma əgər siz şən görkəmlə əyləşib, hərəkət edib və danışmağa başlasanız, onda bu, sizə qeyri-ixtiyari surətdə ruh yüksəkliyi gətirəcəkdir”.

Bu sadə tryuk, həqiqətən də, kömək edir? O, plastik cərrahi əməliyyat kimi təsir göstərir! Bunu öz üzərinizdə sınamağa cəhd edin. Hər şeydən əvvəl, geniş, şən-şən və ürəkdən gülümsəyin, çiyinlərinizi düzəldin, dərindən nəfəs alın və hansısa bir şən mahnıdan bir bəndi oxumağa cəhd edin. Əgər siz oxuya bilmirsinizsə, fitlə çalın. Əgər siz fit çala bilmirsinizsə, burnunuzun altında zümzümə edin. Uilyam Ceymsin nəyi nəzərdə tutduğunu siz dərhal anlayacaqsınız. Əgər siz özünüzə xoşbəxt adamın maskasını taxmısınızsa, onda fiziki cəhətdən məyus və ruhi düşkünlük vəziyyətində ola bilməzsiniz.

Bu, təbiətin xırda əsas həqiqətlərindən biridir və o, sizin həyatınızda

möcüzələr törədə bilər. Mən Kaliforniyada bir qadın tanıyıram ki (onun adını

çəkməyəcəyəm), əgər o, bu sirri bilmiş olsaydı, öz bədbəxtliklərinin hamısından

iyirmi dörd saatın ərzində canını qurtara bilərdi. O, indi qocalıb, üstəlik də dul qadındır. Etiraf edirəm ki, kədərli şəraitdir, amma o özünü heç olmasa belə aparmağa səy göstərirmi ki, guya xoşbəxtdir? Xeyr. Əgər siz ondan özünü necə hiss etdiyini soruşsanız, o cavab verəcək: "O -o, məndə hər şey qaydasındadır", lakin onun sifətinin ifadəsi, kədərli intonasiyası isə deyir: "İlahi, mənə necə çətin olduğunu bircə biləydiniz!" Belə təsəvvür yaranır ki, o, sizi onun yanında xoşbəxt olmağa özünüzdə cəsarət tapdığınıza görə mühakimə edir. Yüzlərlə qadın ondan da ağır vəziyyətdədir: əri sığorta polisi üzrə ona kifayət qədər pul qoyub ki, o, günlərinin axırına qədər ehtiyac çəkməsin; onun ərdə olan qızları ona həmişə yiyə dura bilərlər. Amma mən onun gülümsədiyini nadir hallarda görmüşəm. O şikayət edir ki, kürəkənlərinin üçü də simic və eqoistik adamlardır. Lakin, buna baxmayaraq, özü onların evində aylarla qonaq qalır. Bundan başqa, o şikayət edir ki, qızları ona heç vaxt hədiyyə almırlar, hərçənd özü gizlində pul yığır. Özünün ifadə etdiyi kimi, pullar "qocalıq üçün" dala atılmalıdır. Bu qadın öz həyatını və öz bədbəxt övladlarının həyatını zəhərləyir! Lakin bu elə belə də olmalıdırmı? Bütün bunlar çox kədərlidir. Amma o, bunu istəsəydi, bədbəxt, kinli, həyatından giley-güzar edən deyingən qarı yox, ailənin ehtiramlı və hamı tərəfindən sevilən üzvünə çevrilə bilərdi – əgər o, bunu istəsəydi. Belə bir çevrilmənin baş verməsi üçün bu qadın çilik-çilik olmuş həyatı üçün ağı deməklə məşğul olmaqdansa, gərək özünü belə aparmağa başlasın ki, guya onun həyatı şəndir və o, öz yaxınlarını heç olmasa azacıq sevir.

Mən İndianada bir nəfəri – H.C.Enqlerti tanıyıram ki, o, bu sirri kəşf etməsi sayəsində hələ də sağ-salamatdır. cənab Enqlert on il əvvəl yatalaq xəstəliyi keçirmiş, bundan sonra ağırlaşdırıcı hal kimi nefritə tutulmuşdu. O, çox həkimə müraciət etmişdi, "hətta türkəçarələrə də" əl atmışdı, amma heç kim ona kömək edə bilmirdi.

Tezliklə onda başqa ağırlaşdırıcı hallar da meydana çıxmağa başladı. Qan təzyiqi kəskin yüksəldi. O, həkimin yanına getdi və bəlli oldu ki, təzyiq 214-ə çatıb. Ona dedilər ki, vəziyyət kritikdir – xəstəlik inkişaf edəcək və yaxşı olar ki, o, öz işlərini sahmana salsın.

"Mən evə getdim, – deyə o danışırdı, – və sığorta polisimin haqqının ödənilib-ödənilmədiyini yoxladım. Sonra Yaradana bütün günahlarımı etiraf elədim və qüssəli düşüncələrə qərq oldum.

Mən hamını bədbəxt eləmişdim. Həyat yoldaşım və ailə üzvlərim əzab çəkir, özüm isə dərin depressiya halında idim. Bütün həftəni həyatımdan giley-güzar edir və özümə yazığım gəlirdi. Amma tezliklə özümə dedim: "Sən özünü axmaq kimi aparırsan! Bəlkə sən hələ bir il də yaşayacaqsan, belə isə o bir ilini xoşbəxt yaşamağa niyə də cəhd eləməyəsən?"

Mən çiyinlərimi düzəltdim, geniş gülümsədim və özümü belə aparmağa çalışdım ki, elə bil məndə hər şey qaydasındadır. Etiraf edirəm ki, başlanğıcda mənə əhəmiyyətli dərəcədə çox səy göstərmək lazım gəlirdi, amma özümü şən və həyatımdan məmnun görünməyə məcbur elədim və bu təkcə mənim ailəmə yox, özümə də kömək etdi.

Tezliklə özümü, həqiqətən də, nisbətən yaxşı hiss eləməyə başladım – demək

olar, özümü göstərməyə çalışdığım kimi yaxşı. Sağlamlığım nəzərəçarpacaq

qədər yaxşılaşdı. Və indi, ehtimal olunan dəfnimdən çox-çox aylar keçəndən

sonra mən təkcə sağ, sağlam və xoşbəxt deyiləm, həm də qan təzyiqim aşağı düşüb. Mən bir şeyi möhkəm bilirəm: həkimin proqnozu mütləq özünü doğrultmuş olardı, əgər mən ölüm və məğlubiyyət haqqında düşünməkdə davam edərdimsə. Mən xəstəliyimi istisnasız olaraq düşüncə tərzimi dəyişməyim sayəsində adlaya bildim".

İzin verin sizə sual edim. Əgər şən, məmnun görkəm və müsbət, sağlamlaşdıran düşüncə tərzi bu adamın həyatını xilas eləməyə kömək etdisə, onda siz və mən niyə özümüzə heç olmasa bir dəqiqə imkan veririk ki, kədərli və ruh düşkünlüyü vəziyyətində olaq? Biz məmnun və xoşbəxt adam rolunu oynamağa başlayar-başlamaz tədricən xoşbəxt olmaq imkanımız olduğu halda, özümüzü və ətrafımızdakı adamları niyə bədbəxt edirik və ruh düşkünlüyü vəziyyətinə salırıq?

Çox -çox illər bundan əvvəl mən kiçik bir kitab oxumuşdum ki, o, mənim həyatımda silinməz iz qoydu. Həmin kitab "İnsan necə fikirləşir" adlanırdı. Onun müəllifi Ceyms Leyn Allendir və orada görün nə deyilir:

"İnsana bəlli olacaqdır ki, o, ətrafına və adamlara öz münasibətini dəyişəndə onlar da onun özünə münasibətdə dəyişirlər... İnsanın öz fikirlərini radikal surətdə dəyişməsinə bənddir və o, yenə də heyrətlə görəcəkdir ki, öz həyatının maddi şəraiti necə sürətlə dəyişir. İnsanlar özlərinə nə istədiklərini yox, özlərinin nə olduqlarını cəlb edirlər ... bizim talelərimizi müəyyən edən ilahi bizim özümüzdə yerləşir. Həmin ilahi – bu, bizim əsl mahiyyətimizdir... İnsanın nail olduğu hər şey onun öz fikirlərinin birbaşa nəticəsidir... İnsan yalnız öz düşüncələrini yüksəltməklə ayağa qalxmağa, qələbə qazanmağa və uğura çatmağa qabildir. O yalnız öz fikirlərini yüksəltməkdən imtina edəcəyi təqdirdə zəif, miskin və bədbəxt qala bilər".

Həyat kitabında deyildiyi kimi, Yaradan insana özünün nəhəng ölçüdə torpaqları üzərində hakimiyyət verib. Bu, sözsüz ki, möhtəşəm vergidir. Lakin bu cür müstəsna, fövqəlpadşah ixtiyarı mənə lazım deyil. Mənim istədiyim hər şey – bu, özüm üzərində hakimiyyət əldə etməkdir; öz fikirlərim və öz ruhum üzərində hakimiyyət. Və ən gözəl olanı isə budur ki, mən bu hakimiyyətə heyrətamiz qədər əhatəli surətdə nail olmaq və ürəyim istəyən hər bir vaxt buna necə çatmaq lazım olduğunu bilirəm. Bunun üçün, sadəcə olaraq, öz hərəkətlərimi idarə etmək lazımdır, onlar isə öz növbəsində mənim reaksiyalarıma təsir göstərəcəkdir.

Beləliklə, gəlin Uilyam Ceymsin bu sözlərini xatırlayaq: "Bizim şər adlandırdığımızın bir çoxunu... əzabkeşin əqli əhvali-ruhiyyəsində adi dəyişiklik etmək yolu ilə əksər hallarda qıvraqlaşdıran və ruh yüksəkliyi yaradan xeyirə çevirmək olar – qorxu və ümidsizlikdən mübarizəyə keçmək lazımdır".

Odur ki, gəlin öz xoşbəxtliyimiz uğrunda mübarizə aparaq!

Gəlin nikbin konstruktiv düşüncə tərzi əsasında öz xoşbəxtliyimiz uğrunda mübarizəyə başlayaq. Bunun üçün mən sizə hər gün yerinə yetirilməli olan proqram təklif edirəm. Bu proqram "Məhz bu gün" adlanır. Mən onun o qədər stimullaşdırıcı olduğunu hesab edirəm ki, onu yüzlərlə nüsxədə paylamışam. Onu mərhum xanım Sibilla F.Pertric otuz altı il əvvəl yazıb. Əgər siz və mən bu proqrama riayət etmiş olsaq, öz həyəcanlarımızın əksər hissəsini kənarlaşdıra bilər və fransızların "la joie de vivre"[76] adlandırdıqlarını hədsiz dərəcədə artıra bilərik.

Məhz bu gün

1. Məhz bu gün mən xoşbəxt olacağam. Bu o deməkdir ki, mən “insanların əksəriyyəti təqribən o qədər xoşbəxtdir ki, özlərinin nə qədər xoşbəxt olacaqlarını qət ediblər” deyən Avraam Linkolnun sözlərini rəhbər tutacağam. Xoşbəxtlik bizim daxilimizdədir; o, xarici şəraitin nəticəsi deyil.

2. Məhz bu gün mən hər şeyi öz arzularıma uyğunlaşdırmağa deyil, məni əhatə edən həyata uyğunlaşmağa çalışacağam. Mən öz ailəmi, öz işimi və həyatımın şəraitini necə varsa, o cür də qəbul edəcəyəm və onlara alışmağa çalışacağam.

3. Məhz bu gün mən orqanizmimin qeydinə qalacağam. Mən səhər idman edəcəyəm, bədənimə qulluq göstərəcəyəm, düzgün qidalanacağam, orqanizmimə ziyan vurmamağa və ona etinasızlıqla yanaşmamağa çalışacağam ki, orqanizmim tələblərimi yerinə yetirən ideal maşın olsun.

4. Məhz bu gün öz zəkamın inkişaf etdirilməsinə diqqət ayırmağa çalışacağam. Faydalı nə isə öyrənəcəyəm. Zehni cəhətdən tənbəl olmayacağam. Səy göstərməyi, fikirləşməyi və diqqəti cəmləməyi tələb edən nə isə oxuyacağam.

5. Məhz bu gün mənəvi özünükamilləşmə ilə məşğul olacağam. Bunun üçün üç iş görəcəyimə ümid edirəm: mən kiməsə xeyiri dəyən iş görəcəyəm, amma belə edəcəyəm ki, o, bundan xəbər tutmasın; ən azı iki iş görəcəyəm ki, onları etmək istəməzdim – Uilyam Ceymsin məsləhət gördüyü kimi, sadəcə olaraq, məşq xətrinə.

6. Məhz bu gün hamıya münasibətdə xoşniyyətli olacağam. Bacardıqca yaxşı görkəmdə olmağa çalışacağam; imkan daxilində o pal -paltarı geyinəcəyəm ki, mənə ən çox yaraşır, sakit səslə danışacağam, özümü lütfkarcasına aparacağam, təriflərə səxavətli olacağam, heç kimi tənqid etməməyə çalışacağam, heç kimdə qərəzlə irad axtarmamağa və kiməsə rəhbərlik etməyə, yaxud kimisə islah etməyə çalışmayacağam.

7. Məhz bu gün ömrümün problemini birdəfəlik həll etməyə can atmayacaq, yalnız bu günlə yaşamağa çalışacağam. İyirmi dörd saat ərzində elə işlər görə bilərəm ki, bu işlərlə bütün ömrüm boyu məşğul olmaq lazım gəlsəydi, dəhşətə gələrdim.

8. Məhz bu gün işlərimin proqramını tutacağam. Hər saatda nə edəcəyimi yazacağam. Ola bilsin ki, bu proqrama dəqiqliklə riayət edə bilməyəcəyəm, amma onu tərtib edəcəyəm. Bu, məni iki bədlikdən xilas edər: tələskənlikdən və qətiyyətsizlikdən.

9. Məhz bu gün yarım saat vaxtımı dinclikdə keçirəcəyəm və sərbəst olmağa çalışacağam.

10. Məhz bu gün qorxmayacağam, ələlxüsus da xoşbəxt olmaqdan qorxmayacağam, gözəllikdən həzz alacağam, sevəcəyəm və inanacağam ki, sevdiyim adamlar məni sevirlər.

Əgər özünüzdə sizə rahatlıq və xoşbəxtlik gətirəcək əqli əhvali-ruhiyyə yaratmaq istəyirsinizsə, birinci qaydanı yerinə yetirin:

Həyatı sevən insan kimi fikirləşin, özünüzü o cür aparın və siz özünüzü həyatı sevən insan kimi duyacaqsınız.

On üçüncü fəsil

Haqq-hesab çəkməyə can atmaq
çox baha başa gəlir

Uzun illər bundan əvvəl bir dəfə axşamçağı mənə Yellouston Milli Parkı gəzmək nəsib olmuşdu. Mən digər turistlərlə birlikdə eyvanda əyləşmişdim. Biz küknar və şam ağaclarının yetişdiyi ecazkar meşədən həzz alırdıq. Tezliklə bizim qarşımızda meşələrin – gəlişini gözlədiyimiz – zalımı, qrizli ayısı peyda oldu. O, gur işıqlandırılan yerə çıxdı və yaxınlıqda yerləşən hotellərin birinin mətbəxindən atılmış tullantıları yeməyə başladı. Meşəçi, mayor Martindeyl atın belində oturaraq coşmuş turistlərə ayılar haqqında danışırdı. Biz bildik ki, qrizli qərb dünyasında yaşayan, bizondan və kadyak ayısından başqa, istənilən heyvana üstün gələ bilər. Lakin həmin axşam ayı meşədən çıxmadı və gur işıq altında təamı onunla bölüşməyə yalnız bir heyvana izin verdi – bu, skuns77 idi. Qrizli əla bilirdi ki, öz qüdrətli pəncəsinin bircə zərbəsiylə skunsu məhv edə bilər. O, bunu niyə eləmədi? Ona görə etmədi ki, bunun özünü doğrultmadığını öz təcrübəsindən bilirdi.

Mən də bunda əmin olmuşam. Mən uşaq yaşlarımda fermada yaşayanda dördayaqlı skunsları Missuridə canlı çəpərdə tuturdum; yaşlı olanda isə Nyu-Yorkun səkilərində hərdən ikiayaqlı skunslarla rastlaşırdım. Kədərli təcrübəm mənə hər iki növə aid olan skunslara dəyib-dolaşmamağı öyrədib.

Biz öz düşmənlərimizə nifrət edəndə onlara özümüz üzərində hakimiyyət veririk – onlar bizim yuxumuza, iştahamıza, qan təzyiqimizə, sağlamlığımıza və xoşbəxtliyimizə mənfi təsir göstərirlər. Düşmənlərimiz, işdir, bizə nə qədər narahatlıq, iztirab verdiklərini və nə qədər xoşagəlməz hallar yaşatdıqlarını bilsəydilər, sevinclərindən atılıb -düşərdilər! Bizim nifrətimiz onlara ziyan vurmur, amma bizim günümüzü və gecəmizi dəhşətə çevirir bu.

Necə fikirləşirsiniz, bu sözləri kim deyib: “Əgər eqoistik adamlar sizi öz məqsədləri üçün isifadə etməyə çalışırlarsa, onların adını öz tanışlarınız arasından silib atın, amma onlarla haqq-hesab çəkməyə cəhd etməyin. Haqq-hesab çəkməyə çalışmaqla siz həmin adamlardan çox, özünüzə ziyan vurmuş olursunuz”. Belə çıxır ki, bu sözləri hansısa bir gözəl qəlbli idealist deyib? Heç də yox. Bu sözlər Miluoki şəhəri polis idarəsinin buraxdığı bülletendə peyda olub.

Haqq-hesab çəkmək cəhdi sizə nə ilə ziyan yetirə bilər? Bu, bir çox tərəfdən təhlükəlidir. “Layf” jurnalında dərc olunmuş məqaləyə görə, bu hətta sizin sağlamlığınızı da laxlada bilər. Məqalədə deyilir: “Hipertoniyadan əziyyət çəkən şəxsiyyətin əsas səciyyəvi cəhəti – onun kinli olmasıdır; kin saxlamaq xroniki hala çevriləndə xroniki hipertoniya və ürək xəstəlikləri doğurur”.

Beləliklə, İsa Məsihin “Öz düşmənlərinizi sevin” deyəndə yalnız düzgün etik prinsipləri öyrətmədiyi, ümid edirəm ki, sizə aydındır. O, həm də iyirminci əsrin tibb prinsiplərini öyrədirdi. Məsihin “yeddi dəfə yetmiş sayda” bağışlayın sözləri yüksək qan təzyiqindən, ürək xəstəliklərindən, mədə xorasından və bir çox başqa xəstəliklərdən qorunmağa kömək edərdi.

Tanışım olan bir xanımda bu yaxınlarda güclü ürəktutması olmuşdu. Həkim ona yataq rejimi təyin etdi və heç nə ilə əlaqədar qətiyyən əsəbiləşməməyi tələb elədi. Həkimlər bilirlər ki, əgər sizin ürəyiniz zəifdirsə, əsəbiləşmək sizi öldürə bilər. Mən dedim sizi öldürə bilər? Bir neçə il əvvəl belə bir pristup Vaşinqton ştatı, Spokane şəhərindəki restoranın sahibini, həqiqətən də, öldürdü. Qarşımda

Spokana şəhəri polis rəisinin məktubu var, burada deyilir: “Bir neçə il əvvəl Uilyam Folkaber – Spokanoda bir kafenin altmış səkkiz yaşlı mülkiyyətçisi – ona görə həlak oldu ki, aşpazın qəhvəni mütləq onun fincanından içmək istədiyindən bərk hiddətlənmişdi. Kafenin sahibi elə qəzəblənmişdi ki, revolveri qapıb aşpazı qovmağa başladı və ürəktutmasından ani olaraq öldü. Onun əli isə hələ də revolveri sıxırdı. Müstəntiqin gəldiyi qənaətə görə, qəzəb ürəktutmasına səbəb olmuşdu”.

İsa Məsih “Öz düşmənlərinizi sevin” deyəndə eyni zamanda bizə öz xarici görkəmimizi necə yaxşılaşdırmağı göstərib. Mən (elə siz də) belə qadınlar tanıyıram ki, nifrətdən üzlərini qırışlar örtüb, qaşqabaqlı sifət ifadəsi qazanıblar və kin saxlamaqdan eybəcər hala düşüblər. Yer üzündə heç bir kosmetik vasitə onların görkəmini hər şeyi bağışlayan, nəvaziş və sevgi ilə dolu ürəyin edə biləcəyinin heç yarısı qədər də yaxşılaşdıra bilməz.

Nifrət bizi hətta dadlı yeməkdən həzz almaqdan da məhrum edir. İncildə deyilir: “Göyərti xörəyi və yanında da sevgi yağlı öküz və yanında da nifrətdən yaxşıdır”.

Düşmənlərimiz, işdir, bilsəydilər ki, onlara olan nifrətimiz bizi taqətdən salır və əsəbi edir, görkəmimizi pisləşdirir, bizə ürək xəstəlikləri gətirir və çox güman, ömrümüzü qısaldır, sevincdən əllərini bir-birinə sürtərdilər. Elə deyilmi? Əgər biz öz düşmənlərimizi sevə bilmiriksə də, gəlin heç olmasa özümüzü sevək. Gəlin özümüzü o qədər sevək ki, düşmənlərimizə xoşbəxtliyimizi, sağlamlığımızı idarə etmək və görkəmimizi pisləşdirmək imkanı verməyək. Şekspirin dediyi kimi: “Öz düşmənləriniz üçün sobanı elə də bərk odlamayın, əks-təqdirdə, özünüz onda yanarsınız”.

İsa Məsih deyəndə ki, biz öz düşmənlərimizi “yeddi dəfə yetmiş sayda” bağışlamalıyıq, o həm də sağlam işgüzar düşüncə öyrədirdi. Mən sizə aşağıdakı nümunəni göstərim: qarşımda İsveçdə yaşayan Georq Rona tərəfindən yazılmış məktub var. Çox illər əvvəl Georq Rona Vyanada vəkil olub, lakin İkinci Dünya müharibəsi dövründə o, İsveçə qaçıb. Onun pulu yox idi, işə kəskin ehtiyacı var idi. O, bir neçə dili bildiyi üçün idxal və ya ixracla məşğul olan hansısa bir firmada kargüzar işinə düzəlmək istəyirdi. Firmaların əksəriyyəti cavab verdi ki, onların belə bir mütəxəssisə ehtiyacları yoxdur, çünki müharibə gedir. Amma onlar vəd edirdilər ki, onun familiyasını öz kartotekalarına daxil edəcəklər... və sair və ilaxir. Bir firmanın sahibi isə Georq Rona aşağıdakı məzmunda məktub göndərdi: “Mənim firmamın nə ilə məşğul olduğunu siz özünüzə düzgün təsəvvür etmirsiniz. Siz heç nədən xəbəri olmayan və axmaq adam təəssüratı yaradırsınız. Mənə heç bir kargüzar-filan lazım deyil. Amma mənim ona ehtiyacım olsaydı belə, sizi işə qəbul etməzdim, çünki siz İsveç dilində heç düzgün yazmağı da bacarmırsınız. Məktubunuzda səhv doludur”.

Georq Rona bu məktubu oxudu, o, qəzəbdən özündən çıxmışdı. Bu isveçli niyə bu qənaətə gəlib ki, mən İsveç dilində yaza bilmirəm? Axı isveçlinin məktubunda da səhv çox idi. Və budur, Georq Rona həmin adamı “öldürməli” olan məktub yazır. Sonra dayanır. Və özünə deyir: “İndi isə bir dəqiqə gözlə. Birdən bu adam haqlıdır? Mən İsveç dilini öyrənmişəm, bu isə mənim doğma dilim deyil. Bəlkə mən elə səhvlər edirəm ki, onlardan heç xəbərim də yoxdur. Əgər belədirsə və əgər mən iş almaq istəyirəmsə, onda dili daha inadla

öyrənməliyəm. Bu adam, çox güman, mənə minnət edib, hərçənd onun belə bir niyyəti heç olmayıb da. Onun öz iradını yaraşmayan formada ifadə etməsi öz-özlüyündə mənim ona borclu olduğuma təsir eləmir. Deməli, mən ona məktub yazmalı və ona öz təşəkkürümü bildirməliyəm".

Georq Rona yazdığı qəzəbli məktubu cırdı və başqasını yazdı. Bunda deyilirdi: "Siz mənə münasibətdə böyük iltifat göstərmisiniz. Firmanıza kargüzar lazım olmadığına baxmayaraq, əziyyət çəkib mənə məktub yazmısınız. Təəssüf edirəm ki, firmanızın fəaliyyətiylə bağlı düzgün təsəvvürüm olmayıb. Sizə ona görə yazmışdım ki, məlumatlar toplamışdım və sizin adınız mənə fəaliyyət göstərdiyiniz sahədə liderlərdən biri kimi çəkilmişdi. Mən bilmirdim ki, öz məktubumda bu qədər qrammatik səhvlər etmişəm. Bununla bağlı təəssüflənirəm. Bundan məyusam və xəcalət çəkirəm. İndi İsveç dilinin öyrənilməsiylə daha ciddi məşğul olacağam və səhvlərimi düzəltməyə çalışacağam. İzin verin sizə təşəkkür edim ki, mənə özünükamilləşdirmə yoluna qədəm qoymağa kömək etdiniz".

Bir neçə gündən sonra firmanın rəhbərindən onun Georq Rona ilə görüşmək arzusu ifadə olunan cavab məktubu gəldi; Rona onunla görüşdü və işə qəbul olundu. Georq Rona şəxsi təcrübəsində əmin oldu ki, "mülayim cavab qəzəbi söndürür".

Biz öz düşmənlərimizi sevə bilmək qədər müqəddəs olmaya da bilərik, lakin öz sağlamlığımız və xoşbəxtliyimiz naminə gəlin heç olmasa onları bağışlayaq və onların varlıqları barədə unudaq. Bu, çox güman, edə biləcəyimiz ən müdrik hərəkətdir. "Sizi incidiblərsə və ya qarət ediblərsə, – demişdi Konfutsi, – əgər bunu daim xatırlamayacaqsınızsa, heç nə demək deyil".

Bir dəfə mən general Eyzenhauerin oğlundan, Condan atasının kinli olub-olmadığını soruşdum: "Xeyr, – o cavab verdi. – Atam xoşuna gəlmədiyi adamlar haqqında heç vaxt heç bir dəqiqə də fikirləşmir".

Qədim məsəl mövcuddur ki, axmaq adam qəzəblənməyi bacarmayandır, amma müdrik adam hirsli olmaq istəməyəndir.

Nyu-Yorkun keçmiş meri, Uilyam C.Heynorun nöqteyi-nəzəri belə idi. Onu sarı mətbuatda qərəzlə böhtanlamışdılar. Bundan sonra bir oğlan ona güllə atdı və az qala öldürmüşdü. Xəstəxanada yatdığı və öz həyatı uğrunda var gücü ilə mübarizə apardığı vaxt o demişdi: "Mən hər axşam düşüncələrimdə hamını və hər şeyi bağışlayıram". Vəcdə gəlmiş idealizm? Həddən artıq çox mərhəmət və nurlu inam? Əgər belədirsə, onda gəlin məsləhət üçün dahi alman filosofu, "Pessimizmin etüdləri" kitabının müəllifi Şopenqauerə müraciət edək. O hesab edirdi ki, həyat faydasız və əzablı macəradır. Şopenqauer, elə bil ki, hər addımında qəm-qüssə şüalandırırdı. Və bununla belə, öz ümidsizliyinin dərinliklərindən Şopenqauer xitab etdi: "Əgər mümkündürsə, heç kimə qarşı düşmənçilik hissi keçirməyin".

Bir dəfə mən Bernard Baruhla, altı prezidentin: Vilsonun, Qardinqin, Kulidcin, Quverin, Ruzveltin və Trumenin səlahiyyətli məsləhətçisi olmuş adamla söhbət etmişdim. Mən ondan düşmənlərinin həmlələrinin onu bezdirib-bezdirmədiyini soruşdum. O cavab verdi: "Məni heç kim nə alçalda, nə də bezdirə bilməz. Mən buna yol vermərəm".

Sizi və məni kimsə nə alçalda, nə də bezdirə bilər, əgər bircə özümüz buna yol verməriksə. Taxta və daşlar mənim sümüklərimi sındıra bilər. Amma sözlər məni heç vaxt yaralaya bilməz. Bəşəriyyət əsrlər ərzində İsa Məsih kimi öz düşmənlərinə kin saxlamayan adamların qarşısında səcdə edib. Mən Kanadadakı Casperovski Milli Parkına tez-tez gedir və burada alman əsgərləri onu güllələyəndə ölümü müqəddəsliklə qarşılayan ingilis tibb bacısı, Edit Keyvellin şərəfinə adlandırılmış, qərb dünyasında ən mənzərəli dağlardan həzz alırdım. Bu hadisə 1915- ci il oktyabrın 12-də baş vermişdi. Onun cinayəti nədən ibarət idi? O, Belçikada yaşayırdı və yaralı fransız və ingilis əsgərlərini öz evində gizlədir, yedirdir və müalicə edir, sonra isə onları Hollandiyaya yola salırdı. Həmin oktyabr səhərində ingilis keşişi onu ölümə hazırlamaq üçün Brüsseldəki hərbi həbsxanada kamerasına gələndə Edit Keyvell iki cümlə dedi ki, onlar bürünc və qranit üzərində həkk olunaraq əbədiləşdirilib: "Mən başa düşürəm ki, patriotizm – hələ hər şey demək deyil. Məndə kimsəyə qarşı nə nifrət, nə də kin olmalıdır". Dörd ildən sonra onun nəşi İngiltərəyə gətirildi və Vestminster abbatlığında memorial mərasim keçirildi. Hazırda qranit heykəl Londonda Milli Portret Qalereyasının qarşısında durur – İngiltərənin ölməz qadın qəhrəmanlarından birinin heykəli.

"Mən başa düşürəm ki, patriotizm – hələ hər şey deyildir. Məndə kimsəyə qarşı nə nifrət, nə də kin olmalıdır".

Öz düşmənlərini bağışlamağı və unutmağı, yəqin ki, öyrənmək olar; bunun üçün hansı isə bir vacib ali işə aludə olmaq lazımdır. Onda həyatda rast gəldiyimiz təhqirlər və düşmənçilik heç bir əhəmiyyət kəsb etməyəcək, çünki bizim yadımızda yalnız öz işimiz olacaqdır.

Epiktetin nəzərinə on doqquz əsr əvvəl çarpmışdı ki, biz, adətən, nə əkiriksə, onun məhsulunu yığırıq və tale nə üçünsə bizi həmişə öz bədxah işlərimizin bahasını ödəməyə məcbur edir. "Son nəticədə, – demişdi Epiktet, – hər bir adam öz cinayətlərinin bahasını ödəyəcəkdir. Bunu yadda saxlayan adam heç kimə hirslənməyəcək, heç kimdən narazı olmayacaq, heç kimi danlamayacaq, heç kimə nifrət etməyəcək".

Amerikanın tarixində heç bir dövlət xadimi, çox güman, Linkoln qədər təhqirlərə, nifrətə və yalana məruz qalmamışdı. Amma Linkoln, Qrendonun klassik bioqrafiyasına görə, "heç vaxt adamlar haqqında özünün onlardan xoşunun gəlib-gəlmədiyi əsasında mühakimə yürütməzdi. Əgər hansısa bir tədbiri həyata keçirmək lazım gələrdisə, o, bunu hətta öz düşməninə də, əgər həmin adam bu iş üçün yararlı idisə, tapşıra bilərdi. Əgər kimsə ona böhtan atır və ya onunla kobudluqla rəftar edirdisə, bununla belə, nəzərdə tutulan vəzifə üçün ən yaxşı namizəd idisə, onda Linkoln onu tərəddüdsüz təyin edirdi, sanki həmin adam onun dostu idi... Mən düşünmürəm ki, o, nə vaxtsa adamı özünün düşməni olduğuna və ya ondan xoşu gəlmədiyinə görə vəzifəsindən çıxarmış olsun".

Linkoln hərdən ittihamlara və təhqirlərə öz hökumətində yüksək postlar tutan adamlar: Makklennan, Syuard, Stenton və Çeys tərəfindən məruz qalırdı. Amma Qrendonun, vəkilin sözlərinə görə, Linkoln hesab edirdi ki, adamın nəyisə etdiyinə və ya etmədiyinə görə heç bircə nəfəri də tərifləmək, yaxud tənbeh etmək lazım deyil, çünki "hamımız bizi əhatə edən mühitin şərtlərinin, şəraitinin,

təhsilin, mənimsənilmiş vərdişlərin və irsən gələn cizgilərin təsirinə bu və ya digər dərəcədə məruz qalırıq. Məhz bu faktorlar insanı formalaşdırır və onu necə varsa, o cür və həmişəlik qalacağı kimi edir".

Ola bilsin ki, Linkoln haqlı idi. Əgər öz düşmənlərimizə irsən keçən səciyyəvi fiziki, psixiki və emosional cəhətləri biz də miras almış olsaydıq və əgər həyat bizimlə də onlarla olduğu kimi rəftar etmiş olsaydı, biz də onlar etdiyi kimi hərəkət edərdik. Biz, çox güman, özümüzü başqa cür apara bilməzdik. Klarens Darrou dəfələrlə dediyi kimi: "Hər şeyi bilmək – hər şeyi başa düşmək deməkdir və bu nə ittihamlar, nə də mühakimə üçün yer qoyur. Buna görə də öz düşmənlərimizə nifrət etmək əvəzinə, gəlin onlara yazığımız gəlsin və Tanrıya buna görə şükür edək ki, həyat bizi onlar kimi etməyib. Öz düşmənlərimizi mühakimə etmək və onlardan qisas almaq əvəzinə, onlara anlaqlı yanaşaq, hallarına acıyaq, kömək etməyə və hər şeyi keçməyə hazır olduğumuzu büruzə verək və onlar üçün dua edək".

Beləliklə, sizə ruhi sakitlik və xoşbəxtlik gətirən əqli əhvali-ruhiyyəni özünüzdə formalaşdırmaq üçün ikinci qaydanı yadda saxlayın:

Öz düşmənlərinizlə haqq-hesab çəkməyə heç vaxt çalışmayın, çünki bununla özünüzə onlara olduğundan qat-qat çox ziyan vurmuş olacaqsınız. Gəlin general Eyzenhauer kimi hərəkət edək: xoşunuza gəlməyən adamlar haqqında heç vaxt bir dəqiqə belə fikirləşməyin.

On dördüncü fəsil

Bunu edərsinizsə, naşükürlüyə görə
heç vaxt həyəcanlanmayacaqsınız

Bu yaxınlarda mən Texasda narazılıqdan özündən çıxmış bir adamla tanış oldum. Məni xəbərdar etmişdilər ki, onunla görüşəndən on beş dəqiqə sonra o, mənə öz qəzəbinin səbəbləri haqqında mütləq danışacaq. Elə belə də oldu.

Onun narazılıq etdiyi hadisə on bir ay əvvəl baş vermişdi, amma o, qəzəbindən hələ də özünə yer tapa bilmirdi. O, başqa heç nə barədə danışa bilmirdi. Bu adam öz otuz dörd əməkdaşına on min dollar məbləğində yeni il mükafatı vermişdi – onlardan hər biri təqribən üç yüz dollar almışdı. Və biri də ona təşəkkür etməmişdi. "Mən indi çox təəssüflənirəm ki, – o, acı-acı gileylənirdi, – onlara heç olmasa bir sent vermişəm!"

"Hirsli adam, – deyir Konfutsi, – həmişə zəhərlə doludur". Bu adamın içi zəhərlə o qədər dolu idi ki, ona ürəkdən yazığım gəldi. Onun altmışa yaxın yaşı var idi. Bizim vaxtımızda sığorta kompaniyaları hər birimizin ömrünün axırına təqribən nə qədər qaldığını hesablayıblar. Onların hesablamalarına görə, biz indiki yaşımız və səksən yaş arasındakı fərqin üçdə ikisindən bir qədər çox yaşayacağıq. Beləliklə, bu adamın bəxti gətirərsə, təqribən on dörd və ya on beş il ömrü qalıb. Amma o, ömrünün axırına qalan bu azsaylı illərin, demək olar, birini geri qaytarılması qeyri -mümkün olan hadisə ilə bağlı incikliyə və narazılığa sərf edib. Mənim ona yazığım gəldi.

Narazılıq etmək və özünə yazığı gəlməkdən həzz almaq yerinə, o, hərəkətinin nə üçün layiqli qiymət almadığını özündən soruşa bilərdi. Bəlkə o, öz əməkdaşlarının əməkhaqqısını kəsir və onları iş vaxtından çox işləməyə məcbur edirdi? Mümkündür ki, onlar Yeni il mükafatını hədiyyə kimi qəbul etməyib, onu qazandıqları əməkhaqqı hesab ediblər. O bəlkə həddən artıq sərt və təkəbbürlü

olub; belə ki, heç kim ona təşəkkür etməyə cürət etməyib və bunu lazım da bilməyib. Mümkündür ki, onlar gəlirlərin böyük hissəsinin onsuz da vergilərə getdiyini və mükafatın buna görə verildiyini fikirləşiblər.

Bununla yanaşı, bəlkə əməkdaşlar eqoistik, əclaf və tərbiyəsiz olublar. Bəlkə də belədir. Bəlkə də başqa cürdür. Mən bu haqda sizdən çox bilmirəm. Amma dəqiq bilirəm ki, doktor Semyuel Conson deyib: "Təşəkkür etmək – insanın yüksək səviyyədə mənəvi inkişafının nəticəsidir. Siz onu tərbiyəsiz adamların arasında tapa bilməzsiniz".

Görün, sizə nəyi izah eləmək istəyirəm: bu adam öz əməlinin müqabilində ona təşəkkür ediləcəyini gözləyərək təbii və kədərləndirici səhvə yol verib. O, insan təbiətini, sadəcə olaraq, bilmirdi.

Əgər siz bir kimsənin həyatını xilas etmiş olsaydınız, ondan təşəkkür gözləyərdinizmi? Siz, ola bilsin ki, gözləyərdiniz – bax cinayət işləri üzrə məşhur vəkil Semyuel Leybovits hakim vəzifəsinə keçənə qədər yetmiş səkkiz nəfəri elektrik stulundan xilas etmişdi. Və siz necə düşünürsünüz, onlardan neçəsi ona təşəkkür etmək və ya heç olmasa ona Yeni il açıqcası göndərmək üçün özünə əziyyət verib? Neçə? Axtarın... Düzdür – heç biri.

İsa Məsih on nəfər cüzam xəstəsini bir günə sağaltmışdı. Amma bu cüzamlı adamlardan neçəsi heç olmasa ona təşəkkür etmək üçün qayıtdı? Yalnız biri. Siz bu haqda Lukadan olan Yevangeliyada oxuya bilərsiniz. İsa Məsih öz şagirdlərinə müraciət edib və "Bəs doqquzu hanı?" soruşanda aydın oldu ki, onlar çıxıb gediblər. Heç bir təşəkkürsüz itib-getmişdilər. İzin verin sizə sual verim: "Niyə siz və mən, həmçinin də Texasdan olan biznesmen, elədiyimiz kiçik minnətlərin müqabilində İsa Məsihin aldığından çox təşəkkür gözləyirik?"

Bəs məsələ pulla bağlı olanda? Burada məsələ daha da ümidsizdir. Çarlz Şvab mənə bank xəzinədarını bir dəfə necə xilas etdiyini danışmışdı – xəzinədar banka məxsus olan pullarla birjada möhtəkirlik edirmiş. Bu adamı həbsxanadan xilas etmək üçün Şvab öz şəxsi pullarını ödəmişdi. Xəzinədar ona minnətdar idimi? Bəli, amma bu uzun çəkməmişdi. Sonra isə o, Şvabın üstünə düşmüşdü, onu söyür və ona böhtan atırdı – onu həbsxanadan xilas edən adama.

Əgər öz qohumlarınızdan birinə bir milyon dollar versəydiniz, ondan təşəkkür gözləyərdinizmi? Endrü Karnegi məhz belə hərəkət etmişdi. O, qohumuna bir milyon dollar miras qoymuşdu. Amma Karnegi, əgər o, bir müddətdən sonra qəbrindən çıxsaydı, öz qohumunun onu lənətlədiyini eşidəndə sarsılardı. Nəyə görə? Ona görə ki Endi üç yüz altmış beş milyon dolları xeyriyyə müəssisələri üçün miras qoymuşdu və həmin qohumun ifadə etdiyi kimi, "ona hansısa miskin milyon vəsiyyət etmişdi".

Bax işlər bu cürdür. İnsan təbiəti həmişə insan təbiəti olub və o, çətin ki, sizin həyatınız ərzində dəyişə. Belədirsə, onu olduğu kimi niyə də qəbul etməyəsən? Buna Roma imperiyasına nə vaxtsa hökmdarlıq etmiş ən müdrik adam – Mark Avreli kimi realistikcəsinə niyə də yanaşmayasan. Bir dəfə o, gündəliyində yazmışdı: "Bu gün mən həddən artıq çox danışan adamlarla – diqqətləri özləri üzərində cəmlənmiş, eqoistik və nankor adamlarla görüşəcəyəm. Lakin bu, məni heyrətləndirmir, çünki mən dünyanı özümə belə adamlarsız təsəvvür edə bilməzdim".

Bu, ağlabatandır, elə deyilmi? Əgər siz və mən nankorluqla bağlı həmişə deyinəcəyiksə, bunda kimi günahkar bilməliyik? İnsan təbiətini, yoxsa özümüzün bilməməzliyimizi? Odur ki, təşəkkür gözləməyək. Onda əgər kimsə birdən bizə təşəkkür edərsə, bu, möcüzəli sürpriz olacaq. Əgər biz onu almasaq, buna görə kədərlənməyəcəyik.

Bu fəsildə qeyd etməyə çalışdığım birinci tezis bax budur: təşəkkür etməklə bağlı unutqanlıq insanlar üçün təbiidir; buna görə də, əgər siz təşəkkür gözləyəcəksinizsə, onda özünüzə bir çox dərd -sər hazırlayırsınız.

Mən Nyu-Yorkda yaşayan bir qadın tanıyıram ki, o, tənha olmağından daim şikayət edir. Qohumlardan heç biri onu görmək istəmir və bunda qəribə heç nə yoxdur. Əgər siz onun yanına gəlsəniz, o, saatlarla sizə öz bacı və qardaşı uşaqları üçün nələr etdiyi haqqında danışacaq: onlar qızılca, qulaqarxası (svinka) və göyöskürək xəstəliyinə tutulanda onlara baxıb; onlar uzun illər onun yanında yaşayıblar; o, bacısı qızlarından birinə kommersiya məktəbini bitirməyə kömək edib; o, öz evini başqa bir bacısı qızı ərə gedənə qədər onun ixtiyarına verib.

Bacısı və qardaşı uşaqları ona baş çəkirlərmi? Bəli, vaxtaşırı onlar bunu borc hissindən edirlər. Amma onlar bu başçəkmələrdən çox qorxurlar. Onlar bilirlər ki, saatlarla oturub rübəndli gileyləri dinləməli, sonsuz tənbehlərə və öz yazıqlığına eyham edən "ah"lara dözməli olacaqlar. O, bacısı qızlarını hədə və danlaqlarla öz yanına gəlməyə məcbur edə bilməyəndə onda "ürəkkeçmə" başlayır. Ürək pristupu baş verir.

Bu pristup onda, həqiqətən də, baş verir? Bəli. Həkimlər deyirlər ki, onun "əsəbi ürəyi" var, o, taxikardiyadan əziyyət çəkir. Amma həkimlər həm də deyirlər ki, onlar bu qadın üçün heç nə edə bilmirlər – onun xəstəliyi emosional xarakter daşıyır.

Gerçəklikdə bu qadın sevgi və diqqətə möhtacdır. O, bunu "qədirbilənlik" adlandırır. Amma o, heç vaxt nə qədirbilənlik, nə də sevgi almayacaq, çünki bunları tələb edir. O, əmindir ki, bu, ona çatmalıdır.

Bu qadın kimi "qədirbilməzlikdən", tənhalıqdan və yaxınların diqqətinin olmamasından xəstəlik tapan minlərlə qadın mövcuddur. Onlar sevilmələrinin yanğısını çəkirlər; lakin bu dünyada sevgi qazanmağın yalnız bir üsulu var: onu tələb etməyə son qoymaq və təşəkkür alacağını gözləmədən öz sevgini bəxş etmək.

Göylərdə pərvazlanan idealistlər bu cür mülahizə yürüdürlər? Heç də yox. Bu, sadəcə olaraq, sağlam təfəkkürdür. Bu, sizin və mənim üçün arzusunda olduğumuz xoşbəxtliyi qazanmağın yaxşı üsuludur. Mən bilirəm. Mənim ailəmdə belə olub. Mənim atam və anam başqalarına ürəklə kömək edirdilər. Biz kasıb idik və həmişə borc içində olmuşuq. Amma, buna baxmayaraq, valideynlərim hər il Ayova ştatının Kaunsil -Blafs şəhərindəki yetim evinə göndərmək üçün pul tapa bilirdilər. Anam və atam həmin yetim evinə heç vaxt getməmişdilər. Heç kim, çox güman, onlara ianə etdiklərinə görə təşəkkür də etməyib – yalnız məktubla. Amma onlar bolluca mükafatlandırılmışdılar, çünki balaca uşaqlara cavabında minnətdarlıq arzulamadan və təşəkkür gözləmədən kömək etdiklərindən böyük sevinc duyurdular.

Mən evdən gedəndən sonra hər il atama və anama Yeni il üçün çek göndərir

və bu pullara özlərinə ürəkləri istəyən nə isə almağı xahiş edirdim. Amma onlar

bu pulları nadir hallarda özlərinə xərcləyirdilər. Mən Yeni ildən bir neçə gün əvvəl onların yanına gələndə atam mənə danışırdı ki, o, uşaqları çox və pulu az olan "bir yoxsul dul qadın üçün" kömür və ərzaq alıb. Bu hədiyyələri verdiklərini mənə danışanda valideynlərimin necə də sevinc hissləri keçirdiklərinin şahidi oldum. Əminəm ki, atam Aristotelin ideal insan – xoşbəxtlik hüququna tamamilə layiq olan insan təsvirinə, demək olar, müvafiq idi. "İdeal insan, – demişdi Aristotel, – başqalarına xeyirxahlıq etməkdən sevinc duyur. Lakin o, başqalarından xeyirxahlıq qəbul etməkdən utanır. Yüksək təbiətli insanlar xeyirxahlıq edir, aşağı təbiətli insanlar onu qəbul edirlər".

Bu fəsildə qeyd etməyə çalışdığım ikinci tezis bax budur:

Əgər biz xoşbəxtlik əldə etmək istəyiriksə, gəlin minnətdarlıq və ya naşükürlük haqda fikirləşməyə son qoyaq, xeyirxahlığı bunu edərkən keçirdiyimiz daxili sevincin naminə edək.

Övladlarının qədirbilməzliklərinə görə valideynlər on min illərdir saçlarını yolur.

Hətta Şekspirin Kral Liri də xitab etmişdi:

... Ağrılıdır
ilan sancmadan da artıq
nankor övladın olması!"[78]

Axı övladlar niyə də qədirbilən olmalıdırlar – bircə əgər biz onlarda bu hissi tərbiyə etmişiksə? Qədirbilməzlik – alaq otu kimi təbiidir. Minnətdar olmaq qızılgül kimidir. Onu bəsləmək, nazını çəkmək lazımdır.

Əgər övladlarımız qədirbilməzdirlərsə, günahkar kimdir? Bəlkə elə biz özümüzük. Əgər biz onlara heç vaxt başqalarına minnətdarlıq etməyi öyrətməmişiksə, onlardan özümüzə qarşı minnətdarlığı necə gözləyə bilərik?

Mən Çikaqodan bir nəfərlə tanışam ki, onun oğulluğa götürdüyü uşaqlarının qədirbilməzliyindən gileylənməyə haqqı var. O, qutu fabrikində əldən düşənə qədər işləyir, həftədə nadir hallarda qırx dollardan çox qazanırdı. Onun evləndiyi dul qadın iki oğlunun kollecdə təhsil almalarına imkan yaratmaq üçün ərini borc pul almağa dilə tutmuşdu. Bu adam həftədə aldığı qırx dollar maaşla ərzaq, yanacaq, geyim almaq və mənzil haqqını ödəmək məcburiyyətində idi. Bundan başqa, o, bu gəlirindən həm də öz borclarını ödəməli idi. O, dörd il ərzində öküz kimi işləyir və heç vaxt da şikayət etmirdi.

Kimsə buna görə ona minnətdarlıq etdimi? Xeyr, bu, heç kimin ağlına da gəlmədi. Onun həyat yoldaşı bunu elə belə də olmalıymış kimi qəbul edirdi, oğlanları da analarından nümunə götürürdülər. Onlar öz atalıqlarına nəyə görə isə minnətdar olduqlarını heç vaxt fikirləşmirdilər. Odur ki, qədirbilənlik haqqında heç söhbət belə gedə bilməzdi!

Bunda günahkar kimdir? Oğlanlar? Sözsüz, amma ana daha çox günahkar idi. Oğlanlarının cavan həyatlarını "borc hissi" ilə yükləmək anaya təhqiredici görünürdü. Ana istəmirdi ki, onun oğlanları həyata "borclu" kimi qədəm bassınlar. Buna görə də onun ağlına heç vaxt gəlmirdi ki, desin: "Sizin atalığınız mərhəmətli şahzadə kimidir! Kollecdə təhsil almağınıza kömək edən odur!" Bunun yerinə ana bu nöqteyi-nəzərə tərəfdar idi: "Ah, bu, onun edə biləcəyi ən xırda şeydir".

Anaya belə gəlirdi ki, o, öz oğullarını hifz edir, lakin, əslində, o, oğlanlarında həyata qarşı təhlükəli münasibət tərbiyə edirdi – guya bütün dünya onlara nə isə borcludur. Və həqiqətən də, bu təhlükəli ideya onun oğlanlarından birini fəlakətə gətirdi. O, öz xozeyinindən "borca pul almağa" cəhd etdi və əvvəl-axır həbsxanaya düşdü.

Biz yadda saxlamalıyıq ki, övladlarımız bir çox hallarda biz özümüz onları necə böyüdürüksə, o cür də olurlar. Məsələn, mənim anamın bacısı Viola Aleksandr övladların "naşükürlüyündən" şikayət eləməyə heç cür haqqı çatmayan qadınlara nümunədir. Mən hələ uşaq olanda Viola xala çox sevdiyi və qeydinə qaldığı anasını öz yanına götürmüşdü və ərinin anasına münasibətdə də eyni hərəkət etmişdi. Gözlərimi yumuram və fikrimdə keçmişə gedirəm. Mənə belə gəlir ki, gözlərimin qarşısında bu iki qoca qadının Viola xalanın fermasında onun ocağının yanında rahatlıqla əyləşdiklərini görürəm. Onlar Viola xalaya narahatlıq gətirirdilərmi? Düşünürəm ki, çox vaxt. Amma onun davranışından heç vaxt fikirləşməzdin ki, bu, elədir. O, hər iki qoca qadını sevirdi və onların nazı ilə oynayırdı. Onlar Viola xalanın yanında özlərini evlərindəki kimi hiss edirdilər. Viola xala altı uşağının olmasına baxmayaraq, onları çox yaxşı qəbul edirdi. Amma o, heç vaxt hesab etmirdi ki, nə isə nəcib bir iş tutur və qarılara göstərdiyi qayğının müqabilində heyrancasına minnətdarlıq gözləmirdi. Onun üçün bu, təbii idi. O, öz qəlbinin səsinə əməl edirdi. Viola xala indi haradadır? O artıq iyirmi ildən çoxdur duldur, onun öz ailələri ilə ayrı-ayrılıqda yaşayan uşaqları var. Onların hamısı Viola xalanı səbirsizliklə gözləyir və onu özləriylə birlikdə yaşamağa dəvət edirlər! Uşaqların onun üçün ürəkləri gedir və onunla bacardıqca çox ünsiyyətdə olmaq istəyirlər. Bu, qədirbilənlikdən doğub? Heç də yox! Onları buna sövq edən səmimi sevgidir. Onlar səmimiyyətin və mərhəmətin hökm sürdüyü mühitdə böyüyüblər. Buna görə də qəribə deyil ki, indi vəziyyət dəyişəndə onlar öz analarına münasibətdə cavab sevgisiylə yanaşırlar.

Buna görə də yadda saxlamalıyıq ki, qədirbilən övlad tərbiyə etmək üçün biz özümüz başqa adamlara qarşı minnətdarlıq münasibəti göstərməliyik. Həmişə yadda saxlayın ki, uşaqlar böyüklərin söhbətinə qulaq asmağı sevirlər. Elə ona görə də sayıqlığı itirməyin. Analiz etmək üçün – başqa adamların mərhəmətini uşaqlarınızın yanında azaltmaq istəyi növbəti dəfə könlünüzə düşəndə – dayanın. Heç vaxt belə deməyin: "Kuzina Syunun Yeni il üçün göndərdiyi salfetlərə bir bax. Bunları o özü toxuyub. Bunlar ona heç bir sentə də başa gəlməyib!" Belə bir giley bizə tamamilə təbii görünə bilər, amma uşaqlar bizə qulaq asırlar. Kuzina Syunu ürəkdən tərifləmək daha yaxşı olmazdımı: "Bir baxın, kuzina Syu bizim Yeni ili-mizi təbrik etmək üçün neçə saat vaxtını sərf edib. O necə də gözəl insandır! Gəlin elə həmin dəqiqə ona açıqca yazaq və təşəkkür edək". Və bu minvalla uşaqlarımız xeyirxahlığı qiymətləndirmək və xeyirxahlıq edənə öz minnətdarlığını bildirmək vərdişini qeyri-şüuri surətdə mənimsəyəcəklər.

Qədirbilməzliklə bağlı kədərlənməkdən və narahat olmaqdan yaxa qurtarmaq üçün üçüncü qaydanı yerinə yetirin:

A. Qədirbilməzliyə görə həyəcanlanmağın yerinə minnətdarlıq gözləməyin.

Unutmayın ki, İsa Məsih bir gün ərzində on cüzamlı xəstəni sağaltmışdı və

onlardan yalnız biri ona təşəkkür etdi. Biz İsa Məsihə ediləndən çox

minnətdarlıq niyə gözləməliyik?

B. Yadda saxlayın ki, xoşbəxtlik qazanmağın yeganə üsulu – minnətdarlıq gözləməmək, xeyirxahlığı öz şəxsi sevincin naminə etməkdir.

C. Yadda saxlayın ki, minnətdarlıq – xasiyyətin elə bir cizgisidir ki, onu tərbiyə etmək lazımdır. Buna görə də, əgər biz övladlarımızın qədirbilən olmasını istəyiriksə, bunu onlara öyrətməliyik.

On beşinci fəsil

Malik olduğunuz nəyisə milyon dollara verərdinizmi?

Harold Ebbottla mən uzun illərdir tanışam. Bir vaxtlar o, müəllimlik etdiyim kurslarda tədris hissə müdiri olub. Bir dəfə biz Kanzas-Sitidə görüşdük və o, məni öz avtomobilində Missuri ştatında, Beltondakı fermama gətirdi. Maşınla getdiyimiz vaxt ondan narahatlığı adlamağa necə müvəffəq olduğunu soruşdum. Cavabında o, heç vaxt yadımdan çıxarmayacağım bir ruhlandırıcı əhvalat danışdı.

"Mən, adətən, bərk narahat olurdum, – dedi o, – lakin 1934-cü ilin yaz günündə bir dəfə Uebb-Sitidə Uest-Douerti küçəsi ilə gedirdim və həyəcanlarımı həmin andaca ləğv edən mənzərə gördüm. Bu, on saniyə ərzində baş verdi. Amma həmin on saniyə ərzində mən necə yaşamaq lazım olduğu ilə bağlı son on ildə olduğundan daha çox şey öyrəndim. Mən Uebb-Sitidə iki ildən çox baqqal dükanının sahibi idim. Mən təkcə yığdığım pulların hamısını itirmədim, həm də yalnız yeddi il ərzində altından çıxa bildiyim borca düşdüm. Mağazanı bağlamaq məcburiyyətində qaldım və Kanzas-Sitidə iş axtarmağa yollanmaq üçün bankdan borc pul almağa getdim. Mən dərdin öldürdüyü adam kimi gedirdim. Həyata inamımı və mübarizə aparmaq qabiliyyətimi itirmişdim. Birdən mən hər iki ayağı olmayan bir nəfəri gördüm. O, roliklərin diyircəklərinin bərkidildiyi taxtadan balaca arabacığın üstündə oturmuşdu. O, arabanı hər əlində tutduğu taxta parçasının köməyi ilə irəliləyirdi. Mən onu küçəni keçəndən dərhal sonra görmüşdüm və o, səkinin kənarında bir neçə düyüm qalxmağa çalışırdı ki, yoldan çıxsın. O, taxta arabacığını yüngülcə əyəndə bizim gözlərimiz qəfildən rastlaşdı. O, məni sevincli təbəssümlə salamladı. "Sabahınız xeyir, ser. Necə də gözəl səhərdir, elə deyilmi?" – deyə o, sevinc içində dilləndi. Ona baxa-baxa mən necə böyük xəzinənin sahibi olduğumu anladım. Mənim iki ayağım var. Mən yeriyə bilirəm. Xəcalət çəkdim ki, özümə yazığım gəlməyə cürət etmişəm. Özümə dedim, indi ki bu adam iki ayağı olmaya-olmaya xoşbəxt, şən və özünə inamlı ola bilir, onda, sözsüz, mən özüm də bu cür ola bilərəm, axı mənim iki ayağım var. Özümdə qəfildən qüvvə qabarması hiss elədim. Bu vaxta qədər bankdan borca cəmi yüz dollar xahiş etməyə hazırlaşırdım. İndi isə bankdan iki yüz dollar xahiş etmək qətiyyətinə gəldim. Bankın əməkdaşlarına demək istəyirdim ki, işə qəbul olmağa cəhd etmək üçün Kanzas-Sitiyə yollanıram. İndi isə inamla bildirdim ki, Kanzas-Sitiyə işə qəbul olmaq üçün gedirəm. Zayom aldım və işə qəbul olundum.

Hazırda mənim vanna otağımda güzgüyə hər gün səhər üzümü taraş edəndə oxuduğum bu sözlər yapışdırılıb:

"Məni dərd öldürmüşdü, çünki mənim ayaqqabım yox idi. Lakin bu yalnız o vaxta qədər davam etdi ki, ayaqları olmayan adamla qarşılaşdım".

Bir dəfə mən Eddi Rikkanbakerdən – o və yoldaşları xilas olmağa heç bir

ümidin olmadığı şəraitdə xilasedici bərələrin üstündə Sakit okeanın ucu-

bucağı görünməyən ənginliklərində, dalğaların üç həftə ərzində sürüyüb apardığı

vəziyyətdə hasil etdiyi ən böyük dərsin hansı olduğunu soruşdum. “Ən böyük dərs, – dedi o, – bundan ibarətdir ki, əgər siz kifayət edəcək miqdarda içməli su və ərzaqla təmin olunmusunuzsa, şikayət etməməlisiniz”.

“Taym” jurnalında Quadalkanal üzərində döyüşdə yaralanmış serjant haqqında məqalə dərc olunmuşdu. Mərminin qəlpəsi onun boğazına dəymişdi, bundan sonra ona yeddi dəfə qan köçürülmüşdü. O, kağız üzərində yazaraq həkimdən soruşmuşdu: “Mən yaşayacağam?” Həkim cavab vermişdi: “Hə”. Serjant başqa bir cızma-qara edib soruşur: “Mən danışa biləcəyəm?” Həkimin cavabı bu dəfə də təsdiqedici olur. Onda yaralı kağıza bunu yazır: “Bəs, lənət şeytana, mən nəyə görə narahat oluram?”

Siz niyə də lap elə indicə özünüzə sual verməyəsiniz: “Bəs, lənət şeytana, mən nəyə görə narahat oluram?” Siz, çox güman, başa düşəcəksiniz ki, bunun üçün səbəb nisbətən mənasız və əhəmiyyətsizdir.

Bizim həyati işlərimizin doxsan faizə qədəri yaxşı və düzgün, yalnız on faizə qədəri pisdir. Əgər biz xoşbəxt olmaq istəyiriksə, bunun üçün öz diqqətimizi yalnız yaxşının üzərində cəmləməli və pis barədə fikirləşməməliyik. Biz əgər narahat olmaq, kədərlənmək və mədə xorasına tutulmaq istəyiriksə, onda fikirlərimizi on faiz xoşagəlməzin üzərində cəmləməli və doxsan faiz işıqlı və sevincliyə saymazyana yanaşmalıyıq.

“Qulliverin səyahətləri”nin müəllifi Conatan Svift ingilis ədəbiyyatında ən ümidsiz bədbinlərdən biri idi. O, dünyaya gəldiyinə o qədər peşman idi ki, hər il öz doğum günündə qara geyinir və oruc tuturdu. Lakin bu, ingilis ədəbiyyatında hələ üstələnməyən pessimist öz naümidliyi içində də şənliyin və xoşbəxtliyin qüdrətli dirçəltmə gücündən danışırdı. “Dünyada ən yaxşı təbiblər, – deyə o elan etmişdi, – həkim Dieta, həkim Rahatlıq və həkim Şənlikdir”. Siz və mən “həkim Şənliyin” xidmətlərindən pul- parasız hər gün və saatbasaat istifadə edə bilərik, əgər öz diqqətimizi sahibi olduğumuz ağlasığmaz sərvətlərin üzərində cəmləyəriksə. Onlar Əlibabanın nağıl sərvətlərindən qat-qat qiymətlidir. Siz iki gözünüzü bir milyard dollara satardınızmı? Hər iki ayağınız üçün siz hansı məbləği tələb edərdiniz? Bəs əlləriniz üçün? Bəs eşitmək qabiliyyətiniz üçün? Övladlarınız sizin üçün qiymətlidirmi? Bəs ailəniz? Öz məziyyətlərinizi fikrinizdə cəmləyin və siz anlayacaqsınız ki, malik olduğunuzu Rokfellerlərin, Fordların və Morqanların birlikdə götürülmüş var-dövlətinə dəyişməzdiniz.

Amma biz bütün bunları qiymətləndiririkmi? Aydın məsələdir ki, yox. Şopenqauerin dediyi kimi: “Biz malik olduğumuz haqqında nadir hallarda fikirləşirik, amma bizdə olmayana görə həmişə narahat oluruq”. Həqiqətən də, “malik olduğumuz haqqında nadir hallarda fikirləşmək, bizdə olmayana görə isə həmişə narahat olmaq” meyli yer üzərində ən böyük faciədir. Bu meyil bəşəriyyətə, çox güman, tarixdəki bütün müharibə və epidemiyalardan çox ziyan vurub.

Dostum Con Palmer həyata bu cür münasibətin nəticəsində “diribaş oğlandan deyingən qocaya” çevrildi və az qala öz ailə ocağını dağıtmışdı. O, bu haqda mənə özü danışmışdı:

“Ordudan qayıdandan dərhal sonra, – dedi o, – öz işimdə işlədim. Gündüz və

gecə inadla işləyirdim. Başlanğıcda hər şey uğurlu alınırdı. Ardınca xoşagəlməz

hadisələr başlandı. İş üçün zəruri olan detal və materialları tapa bilmirdim. İşimi

bağlamaq məcburiyyətində qalacağımdan qorxurdum. Elə bərk narahat olurdum ki, diribaş oğlandan deyingən qocaya çevrilmişdim. Hirsli və əsəbi olmuşdum. Amma özüm bunu sezmirdim. Yalnız indi anlayıram ki, buna görə mən az qala öz xoşbəxt ailə ocağımdan məhrum olacaqdım. Lakin müəssisəmdə işləyən cavan müharibə əlili bir dəfə mənə dedi: "Conni, sən gərək xəcalət çəkəsən. Özünü elə aparırsan ki, elə bil dünyada vəziyyəti ağır olan yeganə adam sənsən. Tutaq ki, sən müəyyən vaxta müəssisəni bağladın, hə, nə olsun? Hər şey qaydasına düşəndə onu yenidən aça bilərsən! Sən bir çox nemətə maliksən ki, bunlara görə taleyinə minnətdar olmalısan. Amma həmişə deyinirsən. İlahi, mən necə də istəyərdim ki, sənin yerində olam! Mənə bir bax. Mənim təkcə bir əlim var və sifətimin yarısı güllə yarasından eybəcər hala düşüb. Amma, buna baxmayaraq, mən şikayət eləmirəm. Əgər sən deyinməyinə və mısmırıq sallamağına son qoymasan, onda təkcə müəssisəni yox, həm də sağlamlığını, ailəni və dostlarını itirəcəksən!"

Onun dedikləri məni sarsıtdı. Bu sözlər məni malik olduqlarımı qiymətləndirməyə məcbur etdi. Mən dərhal dəyişməyi və əvvəlki kimi olmağı qət etdim. Mən belə də elədim".

Tanışım xanım Lyusil Bleyk malik olduqlarına sevinməyi və onda olmayanlara görə narahat olmamağı öyrənənə qədər mənəvi fəlakət astanasında idi. Mən Lyusillə çox illər əvvəl tanış olmuşdum. Biz birlikdə Kolumbiya Universitetinin jurnalistika fakültəsində, qısa hekayələrin yazılması ustalığını mənimsədiyimiz kurslarda birlikdə təhsil almışdıq. Doqquz il əvvəl o, həyatında ən dərin sarsıntı yaşamışdı. Həmin vaxtlar o, Arizona ştatının Tusone şəhərində yaşayırdı. Budur, onun özü haqda mənə danışdıqları:

"Mən hadisələrin və əyləncələrin burulğanında idim: Arizona ştatının universitetində orqan çalmağı öyrənirdim, diksiyanın düzəldilməsi üzrə məşğələlərə rəhbərlik edirdim, yaşadığım Dezert- Uillou-Rançda musiqinin qavranması üzrə dərslər aparırdım. Təşkil olunan gecələrə, rəqs tədbirlərinə gedir və hərdənbir at sürməklə məşğul olurdum. Bir gün səhər yatağımdan qalxa bilmədim. Ürəyim! "Siz yataqda bir il uzanmalısınız. Sizə tam sakitlik vacibdir", – dedi həkim. O, əmin idi ki, mən nə vaxtsa yenə də sağlam olacağam.

Bütün ili çarpayıya pərçim olmaq! Əlil olmaq – bəlkə də ölmək! Dəhşətdən başımı itirmişdim. Bu, niyə məhz mənim başıma gəldi? Günahım nədədir? Ümidsizlikdən ağlayır və zarıyırdım. Mən kinli və hiddətli olmuşdum. Bununla belə, həkimin məsləhətinə baxdım və yataqda qaldım. Qonşum, rəssam cənab Rudolf mənə dedi: "Siz indi fikirləşirsiniz ki, bütöv bir ili yataqda qalmaq – bu, faciədir. Amma bu, elə deyil. Fikirləşməyə və özünüzü tanımağa vaxtınız olacaq. Həmin bir neçə ay ərzində siz ruhən bütün öz keçmiş ömrünüz ərzində olduğundan çox böyüyəcəksiniz". Mən sakitləşdim və dəyərləri yenidən qiymətləndirməyə çalışdım. Elə kitablar oxuyurdum ki, onlar məni ruhlandırırdı. Bir dəfə radioda bu sözləri eşitdim: "Siz yalnız şüurunuzda özünə yer tapanı ifadə edə bilərsiniz". Keçmişdə mən belə sözləri çox eşitmişdim, amma indi onlar qəlbimə daha çox yatırdı. Mən yalnız mənə yaşamağa kömək edən şeylər haqqında fikirləşməyi qərara aldım: sevinc, xoşbəxtlik və sağlamlıq haqda. Hər gün səhər oyananda özümü, taleyimə nəyə görə minnətdar olmalıyamsa, hər şeyi

xatırlamağa məcbur edirdim. Bu haqda fikirləşirdim ki, hazırda heç yerim ağrımır, məftunedici qızım, yaxşı görmə qabiliyyətim, musiqi duyumum var. Radio ilə ecazkar mahnı verilir. Mütaliə etmək üçün vaxtım var. Mənim yaxşı dostlarım var idi. Bütün bunlardan mən o qədər şənləndim və yanıma o qədər qonaq gəlirdi ki, həkim palatamın qapısına, yanıma yalnız bir nəfərin – o da yalnız müəyyən olunmuş vaxtda – gəlişinə icazə verildiyi yazılmış lövhəcik asdı.

O vaxtdan artıq doqquz il ötüb və indi mən tamhəcmli fəal həyat sürürəm. Yataqda keçirdiyim bu bir il üçün mən taleyimə dərindən minnətdaram. Bu, mənim Arizonada həyatımın ən məhsuldar və xoşbəxt ili idi. Məhz həmin vaxt mən özümdə taleyin mənə bəxş etdiyi bütün nemətləri hər gün səhər yada salmaq vərdişini formalaşdırdım. Bu vərdiş məndə bütün ömürlük qaldı. O, mənim həyatda mənimsədiyim ən qiymətli sərvətlərdən biridir. Bunu xatırlayanda utanıram ki, yaşamağı yalnız ölməkdən qorxduğum vaxt öyrənə bildim".

Əzizim Lyusil Bleyk, siz doktor Semyuel Consonun iki yüz il əvvəl mənimsədiyi həmin dərsdən ibrət götürdüyünüzü, ola bilsin, bilmirsiniz. "Hər bir hadisənin müsbət cəhətini görə bilmək qabiliyyəti... Bu çox dəyərlidi", – demişdi doktor Conson.

Diqqət yetirin ki, bu sözlər peşəkar nikbin adam tərəfindən deyilməyib. Bunları, iyirmi il ərzində ruhi əzablar, dilənçilik və aclıq içində yaşayan və əvvəl-axır öz nəslinin ən görkəmli yazıçılarından biri və bütün dövrlərin ən parlaq həmsöhbəti olmuş adam ifadə etmişdir.

Loqan Pirsall Smit aşağıdakını deməklə bir neçə sözdə çox dərin müdriklik ifadə etmişdi: "Həyatda öz qarşında iki məqsəd qoymaq lazımdır. Birinci məqsəd – can atdığınızın həyata keçirilməsi. İkinci məqsəd – nail olduğuna sevinə bilmək bacarığı. İkinci məqsədə yalnız bəşəriyyətin ən müdrik nümayəndələri çatmağa qabildirlər".

Yəqin, inanmayacaqsınız ki, hətta mətbəxdə qab-qacaq yuyulması da ekstaz halını doğura bilər. Əgər sizə bu barədə bilmək maraqlıdırsa, xanım Borhild Dalın üstələnməyən mərdliyi haqqında bəhs edən ruhlandırıcı kitabı oxuyun. Kitab "Mən görmək istəyirdim" adlanır.

Bu kitab əlli il ərzində faktiki olaraq kor olan bir qadın tərəfindən yazılıb. "Mənim yalnız bir gözüm var idi, – deyə o yazır, – və o da sıx çapıqlarla büsbütün örtülmüşdü. Nəyisə yalnız gözümün sol tərəfində zərrə boyda deşikdən görə bilirdim. Kitabı yalnız onu sifətimə çox yaxın tutanda və var gücümlə çəpəki sol tərəfə baxanda görə bilirdim".

Lakin xanım Borhild Dal yazıqlığı inkar etdi və heç kimə də özünə yazığı gəlməyə və özünü ""natamam" hesab eləməyə izin vermirdi. Uşaqlıqda o, başqa uşaqlarla "klas-klas" oynamaq istəyirdi, amma xətləri və rəqəmləri görə bilmirdi. Buna görə də başqa uşaqlar evə gedəndən sonra o, gözləri xətlərin yerini tuta bilməsi üçün üzünü yerə yapışdıraraq sürünürdü. O, uşaqların oynadıqları yerdə hər bir santimetri yadında saxladı və tezliklə hətta əla qaçmağı da öyrənə bildi. Evdə o, iri şriftli hərfləri olan kitabı gözünə o qədər yaxın tuturdu ki, kirpikləri səhifələrə toxunurdu. O, iki alimlik dərəcəsinə layiq görülüb: Minnesota Universitetinin incəsənət bakalavrı və Kolumbiya Universitetinin incəsənət magistri.

O, öz fəaliyyətini Minnesota ştatının kiçik Tuin- Velli kəndində müəllimlik etməklə başladı və Cənubi-Dakota ştatının Sui- Fols şəhərində Avqustin Kollecində jurnalistika və ədəbiyyat professoru adını qazandı. Borhild Dal orada on üç il ərzində dərs deyib. Bundan başqa, o, qadın klublarında mühazirələr oxuyur və ədəbi əsərlərin tənqidinə həsr olunan radio verilişlərində çıxış edirdi. "Qəlbimin dərinliklərində, –yazır o, – mən tam kor olmaqdan həmişə qorxurdum. Bu qorxunu adlamaq üçün özümü sərbəst aparmağa, əhvali-ruhiyyəmin şən olmasına çalışırdım".

1943 -cü ildə, onun əlli iki yaşı olanda möcüzə baş verdi: məşhur Meyo klinikasında cərrahi əməliyyat... İndi o, əvvəllər olduğundan qırx dəfə yaxşı görməyə başlamışdı.

Onun qarşısında yeni və heyrətamiz dərəcədə gözəl dünya açılmışdı. İndi hətta mətbəxdə qab-qaşıq yumaq da onun üçün çox maraqlı və cəlbedici idi. "Mən qabları yumaq üçün kasadakı ağ sabun köpükləriylə oynayıram, – yazır o. – Əllərimi bu köpüyə batırıram və bir ovuc sabun köpüyünü tuturam. Onları gur işıqda nəzərdən keçirirəm və hər birində xırda göy qurşağının ləpələnən rənglərini görürəm".

O, mətbəx qab-qaşıq yuyanının üstündəki pəncərəyə baxanda "qara-boz qanadlarını çırpan sərçələri gördü. Möhkəm qar yağmasına baxmayaraq, onlar sürətlə uçurdular".

Siz və mən özümüzə görə çox xəcalət çəkməliyik. Həyatımızın günlərinin və illərinin hamısı gözəlliyin nağıl şahlığında keçir. Amma biz həddən artıq koruq ki, bunu görmürük və həddən artıq toxuq ki, bundan həzz almırıq.

Əgər siz narahat olmağa son qoymaq və rahat yaşamağa başlamaq istə-yirsinizsə, dördüncü qaydanı yerinə yetirin:

Öz uğurlarınızın hesabını aparın – uğursuzluqlarınızın

yox! On altıncı fəsil

Özünüzü tapın və özünüz olun:

yadda saxlayın ki, yer üzərində
sizin kimibaşqa bir adam yoxdur

Mən missis Edit Olreddən məktub almışam.

"Mən uşaq olanda yüksək hissiyyat və utancaqlığımla seçilirdim,
– deyə o, məktubunda bildirir. – Mənim çəkim həmişə çox olurdu, yanaqlarım isə elə idi ki, olduğumdan da şişman görünürdüm. Anam köhnə qəlibdən idi və zənn edirdi ki, pal-paltar gözəl olmamalıdır. O hesab edirdi ki, bütün bunlar axmaqlıqdır. O, həmişə deyirdi: "Gen -bol paltar yaxşı geyiləcək, dar geyimlər isə tez cırılacaq". O, məni bu prinsipə uyğun olaraq geyindirirdi. Mən heç vaxt qonaq getmirdim, heç bir əyləncəm yox idi. Məktəbə gedəndə təmiz havada keçirilən oyunlarda heç vaxt iştirak etmirdim və heç idmanla da məşğul olmurdum. Mən xəstəlik dərəcəsində utancaq idim. Mənə belə gəlirdi ki, başqalarına oxşamıram və özümü tamamilə qeyri- cəlbedici hiss edirdim.

Böyüyəndə özümdən bir neçə yaş böyük adama ərə getdim. Amma yenə də dəyişmədim. Ərim tərəfdən qohumlarım sakit təbiətli və özlərinə inamlı adamlar idilər. Malik olmalı olduğum keyfiyyətlərin hamısı onlarda var idi. Mən var qüvvəmlə çalışırdım ki, onlara oxşayım, amma heç nə alınmırdı. Onların məni daha ünsiyyətcil etməklə bağlı cəhdlərinin hamısı buna gətirirdi ki, getdikcə daha

çox özümə qapanırdım. Əsəbi oldum və hər şey məni özümdən çıxarırdı. Dostlarımın hamısından qaçırdım. Səhhətim o qədər pisləşmişdi ki, qapının zəngi çalınanda məni dəhşətdən titrətmə tuturdu. Özümü uğursuz qadın hesab edirdim. Mən bunu bilirdim və qorxurdum ki, ərim də bunu duyacaq. Buna görə də biz cəmiyyət arasında olanda özümü şən göstərməyə çalışırdım və çox vaxt bu oyuna həddən artıq aludə olurdum. Bundan sonra isə özümü bir neçə gün bədbəxt hiss edirdim. Nəhayət, mən elə bir sıxıntılı vəziyyətə düşdüm ki, bundan sonra yaşamağı davam etdirməyin mənasız olduğunu zənn eləməyə başladım. Mən artıq intihar haqqında fikirləşirdim".

Bu bədbəxt qadının həyatını bəs nə dəyişdi? Təsadüfən deyilmiş bir söz!

"Təsadüfən deyilmiş söz, – deyə missis Olred davam edirdi, – mənim bütün həyatımı dəyişdi. Bir dəfə qayınanam öz uşaqlarını necə tərbiyə etdiyi haqqında danışırdı və dedi: "Nə baş verirsə versin, onlardan həmişə tələb edirdim ki, özləri olsunlar"... Özün olmaq?.. Bu söz məni öz həyatımı yeni nöqteyi- nəzərdən dərk etməyə məcbur elədi. Birdən mənə vəhy gəldi. Birdən başa düşdüm ki, dərdlərimin hamısı mənə qətiyyən yaraşmayan rol oynamağa çalışmağımdan doğur.

Davranışımı dərhal dəyişdim. Özüm olmağa başladım. Öz şəxsiyyətimi öyrənməyə çalışırdım. Mən özümün nə təcəssüm etdirdiyimi aydınlaşdırmağa cəhd edirdim. Məziyyətlərimi öyrəndim. Paltarın rənglərini və stilini seçməyi öyrəndim, mənə yaraşanı geyinməyə başladım. Yeni dostlar tapdım. Başlanğıcında böyük olmayan bir ictimai təşkilata daxil oldum və mənə məruzə ilə çıxış etmək tapşırılanda qorxumdan əl-ayağım soyudu. Amma hər yeni çıxışımla getdikcə daha cəsarətli olurdum. Mənə çoxlu vaxt lazım gəldi – amma bu gün mən nə vaxtsa arzularımda təsəvvür etdiyimdən daha xoşbəxtəm. Öz uşaqlarımı tərbiyə edəndə həmişə onlara bu cür acı təcrübə nəticəsində dərk etdiyimi öyrədirdim: "Nə baş verirsə versin, həmişə özünüz olun!"

"Bu problem – özün olmaq istəyi – dünyanın özü qədər qocadır, – deyir doktor Ceyms Qordon Cilki, – və insan həyatı qədər universaldır". Özün olmağı istəməmək bir çox nevrozların, psixozların və komplekslərin gizli səbəbi kimi çıxış edir. Ancelo Patri uşaqların tərbiyəsi haqda on üç kitab və minlərlə qəzet məqaləsi yazıb. O deyir: "Ən çox bədbəxt o adamdır ki, öz fiziki və psixiki quruluşuna görə olmalı olduğu şəxsiyyətdən fərqlənən başqa kim isə və nə isə olmaq yanğısı ilə yaşayır".

Bu, başqa kim isə olmaq yanğısı Hollivudda daha çox adət halını alıb. Hollivudun ən tanınmış rejissorlarından olan Sem Vud danışırdı ki, onun cavan və şöhrətpərəst aktyorlarla ən böyük çətinlikləri həmin bu problemlə bağlı meydana çıxırdı: onları özləri olmağa məcbur eləmək. Onların hamısı ikinci növ Lanna Törner və ya üçüncü növlü Klark Geybl olmaq istəyirdilər. "Onların gur individuallığı tamaşaçılara artıq məlumdur, – deyə Sem Vud yorulmaq bilmədən təkrar edir, – və indi tamaşaçı başqa nə isə istəyir".

"Əlvida, cənab Çips" və "Zəng kimin üçün vurur" kimi filmlərdən sonra Sem Vud satış üzrə agent kadrları hazırlayaraq uzun illər daşınmaz əmlak ticarəti sahəsində işlədi. O bildirir ki, eyni prinsiplər həm biznes aləminə, həm də kino dünyasına tətbiq oluna bilər. "Əgər həmişə meymunluq eləsəniz, siz heç nəyə nail olmayacaqsınız. Tutuquşu olmaq olmaz. Təcrübə mənə öyrədib ki, – deyir Sem

Vud, – ən məqsədəmüvafiq olanı – özü olmayanı təsvir edən adamlardan bacardıqca tez yaxa qurtarmaqdır”.

Bu yaxınlarda mən “Sokoni-Vakuum-Oyl” iri neft kompaniyasının kadrlar şöbəsinin rəhbəri Pol Bayntondan işlə bağı ona müraciət edən adamların ən böyük səhvinin nədən ibarət olduğunu soruşdum. Pol Baynton bunu bilməlidir: o, iş axtaran altmış mindən çox adamla söhbət edib, bundan başqa isə “İşə qəbul olmağın 6 üsulu” adlı kitabı yazıb. O cavab verdi: “İş axtaran adamların ən böyük səhvi bundan ibarətdir ki, onlar olduqları kimi yox, başqa təsir bağışlamağa çalışırlar. Özlərini sərbəst tutmaq və tamamilə açıq danışmaq əvəzinə, onlar çox vaxt sizin, öz rəylərinə görə, eşitmək istədiyiniz cavabı verməyə çalışırlar. Amma bu, işə keçmir, çünki yalançılar heç kimə lazım deyil. Elə saxta pullar kimi”.

Budur, bunda öz acı təcrübəsi əsasında əmin olan bir qadının əhvalatı. O, tramvay konduktorunun qızı idi. Bu qız müğənni olmağa can atırdı. Amma onun sifəti ona bir çox xoşagəlməzliklər yaşadırdı. Onun ağzı böyük idi və dişləri qabağa çıxırdı. O, birinci dəfə publika qarşısında Nyu-Cersidəki gecə klubunda çıxış edəndə dişlərini gizlətmək üçün üst dodağını aşağı çəkməyə çalışırdı. O özünü “məftunedici” göstərmək istəyirdi, amma bundan nə alındı? O, gülünc görünürdü. Onun karyerası iflasla başa çata bilərdi.

Lakin, bəxtəvərlikdən, gecə klubuna gələnlərin arasında onun səsini eşidərkən qızda talant olduğunu fikirləşən bir nəfər var idi. “Qulaq as, – deyə o, açıq surətdə qıza bildirdi, – mən sənin çıxışını izləyirdim və sənin nəyi gizlətməyə çalışdığını bilirəm. Sən öz dişlərindən utanırsan”. Qız pərt oldu, amma kişi danışmaqda davam edirdi: “Hə, indi nə olsun ki? Məgər bu – gözəl dişlərin olmaması cinayətdir? Onları gizlətməyə çalışma! Ağzını aç və publika görəndə ki, sən dişlərindən utanmırsan, səni sevəcək. Bundan başqa, – deyə o, uzaqgörənliklə bildirdi, – indi gizlətməyə çalışdığın həmin bu dişlər, ola bilsin, sənə uğur və var-dövlət gətirəcəkdir!”

Kess Deyli onun məsləhətinə əməl elədi və öz dişləri haqda unutdu. Həmin vaxtdan etibarən o yalnız onu dinləyən publika haqqında fikirləşirdi. O, ağzını geniş açır və elə hissiyyat və temperamentlə oxuyurdu ki, kino və radioda ən parlaq ulduzlardan biri oldu. Başqa komediya artistləri indi onu yamsılamağa cəhd edirlər.

Məşhur Uilyam Ceyms “orta təfəkkürlü adam özündə olan intellektual qabiliyyətlərin yalnız on faizini inkişaf etdirir” deyəndə məhz özünü tapa bilməyən adamları nəzərdə tuturdu. “Bizim necə olmalı olduğumuzla müqayisədə, – yazırdı o, – biz yalnız yarımçıq oyağıq. Biz öz fiziki və əqli resurslarımızın yalnız kiçik hissəsini istifadə edirik. Ümumiyyətlə deyilərsə, insan bu minvalla öz imkanlarını heç uzaqdan-uzağa da istifadə eləmir. İnsan müxtəlif təmayüllü qüvvələrə malikdir ki, bunlar, adətən, hədər yerə it-bat olur”.

Siz və mən bu cür qabiliyyətlərə malikik, buna görə də başqa adamlara oxşamadığımızla bağlı narahatlıqlara gəlin bir saniyə də vaxt itirməyək. Bu dünyada siz özünüzlə nə isə təzə bir şey təcəssüm etdirirsiniz. Dünyanın əzəli qoyulandan bu yana dəqiqliklə sizin kimi olan başqa bir adam olmayıb; və gələcək bütün zamanlar ərzində sizin tam təkrarınız yenə də heç vaxt olmayacaq. Genetikanın məlumatlarına uyğun olaraq, biz əsas etibarilə 24 ata və 24 ana xromosomunun qarşılıqlı fəaliyyəti nəticəsində məhz olduğumuz kimi təşəkkül

tapırıq. Bizə irsən miras çatan nə varsa, həmin 48 xromosomda qoyulub. “Hər bir xromosomda olan genlərin sayı, – deyə Amran Şeynfeld yazır, – iyirmidən yüzlərə qədərdir, – özü də bəzi hallarda tək bircə gen insanın bütün həyatını dəyişməyə qabildir”. Həqiqətən də, biz “qorxunc və möcüzəvi şəkildə” yaradılmışıq.

Hətta sizin atanız və ananız görüşəndən və nikaha girəndən sonra da məhz sizin kimi bir insanın doğulması şansı üç yüz milyarddan tək biri ola bilər. Başqa sözlə, əgər sizin üç yüz milyard qardaş və bacınız olsaydı, onların heç biri sizə oxşamaya bilərdi. Siz düşünürsünüz ki, bunların hamısı ehtimallardır? Heç də yox. Bu, elmi faktdır. Əgər siz bu məsələ ilə bağlı əlavə məlumat almaq istəyirsinizsə, öz ictimai kitabxananıza gedin və “Siz və irsi miras” adlı kitabı alın. Müəllifi Amran Şeynfelddir.

Mənim “özünü tapmaq” zərurəti haqda danışmağıma əsasım var, çünki bu, mənə çox dərin toxunan məsələdir. Mən nə haqda danışdığımı bilirəm. Kədərli təcrübəm mənə həddən artıq baha başa gəldi. Gəlin aydınlaşdıraq: mən Missurinin qarğıdalı sahələrindən ilk dəfə Nyu-Yorka gələndə Amerika Dramatik İncəsənət Akademiyasına daxil oldum. Mən aktyor olmağa can atırdım. Ağlıma, özümün hesab etdiyim kimi, parlaq ideya gəlmişdi – o qədər sadə, o qədər məğlubiyyətsiz ideya idi ki, minlərlə şöhrətpərəst adamın bu fikrə nə üçün gəlmədiyini başa düşə bilmirdim. İdeya bundan ibarət idi: mən o dövrün məşhur – Con Drü, Uolter Hempden və Otis Skinner kimi aktyorlarının uğura necə nail olduqlarını öyrənəcəyəm. Bunun ardınca onlardan hər birinin ən yaxşı məziyyətlərini əxz etməyə və bunları özümdə birləşdirməyə hazırlaşırdım. Fikirləşirdim ki, bu, mənə ən parlaq və heç vaxt heç kimin üstün ola bilməyəcəyi aktyor olmaqda kömək edəcək. Necə bir axmaqlıq! Necə bir sarsaqlıq! Başqa adamları təqlid edə-edə mən ömrümdən illəri itirməli oldum; o vaxta qədər ki, özüm olmalı olduğum və heç, ola da bilsin ki, başqa kim isə ola bilməyəcəyim fikri mənim missuriyalı kütbeyin başıma çatdı.

Bu kədərli təcrübə mənə uzun illər üçün dərs olmalı idi. Amma bu baş vermədi. Bəs necə, mən həddən artıq kütbeyin idim. Mən bütün bunlardan bir daha keçməli oldum. Üstündən bir neçə il keçəndən sonra kitab yazmağa girişdim ki, bu, çox ümid etdiyim kimi, natiqlik sənəti üzrə vəsait qismində işgüzar adamlar üçün nə vaxtsa yazılmış ən yaxşı kitab olmalı idi. Amma kitab üzərində işləyərkən mən aktyor olmağa hazırlaşarkən tətbiq etdiyim elə həmin axmaq ideyanı rəhbər tuturdum. Mən başqa bir çox yazıçının fikirlərini əxz etmək və onları bir kitabda – özündə hər şeyi ehtiva edən kitabda cəmləməyə hazırlaşırdım. Beləliklə, natiqlik sənəti üzrə onlarla kitab əldə elədim və onlardakı fikirləri öz əlyazmama daxil etmək üçün bütöv bir il işlədim. Lakin əvvəl-axır mənə vəhy gəldi ki, yenə də özümü sarsaqcasına aparıram. Mənim yazdığım bu, başqa adamların fikirlərindən ibarət olan həftəbecər elə bir dərəcədə kompilyativ 79, o qədər darıxdırıcı idi ki, bir nəfər də olsun işgüzar adam onun üzərində əlləşməzdi. Onda mən birillik əməyimin bu barını zibil qutusuna tulladım və hər şeyi təzədən başladım. Bu dəfə özümə dedim: “Sən gərək Deyl Karnegi qalasan, onun bütün çatışmazlıqları və zəifliklərı ilə bahəm. Sən, çox güman, başqa heç kim ola bilməzsən”. Mən başqa adamların məziyyətlərini özümdə birləşdirmək ideyasından əl çəkdim, qollarımı çırmadım

və lap əvvəldən etməli olduğum işə girişdim: şəxsi təcrübəmin, natiq və natiqlik məharəti müəllimi olaraq məndə toplanmış müşahidə və fikirlərin əks olunduğu natiqlik sənəti üzrə dərs vəsaiti yazdım. Mən Uolter Releyin mənimsədiyi dərsi mənimsədim. Mən kraliçanın qədəm basması üçün öz plaşını palçıqlı yola sərən ser Uolter haqda danışmıram. Söhbət 1904-cü ildə Oksfordda ingilis ədəbiyyatı professoru ser Releden gedir. "Mən Şekspirin səviyyəsində kitab yaza bilmərəm, – demişdi o, – lakin mən şəxsən öz kitabımı yaza bilərəm".

Özünüz olun. İrvinq Berlinin mərhum Corc Qerşvinə verdiyi müdrik məsləhətə əməl edin. Berlin və Qerşvin ilk dəfə görüşəndə Berlin məşhur, Qerşvin isə özünə həyatda yol açan cavan bəstəkar idi. O, yüngül musiqi bəstələməklə həftədə vur-tut otuz beş dollar qazanırdı. Qerşvinin qabiliyyətləri Berlində dərin təəssürat yaratdı və o, cavan oğlana öz musiqi katibi qismində iş təklif elədi, özü də onun əməkhaqqısı üçqat artmalı idi. "Amma bu işə razılıq verməyin, – deyə Berlin məsləhət elədi. – Əgər siz bu işlə məşğul olarsınızsa, onda siz, ola bilsin, ikinci növ Berlin olarsınız. Amma əgər siz inadkarcasına özünüz qalsanız, onda sizin birinci dərəcəli Qerşvin olacağınız gün gəlib çatacaqdır".

Qerşvin bu xəbərdarlığı eşitdi və tədricən öz nəslinin ən məşhur amerikalı bəstəkarlarından birinə çevrildi.

Çarli Çaplin, Uill Rocers, Meri Marqaret Makbrayd, Cin Otri və milyonlarla başqaları bu, mənim bu fəsildə sizin dərrakənizə çatdırmağa çalışdığım dərsi mənimsəmək məcburiyyətində qalıb. Bu, onlara baha başa gəlib – elə mənim özümə olduğu kimi.

Çarli Çaplin kinoda çəkilməyə başlayanda filmlərin rejissoru təkid edirdi ki, o, həmin dövrün populyar alman komikini təqlid eləsin. Çarli Çaplin öz individuallığını göstərə bilməyənə qədər heç bir nailiyyət əldə edə bilmirdi. Bob Houp eyni şeyi yaşamışdı: o, uzun illər ərzində mahnı oxuya- oxuya rəqs ifaçısı olmuşdu və uğur qazanmaq ona eləcə də nəsib olmamışdı. O, öz fərdi janrını – yumoristik hekayə sənətini seçəndən sonra şöhrət qazandı. Rocers uzun illər ərzində vodevillərdə statist qismində, bir kəlmə belə demədən çıxış edirdi. O, eləcə heç bir uğur qazanmazdı, əgər özündə yumoristik əhvalatları danışmaq vergisini aşkar etməsəydi.

Meri Marqaret Makbrayd ilk dəfə radioda çıxış eləməyə başlayanda özü üçün komik irlandiyalı aktrisa ampluasını seçmişdi və uğursuzluğa düçar olmuşdu. O, özünü – Missuridən olan sadə kənd qızını – oynamağa başlayanda isə Nyu-York radiosunun ən populyar ulduzlarından biri oldu.

Cin Otri özünün Texas ləhcəsindən yaxa qurtarmağa çalışanda və Nyu-Yorkdan olduğunu bildirəndə adamlar yalnız onun arxasınca gülüşürdülər. Amma o, bancosunda çalmağa və kovboy balladaları ifa etməyə başlayanda isə karyerasının başlanğıcını qoydu. Otri həm kinoda, həm də radioda dünyanın ən populyar kovboyu oldu.

Siz bu dünyada tamamilə yeni bir varlıqsınız. Buna sevinin. Təbiətin sizə verdiyini ən yaxşı surətdə istifadə edin. Hər bir sənət son nəticədə avtobioqrafikdir. Siz yalnız öz səsinizlə oxuya bilərsiniz. Siz yalnız öz əlinizlə rəsm çəkə bilərsiniz. Siz gərək öz təcrübənizin, öz mühitinizin və irsən keçən mirasın sizi etdiyi kimi olasınız. Nə baş verirsə versin, siz öz kiçik bağçanızı

becərməlisiniz. Nə baş verirsə versin, siz bu həyat orkestrində öz balaca alətinizdə ifa etməlisiniz.

Emerson müəllifi olduğu "Özünə qarşı etibar" essesində yazırdı:

"Hər bir insanın mənəvi həyatında belə bir məqam yetişir və o, bu əqidəyə çatır ki, paxıllıq cahillikdən doğur; təqlidetmə – intihardır; insan bunu istəsə və ya istəməsə də, onun üçün təyin olunmuş qismətlə barışmalıdır; kainatın onu hansı nemətlərlə ərköyünləşdirdiyinə baxmayaraq, o, özü üçün ayrılmış torpaq parçasını əkib-becərməsə, bir tikə çörəyini tapa bilməyəcək. Ona verilmiş qüvvələrin təbiətdə bənzəri yoxdur və özünün nəyə qadir olduğunu bilmək yalnız onun özünə verilib, bu isə o özünü sınamayana qədər bəlli olmayacaqdır"[80].

Emerson belə deyib. Duqlas Mellok isə bunu bax bu cür ifadə edib: Təpənin başında şam ola bilmirsənsə əgər,
Dərədə xırda ağac ol, amma
Bulağın başında ən yaxşı xırda ağac ol;
Kol ol, ağac ola bilmirsənsə əgər.
Kol ola bilmirsənsə əgər, ot ol,
Və yolu elə daha da gözəlləşdir,
Durnabalığı ola bilmirsənsə, ol xanıbalığı –
Amma göldə ən gözəl xanıbalığı ol!
Kapitan ola bilmərik hamımız,
Kimsə matros da olsun gərək;
Hamımıza iş burda tapılar.
İş ola bilər böyük və kiçik.
Nə vacibdirsə, biz onu edək gərək.
Yol ola bilmirsənsə, cığır ol, Günəş
ola bilmirsənsə, ulduz ol;
Qalib və ya məğlub oluruq – bu deyil vacib,
Özümüzdə olan ən yaxşını göstərək gərək.

Özünüzdə həyata münasibətdə sizə rahatlıq gətirəcək və sizi narahat olmaqdan azad edəcək nöqteyi-nəzər formalaşdırmaq üçün beşinci qaydanı yerinə yetirin:

Başqalarını təqlid etməyin. Özünüzü tapın və özünüz olun.

On yeddinci fəsil

Əgər sizə limon qismət olubsa,
ondan limonad düzəldin

Bu kitabın üzərində işlədiyim mərhələdə mən bir dəfə Çikaqo Universitetində oldum və onun rektoru Robert Meynard Hatçinsonla söhbət etdim. Mən ondan narahatlığı necə adladığını soruşdum. O cavab verdi: "Mən həmişə "Sdirs, Roubik ənd Kompani" firmasının keçmiş prezidenti, mərhum Culius Rozenvaldın mənə verdiyi məsləhətə əməl etməyə çalışmışam: "Sənə çatan limon olubsa, ondan limonad düzəlt".

Məşhur pedaqoq məhz elə bu cür də hərəkət edir. Amma axmaq əksinə hərəkət edir. Əgər axmaq görürsə ki, tale ona limon təqdim edib, o təslim olur və deyir: "Mən fiaskoya uğradım. Bu, taledir. Mənim heç bir şansım yoxdur". Ardınca o, həyatdan gileylənməyə başlayır və özünə yazığı gəlməkdən ləzzət almaqda

davam edir. Amma limon ağıllı adama çatanda o deyir: “Mən bu xoşagəlməz haldan hansı dərsi ala bilərəm? Bu limonu mən limonada necə çevirim?”

Bütün həyatını insanın və onun həyat qüvvəsinin gizli ehtiyatlarının öyrənilməsinə həsr etmiş məşhur psixoloq Alfred Adler bildirir ki, “insanın ən heyrətamiz keyfiyyətlərindən biri onun mənfiləri müsbətə çevirə bilmək qabiliyyətidir”.

Mən sizə məhz bu cür hərəkət etmiş bir tanış xanımın maraqlı və ruhlandırıcı əhvalatını danışacağam. Onun adı Telma Tompsondur. “Müharibə dövründə, – deyə o, mənə danışırdı, – ərimi Nyu- Meksiko ştatında Mohave səhrasındakı hərbi təlim düşərgəsinə xidmətə təyin etmişdilər. Ondan ayrılmamaq üçün onunla birlikdə getdim. Mən bu yerə nifrət elədim. Burada hər şey məndə ikrah hissi doğururdu. Mən həyatımda heç vaxt bu qədər bədbəxt olmamışdım. Ərimi Mohave səhrasında keçirilən hərbi təlimlərə göndərdilər və mən xırdaca evdə tamamilə tək qaldım. İstilər dözülməz idi – kaktusun kölgəsində Farengeyt üzrə 125 dərəcə. Yaxınlıqda söhbət edəcəyim bir kimsə yox idi. Ətrafdakılar yalnız ingiliscə danışa bilməyən meksikalılar və hindular idi. Külək aramsız əsirdi və yediyim xörəklərin hamısı və elə nəfəs aldığım havanın özü də dolu idi qumla, qumla, qumla!

Mən o qədər bədbəxt idim, özümə o qədər yazığım gəlirdi ki, valideynlərimə yazdım. Yazdım ki, artıq taqətim qalmayıb və mən evə qayıdıram. Yazdım ki, bütün bunlara artıq bir dəqiqə də tab gətirə bilmirəm. Həbsxanaya düşmək bundan yaxşıdır! Atam mənə cəmi iki sətirdən ibarət olan cavab məktubu göndərdi. Həmin iki sətir mənim yaddaşımda həkk oldu. Onlar mənim həyatımı tamamilə dəyişdi:

“Həbsxana barmaqlığından iki nəfər baxır.

Biri palçığı, o biri ulduzları görür”.

Bu sətirləri yenə və yenə oxuyurdum. Və öz hərəkətimə görə xəcalət çəkdim. Mən öz vəziyyətimdə müsbət nə isə tapmağı qərara aldım. Mən ulduzları görməyi qət elədim!

Tezliklə yerli sakinlərlə dostlaşdım və onların mənə münasibəti məni nisbətən sakitləşdirdi. Mən onların toxunma və keramik məmulatlarına maraq göstərəndə onlar turistlərə satmaqdan belə imtina etdikləri ən yaxşı məmulatlarını mənə bağışladılar. Mən möcüzəvi formalı kaktusları tanıdım: yukki və ağacgövdəli yukki. Çəmənlik itləri haqda özüm üçün çoxlu təzə şey öyrəndim. Səhrada günəşin qürub etməsinə tamaşa edir və milyon illərdir burada düşüb qalmış dəniz balıqqulaqlarını axtarırdım.

Məndə bu heyrətamiz dəyişiklikləri meydana çıxaran nə idi? Mohave səhrası dəyişməmişdi. Hindular həmin hindular idi. Mən özüm dəyişdim. Öz əqli əhvali-ruhiyyəmi dəyişdim. Və bu minvalla mən ən işgəncəli həyəcanlarımı öz həyatımın ən maraqlı macərasına çevirdim. Mən yeni bir dünya kəşf elədim. O, məni həyəcanlandırır və ruhlandırırdı. Mən elə bir dərəcədə heyran qalmışdım ki, bu haqda kitab – “Gur işıqlandırılan istehkamlar” adı altında nəşr olunan roman yazdım. Mən özümün yaratdığım həbsxanadan boylandım və ulduzları gördüm”.

Telma Tompson, siz özünüz üçün qədim həqiqəti kəşf etmisiniz ki, bunu yunanlar bizim eramızdan beş yüz il əvvəl öyrədirdilər: “Ən yaxşı şeyləri düzəltmək hamısından çətindir”.

Harri Emerson Fosdik bunu iyirminci əsrdə yenidən təkrar etdi: “Xoşbəxtlik əsas etibarilə həzz deyil, əsasən, qələbədir bu”. Bəli, çətinliklərin adlanmasının nəticəsi kimi, öz limonlarımızı limonada çevirəndə triumfumuz kimi duyulan qələbə.

Bir dəfə mənə Florida ştatında bir xoşbəxt fermerin evində olmaq nəsib oldu. O hətta zəhərli limonu da limonada çevirə bilirdi. O, fermanı alanda başlanğıcda əlacsız hala düşmüşdü. Torpağın heç nəyə yararlı olmadığı aydın oldu. Onda nə meyvə yetişdirmək, nə də donuz saxlamaq mümkün idi. Sahədə yalnız çətiryarpaqlı palıd ağacları bitirdi, həm də ora zınqırovlu ilanlarla dolu idi. Lakin əvvəl-axır ona vəhy gəldi. Mənfiləri müsbətə çevirsə, onda necə? Zınqırovlu ilanlardan fayda niyə də hasil edilməsin? Hamının heyrətinə rəğmən o, zınqırovlu ilanların ətinin konservləşdirilməsiylə məşğul olmağa başladı. Bir neçə il əvvəl mən onun fermasında oldum və öyrəndim ki, çoxlu turist bu, zınqırovlu ilan fermasını görməyə can atır. Bura hər il iyirmi min turist gəlirdi. Onun işi çiçəklənirdi. İlanların dişindən alınan zəhər laboratoriyalara göndərilir və antitoksik immun zərdabının hazırlanmasında istifadə olunurdu. İlan dərisi əfsanəvi məbləğdə pula satılırdı. Onlardan qadın tuflisi və çantaları hazırlayırdılar. Mən zınqırovlu ilanın konservləşdirilmiş ətinin bütün dünya üzrə müştərilərə göndərildiyini gördüm. Üzərində fermanın mənzərəsi olan açıqca aldım və onu kəndin poçt şöbəsindən göndərdim; yeri gəlmişkən, kəndin adı dəyişdirilib, zəhərli limonu şirin limonada çevirmiş adamın şərəfinə “Zınqırovlu ilan” qoyulmuşdu.

Bütün Amerikanı eninə-uzununa gəzdiyimdən mənə “mənfini müsbətə çevirməkdə öz qabiliyyətlərini” göstərən onlarla kişi və qadınla görüşmək xoşbəxtliyi nəsib olub.

“Tanrılara qarşı on iki” kitabının müəllifi, mərhum Uilyam Bolito bunu aşağıdakı şəkildə ifadə etmişdir:

“Həyatda ən vacib olanı öz uğurlarını maksimal istifadə etməkdən ibarət deyil. Bunu hər bir axmaq bacarardı. Həqiqətən vacib olanı itkilərdən fayda hasil etməyi bacarmaqdır. Bu, ağıl tələb edir; ağıllı adam və axmaq arasında fərq də elə bundan ibarətdir”.

Bolito bu sözləri dəmiryol qəzasında ayağını itirəndən sonra demişdi. Amma mən bir nəfər tanıyıram ki, o, hər iki ayağını itirib və bu itkini bəs deyincə kompensasiya edə bilib. Onun adı Ben Fortsondur. Mən onunla Corciya ştatının Atlanta şəhərində liftdə tanış olmuşam.

Mən liftə qədəm qoyanda diqqətimi hər iki ayağı olmayan şən-şən gülümsəyən adam cəlb etdi. O, kreslo-arabacıqda liftin küncündə oturmuşdu. Lift onun mərtəbəsində dayananda o, nəzakətlə xahiş etdi ki, liftdən diyirlənib çıxmasına yol vermək üçün liftin o biri küncünə çəkilim. “Sizi narahat etdiyimə görə, – dedi o, – mən elə pərişanam ki” və bunu deyəndə onun sifətini qəlb qızdıran nurlu təbəssüm işıqlandırdı.

Liftdən çıxaraq öz otağıma getdim. Həyatsevər əlil haqda fikirlər məni heç rahat buraxmırdı. Buna görə də onu axtarıb tapdım və öz həyatı haqqında danışmağı xahiş elədim.

"Bu, 1929 -cu ildə baş vermişdi, – deyə o, təbəssümlə hekayətini başladı. – Fındıq ağacının budaqlarını kəsməyə getmişdim, onları öz bağımda əkdiyim paxlalar üçün dirək kimi istifadə edəcəkdim. Kəsdiklərimi öz "forduma" yüklədim və evə yollandım. Birdən budaqlardan biri sürüşdü və elə mən kəskin döngəni burulan anda avtomobilin altına girdi və idarəetməni sıradan çıxartdı. Avtomobil sürətlə çəpərdən keçdi, məni isə bayıra tulladı və zərblə ağaca çırpdı. Mənim onurğam zədələndi. Ayaqlarım iflic oldu.

Bu, iyirmi dörd yaşım olanda baş vermişdi. O vaxtdan mən bir addım da atmamışam".

İyirmi dörd yaşında o, ömürlük əlil arabasına məhkum edilmiş oldu! Mən ondan bunu belə mərdliklə necə yaşadığını soruşdum və o cavab verdi: "Əvvəl - əvvəl bununla heç cür barışa bilmirdim". O qəzəblənirdi və ümidsiz halda idi. O, taleyini daima lənətləyirdi. Lakin illər ürəkçəkənlikə keçirdi və o əmin oldu ki, qəzəbi ona əzazilləşməkdən başqa heç nə gətirmir. "Nəhayət, başqa adamların mənə mərhəmətini və diqqətini qiymətləndirdim, – dedi o. – Və qərara gəldim ki, əlimdən gəlib edə biləcəyim ən az olan – onlara münasibətdə mərhəmətli və diqqətli olmaqdır".

Üstündən bu qədər il keçəndən sonra həmin hadisənin ömrünün ən qorxunc faciəsi hesab edib-etmədiyini ondan soruşdum və o, dərhal cavab verdi: "Xeyr". O dedi: "Mən indi bunun baş verdiyinə, demək olar, şadam". O, mənə danışdı ki, sarsıntını və qəzəbini adlayandan sonra başqa aləmdə yaşamağa başladı. O, mütaliəyə aludə oldu və yaxşı ədəbiyyatı sevməyə başladı. On dörd il ərzində ən azı min dörd yüz kitab oxudu və bu kitablar onun qarşısında yeni üfüqlər açdı və onun həyatını özü nə vaxtsa mümkün hesab etdiyindən də artıq zənginləşdirdi. O, yaxşı musiqini dinləməyə başladı və keçmişdə onu darıxdıran möhtəşəm simfoniyalara indi heyran qalır. Lakin ən vacib dəyişiklik bu oldu ki, indi onun düşünüb-daşınmaq üçün vaxtı var idi. "Həyatımda ilk dəfə idi ki, – dedi o, – mən dünyaya qərəzsiz baxmaq və dəyərlərin əsl mənasını duymaq halında idim. Mən anlamağa başladım ki, keçmişdə can atdıqlarım əsas etibarilə qara qəpiyə belə dəyməzdi".

Mütaliə sayəsində o, siyasətlə maraqlanmağa başladı, ictimai problemləri öyrəndi və öz kreslosunda otura -otura iclaslarda çıxış edirdi. Tədricən çox sayda adamlarla tanış oldu və adamlar da onu tanıdılar. Hazırda Ben Fortson – əvvəlki tək öz kreslosunu tərk etməyən adam Corciya ştatının katibi vəzifəsindədir.

Mən son otuz beş il ərzində Nyu-Yorkda yaşlılar üçün kurslara rəhbərlik edirəm. Bu dövrdə aşkar etdim ki, dinləyicilərimdən bir çoxu kollecdə təhsil almadıqlarına görə dərin peşmançılıq hissi keçirir. Onlar ali təhsilin olmamasının, çox güman, böyük maneə olduğunu hesab edirlər. Mən bilirəm ki, bu heç də həmişə belə deyildir, çünki mən yalnız orta məktəbi bitirmiş və bununla belə, həyatda çox uğur qazanmış minlərlə adam tanıyıram. Buna görə də belə dinləyicilərimə həmişə tanıdığım bir nəfərin əhvalatını danışıram. O heç başlanğıc məktəbi də bitirməmişdi. O, dəhşətli yoxsulluq içində böyümüşdü. Atası vəfat edəndə onun dəfn olunduğu tabutu almaq üçün dostları pul yığmalı

olmuşdular. Atasının ölümündən sonra oğlanın anası çətir buraxılan fabrikdə işləyirdi. Qadın gündə on saat işləyir və üstəlik də evə saathesabı muzd müqabilində iş götürürdü. Evdə o, axşam saat on birə qədər işləyirdi.

Belə bir şəraitdə tərbiyə almış oğlan kilsənin nəzdindəki klubda təşkil olunmuş dram dərnəyində məşğələlərə aludə oldu. Səhnədə çıxış etmək onu elə coşdururdu ki, o, natiqlik sənətini mənimsəməyi qərara aldı. Bu, onu siyasətə gətirdi. Otuz yaşında o, Nyu-York ştatının legislaturasına seçildi. Lakin o, təəssüflər olsun, bu cür məsuliyyətli işə hazırlıqlı deyildi. O hətta mənə açıq etiraf da etdi ki, nəyin nə olduğu barədə heç bir anlayışı yox idi. O, səs verməli olduğu uzun- uzadı mürəkkəb qanun layihələrini öyrənirdi – amma bu sənədlər də onun üçün anlaşılmaz idi. Hələ ilk dəfə meşədə olmaq ona nəsib olanadək, onu Meşə İşləri üzrə Komitənin üzvü edəndə bərk narahat olmuş və başını itirmişdi. Özünün bank hesabı heç olmadığı bir halda onu ştatın Bank Komissiyasının üzvü edəndə o, bərk narahat olmuş və başını itirmişdi. O, mənə etiraf etmişdi ki, tutduğu vəzifədən imtina etməyə hazır idi. Amma bunu anasına deməyə utanırdı və yalnız buna görə işləməkdə davam edirdi. Əlacsız qalaraq gündə on altı saat məşğul olmağı və özünün cahillik limonunu bilik limonadına çevirməyi qərara aldı. Nəticədə o, yerli siyasətçidən milli miqyaslı fiqura çevrildi və o qədər məşhurlaşdı ki, "Nyu-York Tayms" qəzeti onu "Nyu-Yorkun ən sevimli sakini" adlandırdı.

Mən sizə El Smit haqda danışıram.

El Smit siyasi cəhətdən özünütəhsillə bağlı proqramını yerinə yetirməyə başlayandan on il sonra Nyu -York ştatının administrasiyasında ən görkəmli şəxsiyyət oldu. O, dörd müddət Nyu-York ştatının qubernatoru postuna seçilmişdi – belə bir rekord heç kimdə olmamışdı. 1928-ci ildə o, Demokratlar Partiyasından prezidentliyə namizəd idi. Altı məşhur universitet, o cümlədən də Kolumbiya Universiteti və Harvard Universiteti yalnız başlanğıc məktəbi bitirmiş adama alimlik dərəcəsi vermişdi.

El Smit şəxsən özü mənə dedi ki, bütün bunlar onun inadkar əməyinin nəticəsi olub. Əgər o, hər gün on altı saat işləməsəydi, öz mənfisini müsbətə dəyişə bilməzdi.

Mən həyatda nailiyyət qazanmış insanların həyatını nə qədər çox öyrənirəmsə, bir o qədər çox əmin oluram ki, onlardan heyrətamiz qədər çoxu öz fəaliyyətinin başlanğıcındakı maneələrin sayəsində uğura nail olub. Məhz maneələr onları çox böyük səy göstərməyə vadar edib və nəticədə çox böyük mükafata gətirib çıxarıb. Uilyam Ceymsin dediyi kimi: "Bizim mənfi amillərimiz qəfildən bizə kömək edir".

Bəli, ola bilsin, Milton kor olduğu üçün gözəl şeirlər yazırdı və ola bilsin, Bethoven kar olmasaydı, bu cür ecazkar musiqi yarada bilməzdi.

Elen Kellerin indiyədək əldə etdiyi nailiyyətləri onun kor və kar olması səbəbindən mümkün olub.

"Əgər mən bu qədər ümidsiz əlil olmasaydım, – deyə Yerdə həyatla bağlı yeni elmi konsepsiyanı işləmiş adam yazırdı, – mən öz üzərimə bu qədər böyük əziyyəti götürməz və belə bir uğura çatmazdım". Beləcə, Çarlz Darvin etiraf edirdi ki, çatışmazlıqları ona kömək etdi.

İngiltərədə Çarlz Darvinin doğulduğu elə həmin gündəcə Kentukkinin meşələrində tirlərdən tikilmiş bir evdə başqa bir uşaq dünyaya gəldi. Maneələr ona da kömək elədi. Onun adı Linkoln – Avraam Linkoln idi. Əgər o, aristokrat ailədə tərbiyə almış olsaydı, ardınca isə Harvardda hüquq fakültəsini bitirsəydi və onun xoşbəxt ailə həyatı olsaydı, onda çox ola bilsin, onun qəlbinin dərinliklərində nə Gettisberqdə əbədiləşdirdiyi təsirli sözlər, nə özünün ikinci müddətə prezident vəzifəsinə keçdiyi gün oxuduğu müqəddəs poema – insanların hökmdarı tərəfindən nə vaxtsa söylənmiş ən gözəl və nəcib sözlər tapılmazdı: "Öz qəzəbimi heç kimə tuşlamadan, hamıya öz xoşniyyətli ürəyimlə müraciət edərək..."

Harri Emerson Fosdik özünün "Məğzi görmək qabiliyyəti" kitabında deyir: "Bir Skandinav məsəli var – "Şimal küləyi vikinqləri yaratdı" – bizlərdən çoxu onu öz həyatının devizi etməlidir".

Biz nədən bu qənaətə gəlmişik ki, sakit, bolluca kefli həyat, çətinliklərin və qayğıların yoxluğu öz - özlüyündə insanları yaxşı və xoşbəxt edə bilər? Əksinə, özünə yazığı gəlməyə adət etmiş insanlar bunu hətta yumşaq balışın üstündə uzananda da etməkdə davam edir. Lakin bəşəriyyətin tarixində həmişə məşhurluq və xoşbəxtlik istənilən – yaxşı, pis və ortabab – şəraitdə baş verir, bir şərtlə, əgər insanlar üzərilərinə öz şəxsi məsuliyyətlərini götürürlərsə. Beləliklə, "Şimal küləyi vikinqləri yaratdı".

Biz, ehtimal edək, o qədər ruhdan düşmüşük ki, öz limonlarımızı nə vaxtsa limonada çevirə biləcəyimizə hər cür ümidimizi itirmişik. Belə olan halda mən sizə iki səbəb göstərəcəyəm ki, biz nə üçün bunu etmək cəhdlərimizi istənilən halda davam etdirməliyik – bu iki səbəbə görə bizim istədiyimizə çatmaq və heç nə itirməmək üçün hər cür imkanımız var.

Birinci səbəb: bizim uğur qazanmaq ehtimalımız var.

İkinci səbəb: hətta biz çox uğurlu olmamışıqsa da, mənfini müsbətə çevirmək cəhdimizin öz-özlüyündə bizi geriyə boylanmağa deyil, irəliyə baxmağa məcbur edir, mənfi fikirlərimizi müsbətləri ilə sıxışdırıb çıxarır. bu, yaradıcı enerjimizi azad edir və bizi o qədər məşğul edəcəkdir ki, keçən və daha heç vaxt qayıtmayanla bağlı dərd çəkməyə nə vaxtımız, nə də meylimiz olmayacaq.

Dünya miqyasında məşhur skripkaçı Ole Bull bir dəfə konsertlə Parisdə çıxış edirdi və qəfildən onun skripkasının bir simi qırıldı. Lakin Ole Bull, sadəcə olaraq, melodiyanı üç simlə çalıb tamamladı. "Həyat belədir, – deyir Harri Emerson Fosdik, – o, bizi melodiyanı simin biri sıradan çıxanda üç simlə çalıb tamamlamağa məcbur edir".

Yalnız həyat deyil belə. Bu, həyatın özündən də böyükdür! Bu, qalib gələn həyatdır!

Əgər mənim belə bir imkanım olsaydı, Uilyam Bolitonun bu sözlərini büründün üzərində həkk etdirib əbədiləşdirə və onu ölkənin hər bir məktəbində asardım:

"Həyatda ən vacib olanı öz uğurlarını maksimal istifadə etməkdən ibarət

deyildir. Bunu hər bir axmaq bacarardı. Həqiqətən vacib olanı itkilərdən fayda

hasil etməyi bacarmaqdır. Bu, ağıl tələb edir; ağıllı adam və axmaq arasında

fərq də elə bundan ibarətdir".

Beləliklə, özümüzdə həyata münasibətdə sizə rahatlıq gətirəcək və narahat olmaqdan azad edəcək nöqteyi- nəzər formalaşdırmaq üçün altıncı qaydanı tətbiq etməyə cəhd edək:

Tale sizə limon təqdim edəndə ondan limonad düzəltməyə çalışın.

On səkkizinci fəsil

Melanxoliyanı on dörd gün ərzində necə müalicə etmək olar

Mən bu kitabı yazmağa başlayaraq, "Mən narahatlığı necə adladım" mövzusunda ən faydalı və ruhlandırıcı hekayə ilə bağlı konkurs keçirməyi qərara aldım. Belə bir hekayəyə iki yüz dollar təklif etdim.

Konkursun üç hakimi təyin olundu: "İstern Erlayns" kompaniyasının prezidenti Eddi Rikkenbakker, Linkoln adına Memorial Universitetin rektoru doktor Styuart U.Makklelland və radioda siyasi icmalçı H.V.Kaltenborn. Biz çoxlu hekayə aldıq. Bu hekayələr əksərən yaxşı olduğundan hakimlər hər hansı birinə xüsusi üstünlük verə bilmədilər. Buna görə də biz mükafatı böldük. İndi mən sizi onlardan biriylə tanış edəcəyəm. Onu S.R.Byorton göndərib (o, Missuri ştatı, Sprinqfild şəhərində "Uizzer" avtomobillərinin satışı üzrə firmada işləyir).

"Doqquz yaşım olanda anamı itirdim, on iki yaşında isə atasız qaldım, – cənab Byorton yazır. – Atam həlak oldu, anam isə on doqquz il əvvəl bir dəfə, sadəcə olaraq, evdən çıxıb getdi və həmin vaxtdan onu heç vaxt görməmişəm. Onun özü ilə apardığı balaca bacılarımı da daha görməmişəm. O çıxıb gedəndən yalnız yeddi il sonra mənə məktub yazdı. Anam gedəndən üç il sonra atam bədbəxt hadisə nəticəsində həlak oldu. O və onun tərəf- müqabili Missuri ştatının bir kiçik şəhərciyində kafe almışdılar və atam işgüzar səfərdə olan vaxt onun tərəf-müqabili kafeni satıb, bütün pulları götürərək yox olmuşdu. Dostlarından biri atama teleqram göndərmişdi ki, o, təcili evə qayıtsın. Atam çox tələsirdi və Kanzas ştatı, Salinase yaxınlığında avtomobil qəzasında həlak oldu. Onun iki bacısı var idi. Onlar yoxsul, xəstə və qoca idilər. Buna baxmayaraq, onlar bizim ailədən üç uşağı özlərinə götürdülər. Bircə mən və kiçik qardaşım heç kimə lazım olmadıq. Biz şəhər hakimiyyətinin qəyyumluğunda saxlandıq. Bizi daim qorxu təqib edirdi ki, bizimlə yetimlər kimi davranacaqlar. Tezliklə elə bu cür də oldu. Məni müəyyən müddətə yoxsul bir ailə tərbiyəyə götürdü. Amma zəmanə ağır idi, ailənin başçısı işini itirdi və onlar artıq məni saxlaya bilmirdilər. Sonra mən cənab və missis Loftinlərin fermasında yaşamalı oldum. Onların ferması şəhərdən on bir mil məsafədə yerləşirdi. cənab Loftinin yetmiş yaşı var idi və o, yatağa pərçimlənmişdi. O, mənə öz evində yaşamağa icazə verdi və bununla ba-həm, tələb etdi ki, yalan danışmayım, oğurluq etməyim və sözə baxım. Bu üç vəsiyyət mənim İncilim oldu, mən onlara çox ciddi əməl edirdim. Məktəbdə oxumağa başladım, amma artıq bir həftədən sonra evdə qaldım və balaca uşaq kimi ağlayırdım. Uşaqlar məni ələ salır, məni böyük burnuma görə cırnadır, deyirdilər ki, mən kütbeyinəm və məni "yetim balası" adlandırırdılar. Onların təhqirlərini ürəyimə salırdım və həmişə onlarla dalaşmaq istəyirdim. Amma cənab Loftinin – məni öz tərbiyəsinə götürən fermerin sözləri heç vaxt yadımdan çıxmadı: "Həmişə yadında saxla ki, mübarizədən imtina etmək sənin üstünə hücum edən rəqibə eyni cür cavab verməkdən daha çox mərdlik tələb edir". Mən dalaşmağa girişmirdim, amma bir dəfə bizim sinifdən olan oğlan məktəbin həyətində toyuğun peyinini götürdü və onu mənim sifətimə atdı. Mən onu

yarımcan olana qədər döydüm və iki dost qazandım. Onlar dedilər ki, o, buna layiq idi.

Bir dəfə missis Loftin mənə papaq almışdı, onunla çox qürrələnirdim. Yuxarı sinifdə oxuyan qızlardan biri papağı başımdan qapdı və onu su ilə doldurdu. Papaq tamamilə xarab olmuşdu. Qız dedi ki, papağı "mənim toyuq beynimin cızbız olmaması üçün mis alnımı islatmaqdan ötrü" su ilə doldurub.

Məktəbdə heç vaxt ağlamırdım, amma evdə göz yaşları məni boğurdu. Və onda missis Loftin mənə həyəcanlarımın hamısını yox edən və düşmənlərimi dostlarıma çevirən bir məsləhət verdi: "Ralf, əgər sən uşaqlarla maraqlansan və onlar üçün nə isə faydalı və xoş bir şey eləməyə çalışsan, onlar səni heç vaxt cırnatmayacaq və "yetim balası" adlandırmayacaqlar". Mən onun məsləhətinə əməl etdim. Mən cidd-cəhdlə məşğul olurdum və tezliklə ən yaxşı şagird oldum. Amma heç kim mənim paxıllığımı çəkmirdi, çünki var gücümlə başqa uşaqlara kömək eləməyə çalışırdım.

Mən bir neçə oğlana ifadə və inşa yazmaqda kömək edirdim. Onlardan bir neçəsi üçün məruzələrini büsbütün mən yazırdım. Bizim sinfin şagirdlərindən biri öz valideynlərinə deməyə utanırdı ki, mən ona kömək edirəm. Buna görə də, bir qayda olaraq, o, bizə gələndə anasına deyirdi ki, opossum ovlamağa gedir. Bəzən də o, cənab Loftinin fermasına gəlir, öz itlərini sarayda bağlayır və mən ona dərslərinə hazırlaşmaqda kömək edirdim. Bir şagird üçün kitabların icmalını yazırdım və bir neçə axşamı bir qıza riyaziyyat üzrə kömək etmişdim.

Bizim qonşuluğumuzda iki ölüm hadisəsi baş verdi. İki qoca fermer vəfat etdi, bir qadını isə əri atıb getdi. Mən dörd ailədə yeganə kişi qaldım. Bu dul qadınlara iki il kömək etdim. Məktəbə gedəndə və evə qayıdanda onların fermasına baş çəkir, onlar üçün odun doğrayır, inəkləri sağır, heyvanlara su içirdir və yemləyirdim. İndi ətrafımda hamı mənə xeyir -dua edir və heç kim məni söymürdü. Məni hər yerdə dost kimi qəbul edirdilər. Donanmada xidmətdən sonra evə qayıdanda onlar öz hisslərini əyani şəkildə ifadə etdilər. Evə qayıtdığım elə birinci gündəcə mənə baş çəkməyə iki yüz nəfərdən çox fermer gəldi. Onlardan bəziləri səksən milə yaxın məsafə qət etmişdi və məni görəndə onların sevinci tamamilə səmimi idi. Mən az narahat olurdum, çünki başqa adamlara kömək etməyə səy göstərərək daim məşğul idim. Və bu, mənə böyük xoşbəxtlik gətirirdi. Budur, artıq on üç ildir heç kim məni "yetim balası" adlandırmır".

Mister Byortona eşq olsun! O, dostları necə qazanmaq lazım olduğunu bilir! O həm də narahatlığı necə adlamaq və həyatdan necə zövq almağı bacarır.

Vaşinqton ştatı, Sietl şəhərindən olan mərhum doktor Frenk Lup eynilə bu cür hərəkət edirdi. O, iyirmi il ərzində əlil idi. Artrit. Amma "Sietl Star" qəzetinin müxbiri Styuart Uithaus mənə yazırdı: "Mən doktor Lupdan dəfələrlə müsahibə almışam; və bu cür qeyri-eqoistik, özü də həyatdan hər şeyi alan qeyri -eqoistik adamla ömrümdə heç vaxt rastlaşmamışam".

Necə ola bilərdi ki, yatağa pərçimlənmiş əlil "həyatdan hər şeyi ala bilirdi?!"

Sizə bunun cavabını deməyə iki imkan verirəm. O, daim həyatından gileylənir və hamını mühakimə edirdi? Yox ... O özünə yazığı gəlməkdən həzz alır və ətrafında olanların hamısından özünə diqqət göstərməyi tələb edirdi? Yox. Yenə də doğru deyil. O, həyatın sevincini bunun sayəsində dərk elədi ki, Uels şahzadəsinin

gerbində həkk edilmiş alman dilində olan yazını öz devizi etdi: “İch dien” – “Mən xidmət edirəm”. Doktor Lup başqa əlillərin familiyalarını və ünvanlarını öyrənir və ümidverici məktublarla həm onları, həm də özünü ruhlandırırdı. O hətta əlillərin məktublaşma klubunu yaratmışdı və onları bir-birinə məktub yazmağa sövq edirdi. O, əvvəl-axır “Qapanmışlar Cəmiyyəti” adlandırılan milli təşkilat yaratdı.

Yataqda uzana-uzana o, ildə min dörd yüzə yaxın məktub yazır və minlərlə əlilə sevinc bəxş edir, xarici dünyadan təcrid olunmuş əlillər üçün radioqəbuledici və kitab əldə edirdi.

Doktor Lupla bir çox başqa adamların arasında əsas fərq nədədir? Yalnız bircə şeydə: onlardan fərqli olaraq, doktor Lupun qəlbi ali məqsəd, nəcib işin nuru ilə işıqlandırılıb. O, Şounun ifadə etdiyi kimi, “onu xoşbəxt etməyə özünü həsr eləmək istəməyən dünyadan şikayətlənən, xəstəliklərin və incikliklərin eqosentrik yumağı olmaq” əvəzinə, həyatının özündən qat-qat əhəmiyyətli olan ideyaya tabe olduğunu dərk etməkdən sevinirdi.

Məşhur psixiatrın qələmi altından çıxan, mənə oxumaq nəsib olmuş ən heyrətamiz fikir bax budur. Bu müddəa Alfred Adler tərəfindən irəli sürülmüşdür. O, melanxoliyadan əziyyət çəkən pasientlərinə, adətən, deyirdi: “Siz əgər bu reseptə riayət edərsinizsə, on dörd gün ərzində müalicə oluna bilərsiniz: hər gün kimin isə xoşuna gələcək bir işi necə edə biləcəyinizi fikirləşməyə çalışın”.

Bu, həqiqətdən də, o qədər uzaq müddəa kimi səslənir ki, mən doktor Adlerin çox gözəl “Həyat sizin üçün nə demək olmalıdır” kitabından təqribən iki səhifəni sitat gətirməklə onu izah etməyi özümə borc bilirəm (yeri gəlmişkən, sizə həm də bu kitabı oxumağı məsləhət görürəm).

“Melanxoliya, – deyə Adler “Həyat sizin üçün nə demək olmalıdır” kitabında yazır, – ətrafdakılara qarşı yönəlmiş, pusquda duran qəzəb və qınaq kimidir, hərçənd pasient özünü – özünə qulluq göstərilməsini, özünə qarşı simpatiyanı və özünə dəstəyi təmin eləmək naminə – yalnız öz günahına görə sıxıntı keçirən adam kimi qələmə verir. Pasientin ilk xatirələri təqribən bu cür olur: “Yadımdadır, mən taxtda uzanmaq istəyirdim, amma orada qardaşım uzanmışdı. Mən elə haray-həşir saldım ki, o, yerindən qalxmağa məcbur oldu”.

Melanxoliklər özlərinin qisasını almaq üçün çox vaxt intihar etməyə meyilli olurlar və həkimin qeydinə qalmalı olduğu birinci növbəli iş onlara intihar etmək üçün bəhanə verməməkdən ibarətdir. Şəxsən mən ümumi gərginliyi zəiflətmək üçün müalicədə ilk qayda olaraq təklif edirəm: “O şeyi ki istəmirsiniz, onu heç vaxt etməyin”. Bu çox təvazökar görünür, lakin hesab edirəm ki, bu, bütövlükdə problemin məğzinə toxunur. Əgər melanxolikə istədiyi hər şeyi eləmək imkanı verilərsə, onda o axı kimi ittiham edə biləcəkdir? O, nəyə görə qisas almalıdır? “Əgər siz teatra getmək istəyirsinizsə, – deyirlər melanxolikə, – və ya istirahətə yollanmaq könlünüzdən keçirsə, bu cür də edin. Əgər yolda hiss etsəniz ki, bunu artıq istəmirsiniz, onda bunu etməyin”. Bu, kiminsə düşə biləcəyi ən yaxşı vəziyyətdir. Bu, pasientin öz üstünlüyünü təsbit etmək niyyətini tamamilə qane edir. O, Tanrı kimidir və ürəyi istəyən hər şeyi edə bilər. Digər tərəfdən, bu, onun həyat stilinə çox asan daxil olur. O, dominant təşkil etmək və başqalarını ittiham eləmək istəyir, amma əgər onlar onunla razılaşırlarsa, onda onların üzərində

dominantlıq etmək imkanı olmur. Bu qayda böyük yardımçıdır və mənim pasientlərim arasında bir dəfə də olsun intihar hadisəsi baş verməyib.

Adətən, pasient cavab verir: “Axı mən heç nə eləmək istəmirəm”. Mən artıq bu cavaba hazırlaşmışam, çünki onu dəfələrlə eşitmişəm. “Onda sizin xoşunuza gəlməyən heç nə etməyin”, – deyirəm mən. Hərdən görürsən pasient belə cavab verir: “Mən bütün günü yataqda uzanmaq istəyərdim”. Mən bilirəm ki, əgər mən icazə versəm, onda o, bunu artıq istəməyəcək. Bilirəm ki, əgər buna mane olsam, onda o, qalmaqal qaldıracaqdır. Həmişə razılaşıram.

Bu bir qaydadır. O biri qayda onların həyat stilinə daha çox təsir göstərir. Onlara deyirəm: “Siz əgər bu reseptə riayət etmiş olarsınızsa, on dörd günə müalicə oluna bilərsiniz. Hər gün kiminsə xoşuna gələcək bir işi necə edə biləcəyinizi fikirləşməyə çalışın”.

Bu, onlar üçün görün nə deməkdir. Onları məşğul edən bu fikirdir: “Necə edim ki, kiminsə qanını qaraldım”. Cavablar çox maraqlıdır. Bəziləri (kiminsə xoşuna gələcək bir işi necə edə biləcəkləriylə bağlı təklifə cavab olaraq) deyir: “Bu, mənim üçün çox asan olacaq. Mən bunu bütün ömrüm boyu edirəm”. Onlar bunu heç vaxt etməyiblər. Mən onlardan xahiş edirəm ki, bu haqda bir də fikirləşsinlər. Amma onlar bu haqda bir dəfə də fikirləşmirlər. Onda mən onlara deyirəm: “Siz yuxuya getmək halında olmayanda bu vaxtın hamısını kiminsə xoşuna gələcək nə isə bir işi necə etmək haqda fikirlərə sərf edin və bu, sizin sağlamlığınızın yaxşılaşmasına doğru böyük addım olacaq”. Növbəti gün mən onlarla qarşılaşanda soruşuram: “Sizə məsləhət gördüyüm haqda fikirləşmisinizmi?” Onlar cavab verirlər: “Dünən axşam mən yatağa uzanan kimi dərhal yuxuya getdim”. Bütün bunlar, aydın məsələdir ki, sırımaq kimi yox, dost-casına, öz üstünlüyünə cüzi də olsun eyham etmədən baş verməlidir.

Başqaları belə cavab verəcək: “Mən bunu heç vaxt edə bilməyəcəyəm. Mən o qədər narahatam ki”. Mən onlara deyirəm: “Narahat olmağa ara verməyin; amma eyni zamanda da siz hərdən başqaları haqda da fikirləşə bilərsiniz”. Mən həmişə onlarda öz yaxınlarına münasibətdə maraq oyatmaq istəyirəm. Bir çoxu deyir: “Mən başqalarına xoş olanı axı nə üçün etməliyəm? Başqaları mənə xoş olanı eləməyə cəhd etmir axı”. “Siz öz sağlamlığınız barədə fikirləşməlisiniz, – mən cavab verirəm. – Başqaları sonralar əzab çəkəcəklər”. Fövqəladə dərəcədə nadir hallarda belə pasientlə rastlaşmışam ki, o, belə demiş olsun: “Sizin məsləhət etdiyiniz haqda mən fikirləşdim”. Mənim səylərimin hamısı buna yönəlmişdir ki, pasientin sosial maraqları genişlənsin. Mən bilirəm ki, onun xəstəliyinin əsl səbəbi – onun tərəfindən əməkdaşlığın yoxluğudur və mən istəyirəm ki, bunu o özü də görsün. O yaxınları ilə bərabərlik əsasında ünsiyyətdə olmaq və əməkdaşlıq etmək halında olan kimi o sağalıb... Dinin buyurduğu ən vacib tələb həmişə bu olub: “Öz yaxınını sev...” Məhz öz yaxınına maraq göstərməyən adam həyatda çox böyük çətinliklərlə üzləşir və başqalarına çox böyük ziyan vurur. Uğursuz insanların hamısı məhz belə şəxsiyyətlərin arasından gəlir... İnsana olan tələblərimizin hamısı və bizim ona edə biləcəyimiz ən böyük tərif aşağıdakından ibarətdir: o, başqaları ilə birlikdə işləməyi bacarmalı, bütün insanlara dostcasına münasibətdə olmalı və sevgi və nikahda etibarlı yol yoldaşı olmalıdır”.

Doktor Adler həm də təkid edir ki, biz hər gün xeyirxah iş görməliyik. Bəs xeyirxah iş nədir? Məhəmməd Peyğəmbər deyib: “Xeyirxah iş – başqa adamın çöhrəsində sevinc təbəssümü doğuran əməldir”.

Hər gün əgər xeyirxah iş görülərsə, bu, onu edən adama nə üçün bu qədər heyrətamiz təsir göstərir? Ona görə ki başqalarına zövq vermək istəyi bizə özümüz haqda fikirləşməyə imkan vermir, narahatlığın, qorxunun və melanxoliyanın isə əsas səbəbi məhz elə budur.

Bu minvalla özlərini unudaraq sağlamlıq və xoşbəxtlik əldə etmiş insanların hekayətlərindən mən bütöv bir kitab tərtib edə bilərdim. Məsələn, gəlin Marqaret Teylor Yeytsin – Amerika Hərbi Dəniz Donanmasında ən populyar qadınlardan birinin həyatı haqqında əhvalatla tanış olaq.

Mister Yeyts romanlar yazır, amma onun detektivlərindən heç biri özündə yaponların Perl-Harborda Amerika gəmilərinə zərbə endirdikləri faciəvi gün onun başına gələnlərin əsl tarixçəsinin doğurduğu marağın heç yarısını da ehtiva etmir. Missis Yeyts bir ildən çox müddət ərzində əlil idi: onun ürəyi xəstə idi. Hər iyirmi dörd saatın iyirmi ikisini o, yataqda keçirirdi. Onun ən uzun səyahəti günəş vannaları qəbul etmək üçün bağçada etdiyi gəzintilər idi. Hətta bağçaya çıxanda da o, qulluqçunun əlinə söykənməli olurdu. Onun mənə danışdığı kimi, həmin günlər ona belə gəlirdi ki, ömürlük şikəst qalacaq. “Mən heç vaxt sağalmazdım, – dedi o mənə, – əgər yaponlar Perl-Harbora hücum etməsəydilər. Onlar gözlənilmədən məni dinclik halından çıxartdılar”.

“Bu baş verəndə, – missis Yeyts davam edirdi, – ətrafda hər yerdə xaos və çaşqınlıq hökm sürürdü. Mərmilərdən biri lap evimin yanında partladı və ev bundan elə lərzəyə gəldi ki, məni çarpayımdan tulladı. Hərbi yük maşınları tələsik Hikem-Fild aerodromuna, Skoufilddəki kazarmalara və Keniohe-Beydəki aviabazaya tərəf yollandı ki, quru və dəniz qoşunları əsgərlərinin həyat yoldaşlarını və uşaqlarını oradan çıxarsınlar və məktəbin binasında yerləşdirsinlər. Qırmızı Xaçın işçiləri boş otağı olanlardan telefonla xahiş elədilər ki, onlar evakuasiya edilənləri qəbul etsinlər. Onlar mənim çarpayımın yanında telefon olduğunu bilirdilər; buna görə də məndən hərbi qulluqçuların ailələrinin evakuasiya olunması haqda informasiyanı ötürməyi xahiş etdilər. Mən, piyadaların və dənizçilərin həyat yoldaşlarının və uşaqlarının harada yerləşdirildiyi haqda bütün informasiyanı toplayırdım. Hərbi qulluqçuların hamısına təlimat verilmişdi ki, ailələrinin harada yerləşdirildiyi ilə bağlı informasiya almaq üçün mənə müraciət etsinlər.

Tezliklə xəbər tutdum ki, ərim, ikinci dərəcəli kapitan Robert Reley Yeytsə heç nə olmayıb. Mən ərlərinin başına nə gəldiyini, onların sağ və ya həlak olduqlarını bilməyən həyat yoldaşlarını sakitləşdirməyə çalışırdım. Ərləri həlak olan dul qadınlara təsəlli verməyə cəhd edirdim. Belələri isə az deyildi. Donanmada və dəniz piyadaları arasında 2117 zabit və sıravi öldürülmüş, 960 nəfər isə itkin düşmüşdü.

Telefon zənglərinə əvvəl yataqda uzanmış vəziyyətdə cavab verirdim. Sonra isə zənglərə oturaraq cavab verməyə başladım. Nəhayət, iş başımı o qədər qatdı və o qədər əl-ayağa düşdüm ki, zəifliyim yadımdan çıxdı, yataqdan qalxdım və stolun arxasında oturdum. Özümdən çox əzab çəkənlərlə bağlı göstərdiyim qayğı sayəsində xəstəliyimi unuda bildim. O vaxtdan etibarən yataqda yalnız yuxu üçün

ayrılan səkkiz saatı keçirirəm. İndi başa düşürəm ki, əgər yaponlar Perl-Harbora hücum etməsəydilər, bütün ömrüm boyu yarıəlil qalacaqdım. Vaxtımı çarpayıda keçirmək mənə xoş idi. Mənə daima qulluq edirdilər və indi mənə aydındır ki, günbəgün, özümdən asılı olmadan yaşamaq iradəmi, sağalmağım üçün mübarizə aparmaq qabiliyyətimi itirirdim.

Perl-Harbor üzərinə hücum Amerikanın tarixində ən böyük faciələrdən biri idi. Lakin şəxsən mənim üçün o ən əlamətdar hadisələrdən biri oldu. Bu dəhşətli böhran mənə qüvvə verdi. Mənim diqqətim öz əzablarımdan yayındırıldı və başqa adamların üzərində cəmləşdirildi. Bu, mənim həyatıma dərin və əhəmiyyətli məna verdi. Mənim bundan sonra özüm haqda fikirləşməyə və öz qayğımı çəkməyə vaxtım olmadı".

Kömək dalınca psixiatrın yanına cuman adamların üçdə ikisi Marqaret Yeysin nümunəsini təkrar etmiş olsaydılar, ola bilsin, özləri özlərini sağalda bilərdilər. Onlar sağalardılar, əgər diqqətlərini başqalarına kömək etmək üzərində cəmləsəydilər. Mənim ideyamdır? Bu, Karl Yunqun81 dediyidir təqribən. Bunu ondan yaxşı kim bilər axı? O deyib: "Mənim pasientlərimin ən azı üçdəbiri kliniki diaqnoz qoyulan nevrozdan yox, həyatın mənasızlığından və boşluğundan əziyyət çəkir". Başqa sözlə deyilərsə, onlar istəyirlər ki, həyatda kimsə onları özü ilə aparsın, amma həyat onların yanından ötüb-keçir. Və onlar psixiatrın yanına tələsib, özlərinin məhdud, mənasız və boş həyatlarından şikayətlənirlər. Gəmi onlarsız çıxıb gedir, onlar limanda qalıb, özlərindən başqa hamını mühakimə edir və bütün dünyanın öz eqoistik istəklərinə "baş üstə" deməsini tələb edirlər.

Bəlkə də indi siz özünüzə deyirsiniz: "Hə də, əlbəttə, bu hekayətlər məndə dərin təəssürat yaratmadı. Əgər mən Perl-Harborda olsaydım, onda məmnuniyyətlə Marqaret Yeyts kimi hərəkət edərdim. Lakin məndə hər şey başqa cürdür: mənim həyatım ən adi və birxətlidir. Mən hər gün səkkiz saat ərzində darıxdırıcı işlə məşğul oluram. Həyatımda dramatik heç nə baş vermir. Axı mən başqalarına kömək etməyə necə aludə ola bilərəm? Bu, mənə nə verərdi?"

Sual tamamilə ədalətlidir. Ona cavab verməyə çalışıram. Bəli, sizin həyatınız birxətlidir, lakin siz hər gün, yəqin ki, hansısa adamlarla rastlaşırsınız. Bəs siz onlar üçün nəsə edirsiniz? Siz, sadəcə olaraq, onların yanından keçib gedirsiniz, yoxsa onları nəyin həyəcanlandırdığını öyrənməyə çalışırsınız? Məsələn, siz hər gün poçtalyonla qarşılaşırsınız. O, hər il yüzlərlə mil məsafə qət edir ki, sizə poçtu çatdırsın. Heç olmasa bir dəfə onun harada yaşadığı ilə maraqlanmısınız, onun həyat yoldaşının və uşaqlarının fotoşəklinə baxmaq arzunuzu ifadə etmisiniz? Öz işindən yorulub- yorulmadığını, bu işin onu bezdirib -bezdirmədiyini ondan soruşmusunuz?

Hər gün baqqal dükanında cavan satıcını, qəzet satıcısını və tində oturub çəkmələrinizi parıldadan ayaqqabı təmizləyən oğlanı görürsünüz. Axı onlar da insandır və hər birinin öz problemləri, arzuları və can atdıqları nə isə var. Onlar da bunları kiminləsə bölüşmək istəyərdilər. Məgər siz onlara nə vaxtsa belə bir imkan verirsiniz? Məgər siz nə vaxtsa onların şəxsiyyətinə və həyatlarına canlı, səmimi maraq göstərirsiniz? Mən məhz elə bunu nəzərdə tuturam. Axı dünyanı – sizin şəxsi dünyanızı yaxşılaşdırmaq üçün qətiyyən vacib deyil ki, Florens

Naytingeyl və ya sosial islahatçı olasan; siz bunu sabah səhər hər gün ünsiyyətdə olduğunuz adamlardan başlaya bilərsiniz!

Bu, sizə nə gətirəcək? Böyük xoşbəxtlik! Böyük məmnunluq, özünüzlə fəxr edə biləcəksiniz! Aristotel bu cür davranışı "tərəqqipərvər eqoizm" adlandırmışdı. Zərdüşt demişdi: "Başqalarına xeyirxahlıq etmək – bu, vəzifə deyil. Bu – sevincdir, zira bu, sağlamlığı yaxşılaşdırır və xoşbəxtliyi çoxaldır". Bencamin Franklin isə bunun xülasəsini çox sadə vermişdi. "Siz başqaları üçün xeyirxah iş görəndə, – demişdi o, – ilk növbədə özünüzə xeyirxahlıq etmiş olursunuz".

"Psixologiyanın, mənim rəyimə görə, heç bir müasir kəşfi yoxdur ki, – Nyu-Yorkda Psixoloji Xidmət Mərkəzinin direktoru Henri S.Link yazır, – bu kəşf insanın özünü realizə etməsi və xoşbəxt olması üçün özünüifadənin və intizamın zəruriliyinin elmi cəhətdən sübut olunması qədər vacib əhəmiyyət kəsb etmiş olsun".

Başqaları barədə qayğı təkcə sizin diqqətinizi özünüzlə bağlı narahatlıqdan yayındırmayacaq, o həm də sizə çoxlu dost qazanmağa və həyatdan bolluca zövq almağa kömək edəcək. Nə cür? Bu sualla mən bir dəfə Yel Universitetinin professoru Uilyam Layon Felpsə müraciət elədim. Onun mənə cavabı belə oldu:

"Mən hotelə, bərbərxanaya və ya mağazaya gələndə qarşılaşdığım hər bir kəsə mütləq nə isə xoş bir söz deyirəm. Mən hər bir kəsə onu şəxsiyyət kimi səciyyələndirən nə isə deməyə çalışıram ki, o özünü, sadəcə olaraq, maşının bir vintciyi kimi hiss etməsin. Elə olur ki, bəzən mağazada mənə xidmət göstərən satıcı qıza kompliment deyirəm. Onun gözəl gözləri və ya saçları ilə bağlı heyranlığımı ifadə edirəm. Bərbərdən bütün günü ayaq üstə dayanmağın onu yorub-yormadığını soruşuram. Bundan başqa, onun bu peşəyə necə yiyələndiyini, neçə il işlədiyini və bu vaxt ərzində nə qədər saç düzəldə bildiyini soruşuram. Bunu hesablamaqda ona kömək edirəm. Nəzərimə çarpıb ki, özünə münasibətdə göstərilən maraq insanı xoşbəxtlikdən işıldamağa məcbur edir. Sakvoyajımı gətirən yükdaşıyanın əlini sıxıram. Bu, onda bütün gün üçün yaxşı əhvali-ruhiyyə və qıvraqlıq yaradır. Bir dəfə həddən artıq isti yay günündə dəmiryol ekspressinin vaqon-restoranında səhər yeməyinə getdim. Adamlarla dolu olan vaqon sanki qızdırılmış soba idi, sərnişinlərə xidmət isə çox ləng həyata keçirilirdi. Ofisiant, nəhayət, menyunu mənə təqdim edəndə ona dedim: "İstidən odlanan mətbəxdə işləyən aşpazlara bu gün çox ağırdır". Ofisiant əvvəl söyməyə başladı. O, incik tonla danışırdı. Əvvəl mənə belə gəldi ki, o hirslənir. "Xeyirxah, hər şeyə qadir olan İlahi, – dedi o. – Adamlar bura gəlir və daima da yeməklərdən şikayət edirlər. Onlar ləng xidmət göstərilməsindən narazıdırlar və isti və qiymətlərdən gileylənirlər. Mən isə on doqquz ildir bu şikayətləri dinləyirəm. Siz qızmar plitənin qabağında işləyən aşpazların halına acıdığını ifadə edən birinci və yeganə adamsınız. Tanrıya dua edirəm ki, sizin kimi sərnişinlər bura çox gəlsin".

Ofisiant ona görə heyrətlənmişdi ki, mən zənci-aşpazlara insan kimi yanaşmışdım. Mən onlara dəmir yolunun mürəkkəb mexanizmindəki vintciklər kimi yox, canlı insan kimi baxırdım".

"İnsanlar, – deyə professor Felps davam edirdi, – özlərinə qarşı azacıq

da olsa insani münasibətlərə möhtacdırlar. Mən küçə ilə gedəndə və gözəl it

gəzdirən adam görəndə mütləq dayanır və heyranlığımı ifadə edirəm. Bir qədər qabağa keçib geri boylanıram və çox vaxt görürəm ki, həmin adam itini sığallayır. İtin gözəlliyinə valeh olmağım onun itə sevgisini bir az da gücləndirir.

Bir dəfə İngiltərədə çox böyük və ağıllı ovçarkası olan bir çobanla rastlaşdım. Mən itin gözəlliyindən həzz alırdım və bunu çobana dedim. Ondan iti necə tərbiyə etdiyi barədə danışmağı xahiş elədim. Çobandan müəyyən məsafəyə uzaqlaşanda və çiynim üstündən geri boylanaraq baxanda gördüm ki, it arxa pəncələri üstə qalxıb, qabaq pəncələrini çobanın çiyninə qoyub, o isə iti nəvazişlə sığallayır. Çobana və itinə maraq göstərməyim onu xoşbəxt etmişdi. Mən eləcə də iti və özümü xoşbəxt etdim".

Yükdaşıyana əlini sıxmaqla minnətdarlığını bildirən, qızmar gündə od kimi yanan mətbəxdə işləyən aşpazların halına acıdığını ifadə edən, küçədə tanımadığı insanlara, onların itlərinə heyran olduğunu deyən bir şəxsin qaraqabaq və narahat adam olduğunu təsəvvür edə bilərsinizmi? Belə bir adamın psixiatrın köməyinə ehtiyacı varmı? Aydın məsələdir ki, xeyr. Çin məsəlində deyilir: "Qızılgüllər bağışlayan əldən həmişə onların ətri gəlir".

Əgər siz kişi xeylağısınızsa, aşağıdakı abzasın üstündən keçin. O, sizi maraqlandırmayacaq. Bu abzasda narahatlıqdan başını itirmiş bədbəxt bir qızın bir neçə cavan oğlanın ürəyini necə fəth edə bildiyindən bəhs olunur. Onların hamısı ona ərə getmək təklifi etmişdi. İndi həmin qız nənə olub. Bir neçə il əvvəl mən onun əri ilə birlikdə yaşadıqları evdə olmuşdum. Mən onların şəhərində mühazirə ilə çıxış etməli idim. Növbəti gün o, məni avtomobilində dəmiryol stansiyasına apardı. Mən burada Nyu-Yorka gedəcək qatara oturmağa hazırlaşırdım. Biz əlli milə qədər məsafə qət etdik və yolda bizim aramızda dostları necə qazanmaq barədə söhbət açıldı. Yol yoldaşım xanım dedi: "Mister Karnegi, mən sizə nə isə danışmağa hazırlaşıram. Bunu hələ heç kimə etiraf etməmişəm, hətta öz ərimə də". Amma öz aramızdır, bu hekayət sizin üçün, çox güman ki, maraqlı olmayacaq.

"Uşaqlığımın və gəncliyimin faciəsi, – dedi o, – yoxsulluq idi. Biz heç vaxt mənim dairəmdən olan qızların ailələri kimi qəbullar təşkil edə bilmirdik. Mənim heç vaxt effektli paltarlarım olmayıb. Mən eyni bir paltarı uzun müddət geyinirdim, hətta böyüyüb onlar əynimə olmayana qədər. Onlar əynimə pis otururdu və köhnə dəbli idi. Özümü o qədər alçaldılmış hiss edir və o qədər utanırdım ki, gecələr çox vaxt ağlayırdım. Nəhayət, son dərəcə əlacsız vəziyyətdə olduğum vaxt mənə vəhy gəldi. Mən tədbirlərdə öz kavalerlərimdən keçdikləri kəşməkəşlərdən, həyata baxışlarından və gələcək üçün planlarından danışmalarını xahiş etdim. Bu sualları ona görə vermirdim ki, onların cavabları məni bərk maraqlandırırdı. Xeyr. Mən bunu yalnız onların diqqətini əynimdəki köhnə dəbli paltardan yayındırmaq üçün edirdim. Amma qəribə bir şey baş verdi: bu cavan oğlanların özləri haqda danışdıqlarını mən nə qədər çox dinləyirdimsə və onların həyatları ilə bağlı nə qədər çox öyrənirdimsə, onlarla söhbət etmək mənə bir o qədər maraqlı olurdu. Məni maraq özünə o qədər çəkirdi ki, çox vaxt əyin -başım özümün də yadımdan çıxırdı. Lakin qazancım bircə bu oldu: yaxşı dinləyici olduğuma və cavan oğlanları özləri haqda danış-mağa şirnikləndirdiyimə görə onlar özlərini xoşbəxt hiss edirdilər. Beləliklə, mən

həmyaşıdlarım olan qızların arasında tədricən ən böyük uğurun sahibi oldum və cavan oğlanların üçü mənə ona ərə getməyi təklif etdi".

(Qızlar, cavan oğlanların ürəklərini fəth etməyi öyrənin!)

Bu fəsli oxuyanlardan bəziləri, çox güman, deyəcəklər: "Ətrafdakı adamlara münasibətdə maraqla bağlı bütün bu çərənləmə – büsbütün cəfəngiyatdır! Mənasız sayıqlamalardır! Bunların heç biri mənə yaramır! Mənə pul qazanmaq lazımdır ki, pul kisəm boş olmasın. Mən həyatdan hər bir kamı almaq niyyətindəyəm – özü də indi, içi boş olandan içində heç nə olmayana töküb-boşaltmaq cəhənnəm olsun!"

Nə etmək, əgər fikriniz belədirsə, sizin buna haqqınız var, lakin siz haqlısınızsa, belə olan təqdirdə, dahi filosoflar və din mürşidlərinin hamısı: İsa Məsih, Konfutsi, Budda, Platon, Aristotel, Sokrat, Müqəddəs Fransisk bəşəriyyətin yazılı tarixinin lap başlanğıcından dərin səhv edirlərmiş. Amma söhbət dini fikir dühalarının təlimlərindən gedəcəyi halda siz ikrahla güləcəyinizdən məsləhət üçün gəlin ateistlərə müraciət edək. Gəlin məsləhət üçün müraciət edək "iyirminci əsrin ən məşhur ateisti" Teodor Drayzerə. Drayzer dinlərin hamısını onların nağıl olduğunu bildirərək məsxərəyə qoyurdu və hesab edirdi ki, həyat – bu, "axmağın öz eşitdiyini danışdığı povestdir: onda söz və ehtiras çoxdur, olmayan bircə mənadır"[82] . Bununla belə, Drayzer İsa Məsihin bir vəsiyyətinə – başqalarına xidmət etmək vəsiyyətinə heyran idi. "O (insan), özü üçün ayrılmış qısa yol kəsiyində heç olmasa hansısa bir sevinc dadmaq üçün, – deyir Drayzer, – fikirləşməli, yalnız özünün deyil, həm də başqalarının vəziyyətini necə yaxşılaşdırmaqla bağlı planlar qurmalıdır, çünki onun sevinci – özünün başqalarının sevincinə nə qədər şad olduğundan və başqalarının onun sevincindən nə qədər şad olduqlarından asılıdır".

Əgər biz – Drayzerin təkid etdiyi kimi – "başqalarının vəziyyətini yaxşılaşdırmağa" hazırlaşırıqsa, onda tələsməliyik. Vaxt gedir. "Bu yoldan mən yalnız bir dəfə keçəcəyəm. Qoy onda mən elə indi hansı isə bir layiqli iş görüm və xeyirxahlıq göstərim. Qoy mən bunu etməyi təxirə salmayım və məqamı əldən buraxmayım, zira bu yoldan mən bir daha heç vaxt keçməyəcəyəm".

Odur ki, əgər siz narahatlıqdan yaxa qurtarmaq və ruhi sakitlik əldə etmək istəyirsinizsə, yeddinci qaydanı yerinə yetirin:

Ətrafınızda olanlara münasibətdə marağınızı göstərməklə özünüz barədə hər şeyi yaddan çıxarın. Hər gün kiminsə çöhrəsində sevincli təbəssüm doğuracaq mərhəmətli bir iş görün.

Xülasə

Qayda 1: Öz beyninizi sakitlik, mərdlik, sağlamlıq və ümid haqda fikirlərlə doldurun, axı "bizim həyatımız – bizim onun haqqında nə fikirləşdiyimizdir".

Qayda 2: Heç vaxt öz düşmənlərinizlə haqq- hesab çəkməyə çalışmayın, çünki bununla özünüzə onlardan qat-qat çox ziyan vuracaqsınız. General Eyzenhauer kimi hərəkət edin: sevmədiyiniz adamlar haqda heç bir dəqiqə də fikirləşməyin.

Qayda 3:

a. Qədirbilməzliyə görə fikir eləmək əvəzinə, buna hazır olun. Yadda saxlayın

ki, İsa Məsih bir gündə on cüzamlı xəstəni sağaltdı və onlardan yalnız biri ona

təşəkkür elədi. Bəs siz niyə Məsihin aldığından çox təşəkkür gözləyirsiniz?

b. Yadda saxlayın ki, xoşbəxtlik tapmağın yeganə üsulu – minnətdarlıq gözləməmək, mərhəmətli işləri bundan aldığınız sevinc naminə etməkdir.

c. Unutmayın, minnətdarlıq – insan xarakterinin tərbiyənin nəticəsi olan cəhətidir; buna görə də, əgər övladlarınızın qədirbilən olmaqlarını istəyirsinizsə, bunu onlara öyrədin.

Qayda 4: Öz uğurlarınızın hesabını aparın, uğursuzluqlarınızın yox!

Qayda 5: Başqalarını təqlid etməyin. Özünüzü tapın və özünüz qalın, axı "paxıllıq – cahillikdirsə, təqlidetmə – özünəqəsddir".

Qayda 6: Tale sizə limon qismət edəndə ondan limonad düzəltməyə çalışın.

Qayda 7: Başqalarına azacıq da olsa xoşbəxtlik gətirməyə çalışmaqla öz uğursuzluqlarınızı yadınızdan çıxarın. "Başqalarına mərhəmət etməklə ilk növbədə özünüzə kömək edirsiniz".

161 75 R.Emerson. Esse. H.Toro "Uolden və ya meşədə həyat". M., 1986, səh. 160-76 La joie de vivre (fr.) – həyatın sevinci

77 Skuns – qəhvəyi və ya qara rəngli qiymətli xəzi olan kiçik heyvan

78 "Kral Lir", d. 1, səh. 4, B.Pasternakın tərcüməsi

79 Kompilyasiya – müstəqil tədqiqat aparılmadan başqalarının əsərlərindən istifadə etmək yolu ilə düzülüb-qoşulan iş

133 80 R.Emerson. Esse. H.Toro. "Uoldeya və ya meşədə həyat". M., 1986, səh. 81 Yunq Karl Qustav (1875–1961) – isveçrəli psixoloq və psixiatr

82 V.Şekspir. "Makbet", hər. V, səh. 5, tərc. Y.Koorneyevin

V Hissə

TƏNQİDƏ GÖRƏ NARAHATLIQDAN ÖZÜNÜ NECƏ QORUMALI

On doqquzuncu fəsil

Yadda saxlayın ki, heç kim heç vaxt ölmüş iti vurmur

1929-cu ildə Amerikada təhsil sahəsinin xadimləri arasında görünməmiş sensasiya doğuran bir hadisə baş verdi. Alimlər bütün ölkədən Çikaqoya cumdular ki, bu hadisənin şahidi olsunlar. Bundan bir neçə il əvvəl cavan oğlan (onun adı Robert Hatçins idi) ofisiant, meşəçi, repititor, zivə ipləri satıcısı işləyə-işləyə özünə Yel Universitetinə yol açmışdı. İndi, onun universitetdə fəaliyyətinin başlanğıcından cəmi səkkiz il keçməmiş o, Amerikanın əhəmiyyətinə görə dördüncü universitetinin – Çikaqo Universitetinin rektoru vəzifəsinə keçirdi. Onun neçə yaşı var? Otuz. Ağlasığmazdır! Yaşlı professorlar başlarını bulayırdılar. Elm dünyasında yeni "vunderkind" ətrafında ehtiraslar təlatümə gəldi. Onu hər tərəfdən tənqid edirdilər. Ona mümkün olan hər şeyi irad

tuturdular – o çox cavandır, təcrübəsizdir, onun təhsillə bağlı ideyaları sarsaqdır. Onun üzərinə hücumlarda hətta qəzetlər də iştirak etdilər.

Hatçinsin universitetin rektoru vəzifəsinə keçdiyi gün onun dostu, Robert Meynard Hatçins-ataya dedi: "Bugünkü qəzetin baş məqaləsində oğlunuza qarşı həmlələri oxuyanda sarsılmışdım".

"Hə, – deyə ata Hatçins cavab verdi, – belə başa düşmək olar ki, bu, qəddarlıqdır, lakin yadda saxlayın, heç kim heç vaxt ölmüş iti vurmur".

Həqiqətən də, insan nə qədər əhəmiyyətlidirsə, onu təhqir edən adamlar bir o qədər çox həzz alırlar. Uels şahzadəsi, sonralar kral VIII Eduard (bunun ardınca isə Vindzor hersoqu) qeyri- ixtiyari olaraq bunu öz təcrübəsində sınamışdı. Bir vaxtlar o, Devonşirdə Dartmut Kollecində oxuyurdu. Bu kollec Annapolisdəki Hərbi Dəniz Akademiyasına müvafiqdir. Şahzadənin on dördə yaxın yaşı var idi. Necə oldusa, dəniz zabitlərindən biri onu ağlayan gördü və nə baş verdiyini soruşdu. Əvvəl oğlan heç nə demək istəmirdi, amma tezliklə etiraf elədi. Bəlli oldu ki, qardemarinlər[83] onu döyüblərmiş. Kollecin kommodoru onları yanına çağırtdırdı və ilk növbədə izah etdi ki, şahzadə şikayət etməyib, amma onların ələ salınmaq üçün obyekt qismində niyə məhz şahzadəni seçdiklərini özü üçün ayırd etmək istədiyini bildirdi.

Qardemarinlər bir müddət əzilib -büzülür, dilləri topuq vurur və anlaşılmayan nə isə donquldayırdılar. Amma əvvəl-axır etiraf etdilər. Onlar gələcəkdə kral donanmasında komandan və kapitan olanda cavanlıqlarında kralı əzişdirdiklərini danışacaqlarını təsəvvür edirdilər.

Beləliklə, üzərinizə hücumlar edəndə və ya ədalətsiz tənqid edəndə, yadda saxlayın, bu, çox vaxt ona görə edilir ki, sizi təhqir edənə özünün əhəmiyyət kəsb etdiyini duymaq imkanı verir. Çox vaxt bu, ona dəlalət edir ki, siz nəyəsə nail olmusunuz və diqqət qazanmısınız. Bir çox adamlar özündən daha təhsilli və daha çox uğur qazanmış insanları təhqir etməklə qəddar məmnunluq hissi keçirirlər. Məsələn, bu fəsli yazanda mən bir qadından "Nicat Ordusu"nun əsasını qoymuş general Uilyam Butu ifşa edən məktub aldım. Radioda verilişdə general Butu tərif edən çıxış etmişdim. Bəs həmin qadın mənə nə yazmışdı? O, general Butu yoxsullara yardım etmək məqsədilə yığdığı səkkiz milyon dolları oğurla-maqda ittiham edirdi. Bu ittiham, əlbəttə, cəfəng idi. Amma həmin qadın həqiqətə can atmırdı. O, özündən xeyli yüksəkdə olan adama böhtan atmaqdan kin-küdurətli ləzzət alırdı. Mən onun böhtan dolu məktubunu zibil zənbilinə atdım və qüdrətli Tanrıya təşəkkür etdim ki, o, mənim həyat yoldaşım deyil. Mən onun məktubundan general But haqqında heç nə öyrənmədim, amma onun özü barədə çox şey bildim. Şopenqauer çox illər bundan əvvəl demişdi: "Alçaq qəlbli insanlar dahi adamların hərəkətində çatışmazlıq və ehtiyatsızlıq tapanda çox böyük məmnunluq duyurlar".

Yel Universitetinin keçmiş rektorunu, çətin ki, alçaq qəlbli adam hesab etmək mümkün olsun. Lakin Timoti Duayt ABŞ prezidenti postuna namizəd olan adamın üzərinə həmlələrlə çıxış edərək ləzzət alırdı. Yel Universitetinin rektoru xəbərdarlıq edirdi ki, əgər bu adamı prezident seçərlərsə, "biz həyat yoldaşlarımızın və qızlarımızın qanuniləşdirilmiş fahişəliyin qurbanı olacaqlarını görəcəyik. Onlar soyuqqanlılıqla namussuz ediləcək, qəlbləri niyyətli olaraq

təhqir olunacaq, ləyaqətlərindən məhrum ediləcək, Tanrının və insanın rüsvay edilməsinin qurbanına çevriləcəkdir".

Demək olar ki, bu, Hitlerin ifşa olunması kimi səslənir, elə deyilmi? Lakin bu, tamamilə başqa bir adam haqqında deyilib. Bu, Tomas Ceffersonun ifşa olunması idi. Hansı Tomas Ceffersonun? Yəni, doğrudanmı, "Müstəqillik Deklarasiyası"nın müəllifi, demokratiyanın müqəddəs hamisi ölməz Tomas Ceffersonun? Bəli, təsəvvür edin ki, məhz o idi bu cür hücumlara məruz qalan adam.

Necə fikirləşirsiniz, bu amerikalı kim idi ki, onu "riyakar", "fırıldaqçı", "qatil" adlandırırdılar? Bir qəzetdə onun gilyotində şəkli təsvir olunmuş karikaturasını vermişdilər, böyük bıçaq artıq onun başının üstünü almışdı. Kütlə ona gülürdü, o, küçələrdə atın belində gəzəndə adamlar arxasınca onu fitə basırdılar. Kim idi bu? Corc Vaşinqton.

Axı bütün bunlar çox illər bundan əvvəl olub. İnsan təbiəti o vaxtdan heç olmasa cüzi də olsa kamilləşməyib? Gəlin qarşımızdakı admiral Pirinin 1909-cu il aprelin 6-da Şimal qütbündə apardığı tədqiqatı nümunə göstərək. O, bu səyahəti itlərin qoşulduğu kirşədə həyata keçirmişdi. Bu qəhrəmanlıq haqda xəbəri bütün dünya heyranlıqla qarşıladı. Bu möhtəşəm məqsədə çatmaq üçün əsrlər ərzində bir çox cəsur insan əzab -əziyyətə qatlaşır və həlak olurdu. Piri özü az qala soyuqdan və aclıqdan öləcəkdi. Onun ayaqlarında səkkiz barmağını don elə vurmuşdu ki, onları amputasiya etmək lazım gəldi. Onun üzərinə o qədər dərd-bəla töküldü ki, admiral Piri dəli olacağından qorxurdu. Lakin yüksək vəzifəli dəniz məmurları paxıllıqdan od tutub yanırdılar, çünki Piri bütün dünya tərəfindən tanınmış və yüksək qiymət almışdı. Onlar Pirini bunda ittiham etdilər ki, o, elmi ekspedisiyaların keçirilməsi üçün pul toplamışdı, özü isə "Arktikada kef çəkir və əylənirdi". Onlar, çox güman, elə bu cür fikirləşirdilər, axı istəsən, özünü istənilən hər şeyə inandıra bilərsən. Onların Pirini alçaltmaq və onun fəaliyyətinə mane olmaq istəyi o qədər güclü idi ki, yalnız prezident Mak-Kinlinin birbaşa əmri ona Arktikada öz fəaliyyətini davam etdirməyə imkan verdi.

Əgər Piri Vaşinqtonda Hərbi Dəniz Qüvvələri Nazirliyinin hansısa bir idarəsində hansısa bir kargüzarlıq işi ilə məşğul olsaydı, o, təhqirlərə məruz qalardımı? Xeyr. Onun fəaliyyəti o qədər vacib olmazdı ki, paxıllıq doğursun.

General Qrantla admiral Piridən də qəddarcasına rəftar etmişdilər. 1862-ci ildə o, Şimala birinci dəfə üstün gələndə ilk böyük qəti qələbə çalmışdı. Bu, bir günün ərzində qazanılan, Qrantı dərhal milli qəhrəman edən qələbə hətta uzaq Avropada da çox böyük rezonans yaratdı və Mendən Missisipi sahillərinə qədər hər yerdə onun şərəfinə kilsə zəngləri çalındı, nəhəng tonqallar yandırıldı. Bununla belə, bu görkəmli qələbənin üstündən heç altı həftə də keçmədi ki, Qrant – Şimalın qəhrəmanı – həbs olundu və öz ordusuna komandanlıqdan kə-narlaşdırıldı. O, alçaldıldığından və əlacsızlıqdan ağlayırdı.

General U.S.Qrant öz şöhrətinin zenitində nə üçün həbs olunmuşdu? Birinci növbədə ona görə ki o, öz təkəbbürlü rəislərində şübhə və paxıllıq doğurmuşdu.

Əgər siz ədalətsiz tənqidə görə narahat olmağa meyillisinizsə, birinci qaydanı yerinə yetirin:

Yadda saxlayın ki, ədalətsiz tənqid çox vaxt üstüörtülü komplimentdir. Unutmayın ki, heç kim heç vaxt ölmüş iti vurmur.

İyirminci fəsil

Bu cür hərəkət etsəniz,
tənqid sizi dilxor etməyəcək

Bir dəfə mən ləqəbi "Qoca Hərşeyigörən Göz" olan general- mayor Smedli Batlerlə söhbət edirdim. Onu həm də "cəhənnəm iblisi Batler" adlandırırdılar. Siz onu xatırlayırsınızmı? O, Birləşmiş Ştatların dəniz piyadalarına nə vaxtsa komandanlıq etmiş ən dözümlü və arsız general olub.

O, mənə danışmışdı ki, cavanlığında populyar olmağı coşqunluqla arzulayıb. O, hamıda özü haqqında xoş təəssürat yaramaq istəyirdi. Həmin günlərdə hətta ən adi tənqid də onu dərindən əzab-iztirab çəkməyə məcbur edirdi. Lakin o etiraf etdi ki, dəniz piyadaları qoşunlarında otuzillik xidmət onu daha "gönüqalın" elədi. "Məni istədikləri kimi təhqir və tənqid edirdilər, – Batler xatırlayırdı. – Məni quyruqbulayan, ilan və zibil adlandırırdılar. Məni təhqir edənlər öz işini bilən mütəxəssislər idi. Məni ingilis dilində mövcud olan, çap edilməsi məsləhət olmayan söyüşlərin ağlabatan hər cür birləşmələri ilə adlandırırdılar. Elə bilirsiniz ki, buna diqqət verirdim? Heç də yox! Kiminsə məni söydüyünü eşidəndə bunu kimin dediyini görmək üçün heç başımı da qaldırmırdım".

Batler – "Qoca Hərşeyigörən Göz" tənqidə münasibətdə bəlkə də həddən artıq biganə olmuşdu, lakin bir şey aydındır: bizim əksəriyyətimiz əhəmiyyətsiz incikilikləri və təhqirləri ürəyimizə çox salırıq. Nyu- Yorkun "San" qəzetinin müxbirinin çox illər bundan əvvəl mənim yaşlılar üçün açıq kurslarıma gəldiyini xatırlayıram. O, mənim barəmdə və mənim işim haqqında həcv yazdı. Hiddətdən özümdən çıxmadımmı? Bunu şəxsi təhqir kimi qəbul etdim. "San" qəzetinin icraçı komitəsinin sədri Cil Hocesə zəng elədim və faktiki olaraq tələb etdim ki, o, sarsaq həcv əvəzinə fəaliyyətimlə bağlı əsl faktların əks olunduğu məqalə dərc etdirsin. Mən tam qətiyyətli idim ki, cəza cinayətə müvafiq olsun.

Özümü bu cür apardığıma görə indi xəcalət çəkirəm. İndi başa düşürəm ki, həmin qəzeti alan adamların yarısı məqaləni oxumaq üçün heç özlərinə əziyyət də verməyib. Oxuyanlardan yarısı isə ona dişsiz zarafat kimi gülüb. Bu məqalə ilə bağlı bədxahlıqla sevinənlərin yarısı da bir neçə həftədən sonra onu tamamilə unudub.

İndi başa düşürəm ki, adamlar nə sizin, nə də mənim haqqımda fikirləşmirlər və bizimlə sizin haqda kimin nə dediyi onları maraqlandırmır. Onlar yalnız özləri ilə məşğuldurlar, onlar səhər yeməyindən əvvəl, səhər yeməyindən sonra və gecəyarıdan on dəqiqə keçmişə qədər bütün vaxt ərzində yalnız özləri haqda fikirləşirlər. Özlərinin azacıq baş ağrısı onları sizin və ya mənim ölümüm barədə xəbərdən min dəfələrlə çox narahat edir.

Hətta bəlli olsa ki, ən yaxın altı dostunuzdan biri sizə böhtan atıb, məsxərəyə qoyub, kürəyinizə xəncər sancıb – yenə də özünüzə yazığınız gəlməsin. İsa Məsihin başına məhz elə bunun gəldiyini xatırlamağınız daha yaxşı olardı. Onun ən yaxın on iki dostundan biri Məsihi indiki hesabla on iki dollara bərabər olan rüşvətin müqabilində satmışdı. Ən yaxın on iki dostundan bir başqası Məsihdən bəlaya düşən məqamda üz döndərmiş və üç dəfə bəyan etmişdi ki, onunla tanış olmayıb. On iki dostdan ikisi – altıda biri! Məsihin başına bax belə bir iş gəlmişdi. Bəs siz və mən bundan yaxşı nəticə niyə gözləməliyik?

Çox illər bundan əvvəl aşkar etdim ki, adamlara məni tənqid etmələrinə mane ola bilməsəm də, bundan vacib olan bir şey edə bilərəm: ədalətsiz tənqidə reaksiya verib-verməyəcəyimi müəyyən edə bilərəm.

Birbaşa deyim: mən təkid etmirəm ki, istənilən tənqidə etinasız yanaşmaq lazımdır. Mən bundan uzağam. Mən yalnız ədalətsiz tənqidə etinasız yanaşmağın zəruriliyindən danışıram. Bir dəfə mən Eleonora Ruzveltdən onun ədalətsiz tənqidə necə reaksiya verdiyini soruşdum. Onun qismətinə bu cür tənqidin az düşmədiyini isə Tanrı bilir. Onun sadiq dostu və barışmaz düşməni, hər şeydən göründüyü kimi, Ağ Evdə nə vaxtsa yaşamış istənilən başqa qadından çox olub.

O danışdı ki, cavanlığında xəstəlik dərəcəsində utancaq olub və adamların nə deyəcəyindən həmişə qorxub. Tənqiddən elə qorxurdu ki, məsləhət üçün öz xalasına, Teodor Ruzveltin bacısına müraciət etmişdi. Eleonora ona dedi: "Bay xala, mən filan cür hərəkət etmək istəyirəm. Amma qorxuram ki, məni mühakimə edələr".

Teddi Ruzveltin bacısı onun gözünün içinə baxdı və dedi: "Əgər qəlbində düzgün hərəkət etdiyinə əminsənsə, adamların nə deyəcəkləriylə bağlı heç vaxt narahat olma". Eleonora Ruzvelt mənə dedi ki, bu məsləhət onun üçün üstündən çox illər keçəndən, o, Ağ Evə gəlib çıxandan sonra Hibraltar qayası oldu. O, mənə dedi ki, hər cür tənqiddən yaxa qurtarmağın yeganə üsulu – bu, Drezden farforundan düzəldilmiş heykəlciyə oxşamaq və rəfdə durmaqdır. "Öz ürəyinin səsi ilə hərəkət elə – nə cür hərəkət etsən də, səni onsuz da mühakimə edəcəklər. Əgər sən bunu etsən, səni lənətləyəcəklər və sən bunu etməsən, yenə lənətləyəcəklər". Onun verdiyi məsləhət bax belə idi.

Mərhum Metyu S.Braş Amerika Beynəlxalq Korporasiyasının prezidenti olanda mən ondan tənqidə qarşı həssas olub -olmadığını soruşdum. O, mənə bunları dedi: "Bəli, cavanlığımda mən tənqidə çox ağrılı münasibət göstərirdim. O vaxt coşqunluqla arzulayırdım ki, təşkilatımızın əməkdaşlarının hamısı məni kamil insan kimi tanısın. Onlar bunu ifadə etməyəndə həyəcanlanırdım. Mənə qarşı birinci çıxış edənlə, adətən, xoş münasibətlər qurmağa çalışırdım; amma onunla münasibət qurmaq faktının özü başqa bir əməkdaşda qəzəb doğururdu. Mən onunla da xoş münasibət qurmağa çalışırdım ki, bu öz növbəsində digərlərinin narazılığını meydana çıxarırdı. Nəhayət, əmin oldum ki, məni tənqid edənləri, incik salanları nə qədər çox yola gətirməyə və onlarla xoş münasibət qurmağa çalışıramsa, bir o qədər çox düşmən qazanıram. Əvvəl -axır özümə dedim: "Əgər sən kütlədən yuxarı qalxmısansa, səni mühakimə edəcəklər. Buna adət etməlisən". Bu, mənə çox kömək etdi. O vaxtdan gücüm çatan hər şeyi etməyi özümə bir qayda elədim, sonra isə öz köhnə çətirimi açırdım ki, o, məni ədalətsiz tənqid yağışından qorusun və yağış damlaları yaxalığımın arxasına düşməsin".

Dimo Teylor bir az da uzağa getmişdi: o imkan verdi ki, tənqid yağışı onun yaxalığının arxasına düşsün, ardınca isə ictimaiyyət qarşısında buna görə doyunca güldü. O, Nyu- York filarmoniya-simfonik orkestrinin bazar günləri verilən konsertləri arasında radioda veriliş aparanda ona hansısa bir qadının onu "yalançı, xain, ilan və kəmağıl" adlandırdığı məktubu çatdırılmışdı.

Növbəti həftə radio ilə çıxış edərkən cənab Teylor həmin məktubu radio ilə milyonlarla adama oxudu. O, "İnsanlar və musiqi haqqında" kitabında danışır ki,

bir neçə gündən sonra elə həmin qadından bir məktub da alır. Bu dəfə qadın Teylorun həmişəlik yalançı, xain, ilan və kəmağıl qalacağına möhkəm əminliyini ifadə etmişdi. “Məndə şübhə var ki, – cənab Teylor əlavə edir, – bu qadın onun məktubu ilə bağlı radioverilişdə danışdıqlarıma heç bir diqqət yetirməyib”. Tənqidə məruz qalanda özünü belə aparan adamlara biz qeyri-ixtiyari olaraq heyran qalırıq. Təmkinini itirməməyinə, öz tarazlığını saxlamasına və yumor hissinə heyran qalırıq.

Prinstonda bir qrup tələbənin qarşısında çıxış edən Çarlz Şvab etiraf etdi ki, həyatının ən mühüm dərslərindən birini o, poladtökmə zavodunda işləyən bir qoca almandan almışdır. Bir dəfə alman hərbi mövzu ilə əlaqədar başqa fəhlələrlə qızğın mübahisəyə girişir və onlar onu çaya tullayırlar. “O, mənim kabinetimə daxil olanda, – cənab Şvab danışırdı,
– büsbütün islanmışdı və palçıq içində idi. Ondan onu çaya tullayan adamlara nə dediyini soruşdum, o isə cavab verdi: “Mən yalnız gülürdüm””.

Mister Şvab qoca almanın sözlərini öz devizi elədi: “Yalnız gül”.

Bu deviz ələlxüsus da siz ədalətsiz mühakimənin qurbanı olanda faydalı olur. Sizə cavab verərkən kobudluq edənə borclu qalmamaq olar, lakin “yalnız gülən” adama nə demək olar.

Linkoln şiddətli tənqidçilərinə cavab verməyə cəhd etməyin ağılsızlıq olduğunu başa düşməsəydi, Vətəndaş müharibəsinin gərginliyinə, çətin ki, tab gətirə bilərdi. O, nəhayət, dedi: “Əgər mən üzərimə edilən hücumların hamısını oxumağa cəhd etsəydim – onları oxumaq barədə hələ heç danışmıram – onda başqa nə ilə isə məşğul olmaq mümkün olmazdı. Mən gücüm çatan hər şeyi – mütləq şəkildə hər şeyi edirəm və axıradək də bu cür fəaliyyət göstərmək niyyətindəyəm. Əgər son əlverişli olarsa, onda mənə qarşı həmlələrin hamısı heç bir əhəmiyyət kəsb etməyəcək. Əgər məni məğlubiyyət gözləyirsə, onda mənim haqlı olduğuma and içən on mələk də heç nəyi dəyişə bilməyəcək”.

Beləliklə, əgər sizi və məni ədalətsiz olaraq mühakimə edirlərsə, ikinci qaydanı yadda saxlamaq lazımdır:

Gücünüz çatan hər şeyi edin. Ardınca isə öz köhnə çətirinizi açın ki, o, sizi tənqid yağışından müdafiə etsin. Və onda soyuq damcılar yaxalığınızın arxasına düşməyəcək.

İyirmi birinci fəsil

Etdiyim axmaq hərəkətlər

Öz şəxsi arxivimdə “EAH” indeksli qovluqlar saxlayıram – bu ixtisar “etdiyim axmaq hərəkətlər” deməkdir. Həmin qovluqlarda öz şəxsi günahım ucbatından yol verdiyim axmaq hərəkətlərim haqda qeydlərimi saxlayıram. Hərdən bu xatirə qeydlərini öz katibəmə diktə edirəm, amma bəzən onlar o qədər intim və o qədər axmaqdır ki, onları diktə etməyə də utanıram və onları öz əlimlə yazıram.

On beş il əvvəl “EAH” başlıqlı qovluqlara daxil etdiyim tənqidi qeydləri hətta indi də yadıma sala bilərəm. Əgər mən öz qarşımda tamamilə vicdanlı olsaydım, axmaqlıqlarımın təsvir olunduğu qovluqlar artıq çoxdan sökülüb-dağılardı. Odur ki, mənim padşah Saulun on iki əsrdən də əvvəl dediyi sözləri təkrar etməyə tam haqqım vardır: “Ağılsız hərəkət edirdim mən və lap çox günah etmişəm”.

Mən bu, üstündə “EAH” yazısı olan qovluqları çıxaranda və özüm haqqımda yazdığım tənqidi qeydləri oxuyanda onlar mənə qarşımda duran ən mürəkkəb problemi – Deyl Karnegini idarə etmək problemini həll etməyə kömək edir.

Mən öz çətinliklərimdə və alınmayan işlərimdə başqalarını ittiham eləməyə adət etmişdim; lakin yaşa dolandan – ümid edirəm ki, ağıllanandan – sonra başa düşdüm ki, bədbəxtliklərimin, demək olar, hamısı son nəticədə öz günahım üzündən baş verib. Yaşlanandan sonra çoxları bu qənaətə gəlir. “Özümdən başqa heç kim, – demişdi Napoleon Müqəddəs Yelena adasında, – mənim süqutumda günahkar deyildir. Mənim ən qəddar düşmənim – özüməm, özüməm – faciəvi taleyimin səbəbi”.

İzin verin sizə tanıdığım bir nəfər, özünəqiymət və özünüidarə tələb olunanda hələ üstələnməyən bir məşhur usta haqqında danışım. Onun adı H.P.Hauell idi. Onun Nyu -Yorkda “Ambassador” hotelinin aptekində qəfil ölümü haqqında xəbər 1944-cü il iyulun 31-də ölkəyə ildırım sürəti ilə yayılanda Uoll-Strit lərzəyə gəlmişdi. Axı o, Amerikanın maliyyə dünyasının aparıcı xadimlərindən biri, Milli Kommersiya Bankının İdarə Heyətinin və vəkalət olun-muş funksiyalar yerinə yetirən kompaniyanın sədri, həmçinin də bir sıra iri kompaniyanın direktoru idi. Cavanlığında o elə də yüksək təhsil almamışdı. Hauell öz fəaliyyətini kənd dükanında satıcı qismində başlamış, sonralar isə “Y.S.Stil” iri poladtökmə kompaniyasının kreditlərinin sərəncamçısı olmuş və yuxarı – yüksək vəzifələrə və qüdrətə doğru yolunu davam etdirmişdi.

“Artıq uzun illərdir mən gün ərzində baş tutan bütün görüşlərimin qeydlər kitabını aparıram, – deyə cənab Hauell onun uğurunun səbəbinin nədə olduğunu ondan soruşanda mənə danışdı. – Ailəm heç vaxt şənbə gününün axşamı mənimlə bağlı bir plan qurmur, bilir ki, bu vaxtın bir hissəsini həmişə özümü yoxlamağa, öz hərəkətlərimə yenidən baxmaq və yenidən qiymətləndirməyə həsr edirəm. Nahardan sonra öz otağıma çəkilirəm, görüşlər kitabını açıram və həftə ərzində baş tutmuş söhbətlərin, iclasların və toplantıların hamısını götür-qoy edirəm. Özümdən soruşuram: bu dəfə mən hansı səhvlərə yol vermişəm? Nəyi düzgün etmişəm və nəyə münasibətdə daha yaxşı hərəkət edə bilərdim? Bu təcrübədən nə kimi dərs ala bilərəm? Hərdən elə olur ki, öz hərəkətlərimin bu, həftəlik icmalı məni çox bədbəxt hala gətirir. Nadir hal deyil ki, yol verdiyim ko-bud səhvlərə özüm heyrətlənirəm. İllər ötdükcə bu səhvlər, əlbəttə, daha az- az təkrar olunur. Bu, ilbəil əməl etdiyim özünütəhlil sistemi mənə həyata keçirdiyim istənilən hər şeydə çox kömək etdi”.

Ola bilsin ki, H.P.Hauell özünütəhlil haqqında ideyanı Ben Franklindən əxz edib. Bircə Franklin şənbə gününün axşamına qədər gözləmirdi. O, öz üzərində hər axşam intensiv surətdə işləyirdi. O, özündə on üç ciddi çatışmazlıq aşkar etmişdi. Onlardan üçü bunlardır: boş yerə vaxt itirməyə meyil, boş şeylərə görə hiddətlənmək, mübahisə etmək və söz güləşdirmək. Qoca müdrik Ben Franklin başa düşdü ki, əgər o, bu çatışmazlıqları aradan qaldırmasa, onda həyatda uğur qazana bilməyəcək. Buna görə də o, həftənin günlərindən hər birini öz çatışmazlıqlarından biri ilə mübarizəyə həsr edir və həmin gün kimin kimə üstün gəldiyini qeyd elədiyi gündəlik aparırdı. Növbəti gün o, çatışmazlıqlarından başqa birini seçir, əlcəklərini taxır və qonq səsi gələndə boksçu kimi rinqə çıxırdı.

Franklin öz çatışmazlıqları ilə həftənin hər günü iki il ərzində şiddətli mübarizə aparmışdı.

Təəccüblü deyildir ki, o, Amerikanın nə vaxtsa ərsəyə gətirdiyi ən hörmətli və nüfuzlu adamlardan biri oldu.

Elbert Habbard deyib: "Hər bir adam gün ərzində heç olmasa beş dəqiqə ərzində başdan-ayağa axmaq olur. Müdriklik bundan ibarətdir ki, bu həddi aşmayasan".

İnsanı ən əhəmiyyətsiz tənqid də hiddət dalğasına qərq edir. Lakin müdrik onu mühakimə edən və ona irad tutan, eləcə də ona "yol verməyən" adamlardan nəyisə öyrənməyə can atır. Uolt Uitmen bu fikri aşağıdakı kimi ifadə edib: "Siz yalnız özünüzə heyran qalanların, sizə simpatiyası olanların və sizə yol verənlərin dərsini mənimsəyirsiniz? Bəs sizi inkar və nifrət edən və ya sizə yol verməyənlərin möhtəşəm dərslərini mənimsəməyə cəhd etməmisiniz?"

Əleyhdarlarımızın bizi və ya bizim fəaliyyətimizi tənqid etmələrini gözləmək nəyə lazımdır? Onları niyə də qabaqlamayaq. Gəlin özümüzün ən sərt tənqidçisi özümüz olaq. Gəlin leyhdarlarımız bunu etməyə macal tapmazdan əvvəl öz zəifliklərimizi özümüz müəyyən etməyə və onları düzəltməyə başlayaq. Çarlz Darvin məhz bu cür hərəkət edirdi. Həqiqətən də, o, on beş il özünütənqidlə məşğul olub – görün bu necə baş verib. Darvin özünün ölməz "Növlərin meydana çıxması" kitabının əlyazmasını sona çatdıranda başa düşdü ki, həyatın meydana çıxması ilə bağlı onun inqilabi konsepsiyasının dərc olunması intellektual və dini dünyanı lərzəyə gətirəcək. Onda o, özünün tənqidçisi oldu və öz mülahizələrinin gedişini şübhə altına ala-ala, öz əqli qənaətlərini tənqid edə-edə öz məlumatlarını bundan on beş il sonra da çox ciddi yoxladı.

Tutaq ki, kimsə sizi "lənətə gəlmiş axmaq" deyə söyüb. Onda siz nə edərdiniz? Hirslənərdiniz? Hiddətlənərdiniz? Baxın Linkoln necə hərəkət etmişdi. Linkolnun hərbi naziri Edvard M.Stenton bir dəfə onu "lənətə gəlmiş axmaq" adlandırmışdı. Stentonu hiddətləndirən Linkolnun onun işlərinə qarışması olmuşdu. Linkoln bir eqoistik siyasətbazı razı salmaq üçün bir neçə alayın yerinin dəyişdirilməsi haqda əmr imzalamışdı. Stenton təkcə onun əmrini yerinə yetirməkdən imtina etmədi, həm də and içdi ki, Linkoln "lənətə gəlmiş axmaqdır ki, bu cür əmrləri imzalayır". Bəs nə baş verdi? Linkolna Stentonun nə dediyi çatdırılanda o, sakitcə cavab verdi: "Əgər Stenton deyibsə ki, mən lənətə gəlmiş axmağam, deməli, bu elə belədir də, axı o, demək olar, həmişə haqlıdır. Mən bu məsələni özüm araşdırmalı olacağam".

Linkoln Stentonun yanına yollandı. Stenton onu inandırmağa müvəffəq oldu ki, əmr səhv idi və Linkoln onu ləğv etdi. Linkoln öz hərəkətlərinin tənqid olunmasına, əgər onun səmimi, əsaslandırılmış və xeyirxah ruhda söyləndiyini bilərdisə, təqdiredici münasibət göstərirdi.

Həm siz, həm də mən bu cür tənqidi alqışlamalıyıq, çünki dörd dəfədən üçündə çox haqlı olduğumuza biz də ümid edə bilmərik. Hər halda, Teodor Ruzvelt Ağ Evdə olanda o, belə hesab edirdi. Bizim dövrümüzün ən dərin dühası olan Eynşteyn etiraf edirdi ki, onun qənaətləri doxsan doqquz faiz yanlışdır.

"Düşmənlərimizin rəyi həqiqətə, – demişdi Laroşfuko, – özümüzün şəxsi qənaətimizdən qat-qat yaxındır".

Mən bilirəm ki, bu fikir çox vaxt düzgün çıxır. Lakin kimsə məni tənqid etməyə başlayırsa, onda əgər özümə nəzarət etmirəmsə, dərhal avtomatik surətdə – hətta tənqidçiyə nə demək niyyətimdə olduğum barədə azacıq da olsa anlayışım olmadan müdafiə olunmağa başlayıram. Özümü bu şəkildə aparanda hər dəfə özümə qarşı narazılıq hissi keçirirəm. Bizim hamımız – fərqi yoxdur ki, tənbeh və ya tərifə layiqik – tənqiddən hiddətlənməyə və bizə tərif söyləyəndə sevinməyə meyilliyik. Məntiq bizə xas deyil. Emosiyalar bizi ağuşuna alır. Dərin, tutqun, tələtümlü emosiyalar dənizinin o yana və bu yana tulladığı qayığı xatır-ladır bizim məntiqimiz. Bizim əksəriyyətimizdə öz şəxsiyyətimiz barədə – onun hazırda olduğu kimi – rəyimiz kifayət qədər yüksəkdir. Amma qırx ildən sonra hazırda olduğumuz üzərində, ola bilsin, özümüz də güləcəyik.

Uilyam Allen Uayt – "Amerikanın elə də böyük olmayan şəhərində tarixdə ən məşhur qəzet naşiri" – özünün əlli il əvvəl olduğu cavan vaxtını xatırlayır və onu təsvir edirdi: "...təmtəraqlı... dediyindən dönməyən axmaq... təkəbbürlü cavan farisey... özündənrazı reaksioner..." İyirmi ildən sonra siz və mən indiki zamanda olduğumuz özümüzü xarakterizə etmək üçün, ola bilsin, elə bu cür epitetlərdən istifadə edəcəyik. Ola bilsin... Kim bilir?

Əgər sizi ədalətsiz tənqid edirlərsə, nə etmək lazım olduğu haqda mən əvvəlki fəsillərdə danışmışdım. Bunu əlavə etmək istəyirəm: ədalətsiz tənqid edildiyinizi hiss elədiyiniz üçün hirslənməyə başlayanda niyə də pauza etməyə və özünüzə deməyəsiniz: "Bir dəqiqə dayan... Mən kamillikdən uzağam. Əgər Eynşteyn doxsan doqquz faiz səhv etdiyini etiraf edirsə, bəlkə mən ən azı səksən faiz səhv edirəm. Bəlkə mən bu tənqidə layiqəm. Belə olan halda tənqidə görə minnətdar olmaq və bundan özüm üçün fayda götürməyə çalışmaq lazımdır".

"Pepsodent" kompaniyasının prezidenti Çarlz Lakman hər il Bob Houpun radio ilə çıxışlarının maliyyələşdirilməsinə bir milyon dollar xərcləyir. Ona bu proqramla bağlı rəylər ifadə olunmuş çox sayda məktub gəlir. O, tərif qələmə alınmış məktubları nəzərdən keçirmir, lakin təkid edir ki, tənqidi məktublar haqda ona mütləq məruzə edilsin. O bilir ki, onlarda faydalı məsləhətlər tapmaq olar.

Ford kompaniyasının rəhbərləri öz fəaliyyətlərində çatışmazlıqları üzə çıxarmağa can atırdılar. Bu məqsədlə kompaniyanın əməkdaşları arasında bu yaxınlarda sorğu keçirilmişdi: onlara kompaniyanın fəaliyyətində istehsal və inzibati aspektlərin təşkili işini tənqid etmək təklif olunmuşdu.

Mən sabun satan bir agentlə tanışam ki, o, bir qayda olaraq, özünün tənqid olunmasında təkid edirdi. O, "Kolqeyt" firması üçün sabun satmağa başlayanda sifarişlər az idi. İşi itirməkdən qorxurdu. O, malın keyfiyyətinin əla və qiymətinin məqbul olduğunu bilirdi, buna görə də bu qənaətə gəldi ki, səbəb onun özündədir. O, satış müqaviləsi bağlamağa müvəffəq olmayanda, səhvin nədən ibarət olduğunu başa düşməyə çalışaraq çox vaxt kvartalın ətrafında hərlənirdi. Bəlkə o, həddən artıq dumanlı danışırdı? Və ya onda fəhm çatışmırdı? Hərdən elə olurdu ki, ehtimal olunan alıcının yanına qayıdır və ona deyirdi: "Yenidən sizə sabun təklif etmək üçün yanınıza qayıtmamışam. Qayıtmışam ki, məsləhətiniz və tənqidinizə möhtacam. Əgər siz mənə bir neçə dəqiqə əvvəl sizə sabun satmağa çalışanda nəyi düzgün etmədiyimi açıq desəniz, sizə çox minnətdar olardım. Sizin təcrübəniz məndən qat-qat çoxdur və siz daha böyük uğur qazanmısınız. Lütfən,

öz tənqidi fikirlərinizi deyin. Səmimi olun. İfadələrinizdə heç bir sıxıntı keçirməyin".

Bu cür davranış sayəsində o, çoxlu dost və qiymətsiz məsləhətlər qazanmışdı.

Bu adamın sonrakı taleyi bəs necə oldu? Hazırda o, Kolqeyt-Palmoliv-Pit Soup kompaniyasının prezidentidir. Bu kompaniya dünyada ən iri sabun istehsalçısıdır. Onun adı E.H.Littldir. Keçən il ABŞ- da ondan çox gəlir gətirən yalnız on dörd nəfər olub: 240 141 dollar. H.P.Hauell, Ben Franklin və E.H.Littl kimi hərəkət etmək üçün gərək, həqiqətən, böyük insan olasan. İndi isə, nə qədər ki heç kim görmür, siz niyə də güzgüyə baxmaya və bu şəxslərin kompaniyasına yararlı olub-olmadığınızı özünüzdən soruşmayasınız?!

Tənqidə görə özünüzü narahatlıqdan qorumaq üçün üçüncü qaydaya riayət edin:

Yol verdiyiniz axmaq hərəkətlərin siyahısını aparın və özünüzü tənqid edin. Biz kamillikdən çox uzaq olduğumuzdan gəlin E.H.Littl kimi hərəkət edək: başqalarından bizi qərəzsiz, faydalı, konstruktiv tənqid etməyi xahiş edək.

Xülasə

Qayda 1: Ədalətsiz tənqid çox vaxt üstüörtülü komplimentdir. Bu o deməkdir ki, siz paxıllıq və qısqanclıq meydana çıxarırsınız. Yadda saxlayın ki, heç kim heç vaxt ölmüş iti vurmur.

Qayda 2: Gücünüz çatan hər şeyi edin, sonra isə öz köhnə çətirinizi açın və qoy yağış tənqidi yaxalığınızın arxasına düşmədən onun üstü ilə süzülüb getsin.

Qayda 3: Yol verdiyiniz axmaq hərəkətlərin siyahısını aparın və özünüzü tənqid edin. Biz kamillikdən çox uzaq olduğumuzdan gəlin E.H.Littl kimi hərəkət edək: başqalarından bizi qərəzsiz, faydalı, konstruktiv tənqid etməyi xahiş edək.

83 Qardemarin – hərbi dəniz məktəblərində yuxarı sinif şagirdi

VI Hissə

BU ALTI QAYDAYA RİAYƏT ETMƏKLƏ SİZ YORĞUNLUQ VƏ NARAHATLIĞINIZI ARADAN QALDIRACAQ, YAXŞI ƏHVALİ- RUHİYYƏDƏ OLACAQSINIZ İyirmi ikinci fəsil

Aktiv həyatınızın hər gününə bir saat necə əlavə etməli Narahatlığın qarşısının alınmasına həsr olunan kitabda yorğunluğun qarşısının alınması barədə niyə yazıram? Cavab sadədir: ona görə ki yorğunluq çox vaxt narahatlığın səbəbindən baş verir və ya heç olmasa narahatlığa meyilli olmağımıza şərait yaradır. İstənilən tələbə-həkim sizə deyər ki, yorğunluq orqanizmin soyuqdəyməyə – yüzlərlə başqa xəstəlik haqqında hələ heç danışmırıq – qarşı fiziki müqavimət qüvvəsini azaldır və istənilən psixiatr sizə bildirər ki, yorğunluq həm də qorxu və narahatlıq emosiyalarına müqavimət

gücünüzü zəiflədir. Buna görə də yorğunluğun qarşısının alınması narahatlığın qarşısının alınmasına şərait yaradır.

Mən dedim: “Narahatlığın qarşısının alınmasına şərait yaradır?” Bu, həddən artıq yumşaq deyilib. Doktor Edmund Cekobson xeyli uzağa gedir. Doktor Cekobson süstləşməklə bağlı iki kitab yazıb. Çikaqo Universitetinin kliniki fiziologiya laboratoriyasının direktoru qismində isə o, süstləşmənin müalicəsi üzrə uzun illər tədqiqat keçirib. O bildirir ki, istənilən əsəbi və ya emosional gərginlik “tam dincəlməklə aradan qaldırılır”.

Beləliklə, yorğunluğu və narahatlığı qabaqlamaq üçün birinci qaydada deyilir: daha tez-tez dincəlin. Yorğunluq hiss etməmişdən əvvəl dincəlin.

Bu, nə üçün belə vacibdir? Ona görə ki yorğunluq heyrətamiz sürətlə yığılır. Birləşmiş Ştatların quru qoşunları tərəfindən dəfələrlə keçirilmiş eksperimentlərin nəticəsində aşkar olundu ki, uzun illər ərzində xidmətlərinin gedişində bərkimiş cavan adamlar da, əgər onlar öz yüklərini çiyinlərindən atıb və hər bir saatın on dəqiqəsini dincələrlərsə, yürüşləri daha yaxşı həyata keçirə bilər və yüksək dözüm göstərərlər. Orduda onları bunu etməyə məcbur edirlər. Sizin ürəyiniz Amerika ordusu qədər ağıllıdır. O, hər gün bütün orqanizmdə elə həcmdə qan dövrəsi yaradır ki, həmin qanla dəmiryol çənini doldurmaq olardı. Hər iyirmi dörd saatda o elə miqdarda enerji sərf edir ki, bu enerji iyirmi ton kömürü bel ilə üç fut hündürlükdə platformaya yükləməyə kifayət edərdi. Bu, ağlasığmaz həcmdə işi o, əlli, yetmiş və ya ola da bilsin, doxsan il ərzində hər gün yerinə yetirir. Belə bir işin ağırlığına o, necə tab gətirir? Harvard Universitetinin tibb fakültəsinin professoru, doktor Uolter B.Kennon bunu izah edir. O deyir: “İnsanların əksəriyyəti hesab edir ki, ürək fasiləsiz işləyir. Gerçəklikdə isə hər döyüntüdən sonra dincəlmək üçün müəyyən vaxt mövcuddur. Dəqiqədə yetmiş döyüntü tezliyi ilə vuran ürək iyirmi dörd saatın faktiki olaraq cəmi doqquzunu işləyir. Onun sutka ərzində dincəldiyi vaxt cəm halında on beş saat təşkil edir”.

İkinci Dünya müharibəsi dövründə Uinston Çörçilin yetmişə yaxın yaşı var idi. Amma o, Britaniya imperiyasının hərbi səylərinə rəhbərlik edərək, ilbəil gündə on səkkiz saat işləyə bilirdi. Bu, fenomenal hal təsiri bağışlayır. Bəs bunun sirri nədədir? Hər gün səhər o, saat on birə qədər yataqda işləyirdi. Bu vaxt o, qəzetləri oxuyur, əmrləri diktə edir, telefonla zəng vurur və mühüm iclaslar keçirirdi. Lençdən sonra o, yenidən uzanır və nahardan qabaq bir saat yatırdı. Axşam o, yenə də uzanır və saat səkkizdə şam yeməyindən qabaq iki saat yatırdı. O, yorğunluqdan müalicə olunmurdu. Ona müalicə almaq lazım deyildi. O, yorğunluğun qarşısını almağa müvəffəq olurdu. Tez-tez dincəlməyin sayəsində o, qıvraq və şux qalır və gecəyarıdan çox sonraya qədər işləyə bilirdi.

Məşhur Con D.Rokfeller özünün iki möhtəşəm nailiyyəti sayəsində şöhrətlənmişdi. O, dünyada ən iri varidat topladı və doxsan səkkiz yaşına qədər yaşadı. O, buna necə müvəffəq oldu? Əsas səbəb bundadır ki, uzunömürlülük onlarda nəsillikcədir. Digər səbəb isə onun hər gün öz kabinetində günün ortasında yarım saat yatmaq vərdişi idi. O, kabinetdə qoyulmuş taxtın üstünə uzanırdı və dincəlmək vaxtında heç kim, hətta Birləşmiş Ştatların prezidenti də Con D.Rokfelleri telefona çağırtdıra bilmirdi.

Daniel U.Cossel yazdığı gözəl “Nəyə görə yorulmaq?” kitabında qeyd edir:

“Dincəlmək əsla heç nə eləməmək demək deyil. Dincəlmək – təmirdir”.

Qısamüddətli dincəlməyin elə böyük bərpa qabiliyyəti var ki, hətta beş dəqiqəlik yuxu da yorğunluğun qarşısını ala bilər. Beysbolun şöhrətli kralı Konni Makk mənə demişdi ki, əgər o, oyundan qabaq günorta yatmasaydı, onda topu beşinci dəfə ötürəndən sonra artıq əldən düşürdü. Amma o heç olmasa beş dəqiqə yatmağa vaxt tapa bilirdisə, bir gündə oynanılan iki matça tab gətirə bilər, yorulduğunu hiss etməzdi.

Ağ Evdə olduğu on iki il ərzində belə taqətdən salan fəaliyyətə necə tab gətirdiyini Eleonora Ruzveltdən soruşanda o, mənə cavab verdi ki, hər görüşdən və ya çıxışdan əvvəl o, çox vaxt kresloda əyləşir və ya taxtın üstündə uzanır, iyirmi dəqiqəlik yatıb dincəlirdi.

Bu yaxınlarda mən Cin Otri ilə söhbət etmişdim. Biz onun Medison Skver Qardendəki otağında idik ki, burada o, rodeo üzrə dünya çempionatı yarışında publikanın ovladığı əsas şikar idi. Onun səhnə otağında gözümə çarpayı dəydi. "Mən bunun üstündə hər gün düncəlirəm, – dedi Cin Otri, – və tamaşalar arasında fasilədə bir saat yatıram. Mən Hollivudda kinoya çəkiləndə, – deyə o davam edirdi, – çox vaxt iri yumşaq kresloda yerimi rahatlayır və tam dincəlirdim. Ardınca mən gün ərzində iki- üç dəfə on dəqiqə mürgüləyirəm. Bu, mənim həyat tonusumu fövqəladə dərəcədə yüksəldir".

Edison hesab edirdi ki, öz tükənməz enerjisi və dözümlülüyü onun nə vaxt istəsə, o vaxt yuxuya gedə bilməsinin nəticəsi idi.

Mən Henri Fordla onun səksən yaşı tamam olmazdan bir müddət əvvəl söhbət etmişəm. Onun çiçəklənən və qıvraq görkəmi məni heyran etdi. Ondan bunun sirrini soruşdum. O cavab verdi: "Əgər oturmaq imkanım varsa, mən heç vaxt ayaq üstə dayanmıram və əgər uzana bilirəmsə, heç vaxt oturmuram".

Horas Menn, "müasir pedaqogikanın atası" ixtiyar yaşına çatanda özünü məhz bu cür aparırdı. Antioh Kollecinin rəhbəri olandan sonra o, tələbələrlə, adətən, taxtın üstündə uzanaraq söhbət edirdi.

Mən Hollivudda bir kinorejissoru dilə tutdum ki, o, analoji metodu sınaqdan çıxarsın. O etiraf etdi ki, nəticələri möcüzə həddinə çatır. Mən Cek Çertok haqqında danışıram ki, o, hazırda "Metro-Qoldvin- Mayer" kinokompaniyasının aparıcı rejissorlarından biridir. Cek Çertok bir neçə il əvvəl yanıma gələndə MQM-də qısametrajlı filmlər şöbəsinin müdiri idi. O, yorğunluqdan tamamilə taqətdən düşmüşdü, onun qüvvəsi tükənmək üzrə idi. O, hər şeyi sınaqdan çıxarmışdı: tonuslaşdırıcı vasitələr, vitaminlər, dərman preparatları. Amma heç nə ona kömək etmirdi. Mən ona hər gün dincəlməyi məsləhət gördüm. Nə cür? Kabinetdə taxt qoysun və öz ssenaristləriylə keçirdiyi iclasların gedişində uzanaraq dincəlsin.

Mən onu bir ildən sonra yenə də görəndə o dedi: "Möcüzə baş verdi. Mənim şəxsi həkimlərim belə hesab edirlər. Əvvəllər bizim tematik qısametrajlı filmlərimizin müzakirəsi zamanı özümü dik tutaraq, son həddə qədər gərilərək stulda otururdum. İndi iclasları öz kabinetimdə, taxtın üstündə sərbəst surətdə süstləşərək keçirirəm. Son iyirmi ildə birinci dəfədir özümü insan kimi hiss edirəm. İndi mən əvvəlki vaxtla müqayisədə iki saat çox işləyirəm və çox nadir hallarda yoruluram".

Bütün bunları şəxsən siz nə dərəcədə tətbiq edə bilərsiniz? Əgər siz ste-

noqrafçısınızsa, özünüzə iş yerində, Edisonun etdiyi və ya Sem Qoldvinin indi

etdiyi kimi, mürgüləməyə, aydın məsələdir, imkan verə bilməzsiniz. Və ya əgər siz mühasib işləyirsinizsə, kim sizə icazə verər ki, öz rəisinizlə maliyyə hesabatını müzakirə edərkən taxtın üstündə uzanasınız? Amma siz kiçik şəhərcikdə yaşayırsınızsa və lençə evə gəlirsinizsə, lençdən sonra on dəqiqə yatmaq, ola bilsin, sizə müyəssər oldu. General Corc S.Marşall məhz belə edirdi. O, müharibə dövründə Birləşmiş Ştatlar ordusunun baş qərargah rəisi olarkən elə bir dərəcədə məşğul adam idi ki, günorta dincəlməyin zəruri olduğunu hesab edirdi. Əgər yaşınız əllini ötübsə və siz daima tələsirsinizsə və dincəlmək üçün heç bir dəqiqə də vaxt tapmırsınızsa, onda öz həyatınızı mümkün qədər hər vasitə ilə sığorta edin. Dəfn mərasimləri baha başa gəlir – və qəfil baş verir – bizim günlərimizdə; can-ciyər həyat yoldaşınızın isə könlünə, ola bilsin, sığortanız üzrə pul almaq və daha cavan adama ərə getmək düşmüş olsun.

Əgər günorta mürgüləmək imkanınız yoxdursa, onda heç olmasa şam yeməyindən qabaq bir saat uzanmağa cəhd edin. Axı bu, su ilə qatılmış viskidən ucuz başa gələcək sizə və uzunmüddətli hesabda 5476 dəfə daha effektiv olduğu aydın olacaqdır. Əgər axşam saat beşdən altıya və ya altıdan yeddiyə qədər yata bilsəniz, onda bu minvalla siz öz aktiv həyatınıza bir saat əlavə edə bilərsiniz. Niyə? Nə cür? Ona görə ki şam yeməyindən əvvəl bir saat ərzində yuxu və üstəgəl də altı saatlıq gecə yuxusu – cəm halında yeddi saat – səkkiz saatlıq fasiləsiz yuxudan faydalıdır.

Fiziki əməklə məşğul olan işçi dincəlməyə daha çox vaxt sərf edərsə, daha böyük həcmdə işi yerinə yetirə bilər. Frederik Teylor bunu, "Betlehem Stil" poladtökmə kompaniyasının elmi idarəetmə üzrə mühəndisi vəzifəsində işlədiyi vaxt nümayiş etdirmişdi. O fikir vermişdi ki, hər bir fəhlə iş günü ərzində yük maşınına təqribən 12,5 ton çuqun yükləyir və günorta fəhlələrin hamısı yorğunluqdan artıq ayaq üstə dura bilmir. O, fəhlələrin yorulmasını doğuran amillərin hamısının elmi təhlilini apardı və bildirdi ki, fəhlələr iş günü ərzində 12,5 ton yox, 47 ton çuqun yükləyə bilər! O, hesablamaları nəticəsində bu qənaətə gəldi ki, onlar indiki ilə müqayisədə dörd dəfə çox yükləməli və özü də yorulmamalıdırlar. Deyəcəksiniz: bəs axı sübutlar hanı?

Teylor eksperiment üçün Şmidt adında bir fəhləni seçir və ona saniyəölçən üzrə işləmək təklif olunur. Şmidt işləyəndə onun yanında əlində saniyəölçən olan xronometrçi dayanır və komandalar verirdi: "İndi külçəni qaldırın və gedin... İndi isə oturun və dincəlin... İndi gedin... İndi dincəlin".

Axı nə baş verirdi? Şmidt hər gün 47 ton çuqun yüklədiyi halda, başqa fəhlələrə cəmi 12,5 ton yükün öhdəsindən gəlmək müyəssər olurdu. Şmidt bu ritmdə faktiki olaraq üç il, Frederik Teylor həmin kompaniyada xidmət etdiyi vaxt ərzində işlədi. Şmidt bu nəticəyə ona görə müvəffəq olurdu ki, o, yorulduğunu hiss etməzdən əvvəl dincəlirdi. O, bir saat ərzində təqribən 26 dəqiqə işləyir, 34 dəqiqə isə dincəlirdi. O, işlədiyindən çox dincəlirdi – amma onun işinin məhsuldarlığı başqa fəhlələrlə müqayisədə dörd dəfə yüksək idi. Bu, vur-tut söz- söhbətlərdir? Xeyr, siz Frederik Uinslou Teylorun "Elmi idarəetmənin prinsipləri" kitabında göstərilən məlumatlarla özünüz də tanış ola bilərsiniz.

İzin verin təkrar edim: Amerika ordusunun əsgərindən nümunə götürün, tez-

tez dincəlin. Siz də ürəyiniz edən kimi davranın – yorulduğunuzu hiss etməzdən

əvvəl dincəlin və onda hər gün öz aktiv həyatınıza bir saat əlavə etmiş olarsınız.

İyirmi üçüncü fəsil

Siz niyə yorulursunuz və yorğunluğu necə aradan qaldırmaq olar

Budur, heyrətamiz və çox mühüm fakt: əqli fəaliyyət öz-özlüyündə sizi yora bilməz. Absurd kimi səslənir. Lakin bir neçə il əvvəl alimlər insan beyninin "aşağı iş qabiliyyəti" (bu, beyin yorğunluğunun elmi adıdır) səviyyəsinə düşməyənədək nə qədər uzun müddət fəaliyyət göstərə bildiyini aydınlaşdırmağa cəhd etdilər. Həmin alimlərin heyrətinə rəğmən, demə, beyin aktiv halda olarkən ondan keçən qan beynin yorulduğunu qətiyyən əks etdirmir. Əgər siz iş vaxtı günəmuzd fəhlənin venasından qan götürərsinizsə, onda qanda böyük miqdarda yorğunluq toksinləri və yorğunluğun digər məhsullarının olduğunu aşkar edəcəksiniz. Am-ma siz, deyək ki, Albert Eynşteynin beynindən bir damla qan alsaydınız, günün axırında onda heç bir yorğunluq toksinin olmadığı aşkar olardı.

Beləliklə, bizim beynimiz "səkkiz saatlıq və ya hətta on iki saatlıq iş gününün axırında iş gününün əvvəlində olduğu qədər yaxşı" işləyə bilər. Beyin qətiyyən yorulmur... Bəs onda siz niyə yorulursunuz?

Psixiatrlar bildirirlər ki, yorğunluq əksər hallarda psixiki və emosional əhvalın nəticəsi kimi meydana çıxır. İngiltərənin ən görkəmli psixiatrlarından biri olan C.E.Hedfild "Qüvvənin psixologiyası" kitabında yazır: "Biz, bir qayda olaraq, psixiki mənşəli olan yorğunluqdan əziyyət çəkirik; sırf fiziki xarakterli taqətdən düşmə nadir hallarda rast gəlinir".

Amerikanın ən görkəmli psixiatrlarından biri, doktor A.A.Brill bir qədər də uzağa gedir. O bildirir: "Əqli əməklə məşğul olan sağlam işçinin yorğunluğunun yüz faizi psixoloji faktorlardan və ya başqa sözlə, emosional faktorlardan irəli gəlir".

Stolun arxasında əyləşən işçinin yorulmasını hansı emosional faktorlar şərtləndirir? Sevinc? Məmnunluq? Xeyr! Heç vaxt! Darıxma, inciklik, öz əməyinin qiymətləndirilməməsi hissi, tələskənlik, həyəcan, narahatlıq – kabinet işçisinin qüvvəsini eşib heçə endirən, onun soyuqdəyməyə meyilli olmasına şərait yaradan, onun iş qabiliyyətini aşağı salan və onun evə başağrısı ilə getməsini şərtləndirən məhz bu emosional faktorlardır. Həqiqətən də, mənfi emosiyalarımız orqanizmimizin əsəbi gərginliyini doğurduğuna görə biz yoruluruq.

"Metropoliten Layf" sığorta kompaniyası yorğunluq haqda broşüra buraxıb. "Ağır iş öz-özlüyündə, – deyilir həmin broşürada, – yaxşı yuxu və dincəlməklə aradan qaldırıla bilməyən yorğunluğu nadir hallarda doğurur... Narahatlıq, gərginlik və emosional sarsıntılar – yorğunluğun üç əsas səbəbi bunlardır. Səbəbin fiziki və ya əqli iş olduğu təsəvvür olunanda günahkar çox vaxt məhz bunlar olur. Yadda saxlayın ki, gərgin vəziyyətdə olan əzələ heç vaxt dincəlmir. Dincəlin! Öz enerjinizi mühüm işlər üçün qoruyub saxlayın".

İndi isə nə etsəniz də, dayanın və öz halınızın yoxlanışını həyata keçirin. Siz bu sətirləri oxuyarkən qaşqabaqlısınızmı? Gözlərinizin arasında gərginlik hiss edirsinizmi? Kreslonuzda oturaraq dincəlirsinizmi? Yoxsa belinizi bükmüsünüz? Sifətinizin əzələləri gərilmişdirmi? Əgər bədəniniz sözə baxmırsa və köhnə əsgi oyuncaq kimisinizsə, onda siz həmin bu məqamda özünüzdə əsəbi və əzələ gərginliyi yaradırsınız. Özünüzdə əsəb gərginliyini və əsəb yorğunluğunu özünüz meydana çıxarırsınız.

Əqli iş prosesində bu gərəksiz gərginlikləri biz nə üçün yaradırıq? Coselin yazır: “Məncə, əsas maneə... demək olar, ümumun əminliyidir ki, guya ağır iş gərginlik tələb edir, əks-təqdirdə, bu iş müvəffəqiyyətlə yerinə yetirilə bilməz”. Buna görə də biz diqqətimizi cəmləyəndə qaşqabaqlıyıq. Biz belimizi bükərək otururuq. Biz öz əzələlərimizi güc tətbiq etməyə məcbur edirik ki, bu, beynimizin fəaliyyətində ona heç bir köməklik göstərmir.

Sarsıdıcı və faciəvi həqiqəti etiraf etmək lazım gəlir: dollarlarını boş yerə xərcləməkdən qorxan milyonlarla adam Sinqapurda yeddi dənizçinin ağılsızlığı ilə mübarizəyə öz enerjisini boş yerə israf edir.

Belə əsəb yorğunluğu ilə necə mübarizə etməli? Süstləşin! Süstləşin! Süstləşin! Siz öz işinizi yerinə yetirəndə süstləşməyi öyrənin.

Bu, asandırmı? Xeyr. Siz bütün ömrünüz ərzində formalaşan vərdişlərinizi, çox güman, dəyişməli olacaqsınız. Amma cəhd etməyinə dəyər, çünki bu, sizin bütün həyatınızda inqilab həyata keçirə bilər. Uilyam Cess bu barədə yazır: “Amerikalılara xas olan fövqəlgərginlik, əsəbilik, tələsmək, fövqəlenerjiylə fəaliyyət göstərmək və özünüifadə etməyə əzablı tələbat... bu, pis vərdişlərdir, nə az, nə də çox”. Pis vərdişlərdən yaxa qurtarmaq mümkündür, yaxşı vərdişlər isə yaradıla bilər.

Siz nə cür dincəlirsiniz? Əvvəl beyninizdir dincələn, yoxsa əsəbləriniz? Nə bu, nə də o birisi. Hər şeydən əvvəl, əzələləriniz dincəlir.

İndi isə bunu etməyə cəhd edək. Biz bu proseduranı, yaxşı olar ki, göz-lərimizdən başlayaq. Bu abzası axıradək oxuyun, sonra isə arxaya söykənin, gözlərinizi yumun və fikrinizdə gözlərinizə deyin: “Sakitcə dincəlin, sakitcə dincəlin, özünüzü gücə salmayın, acıqlı olmayın. Dincəlin, sakitcə dincəlin”. Çox aramla bu sözləri bir dəqiqə ərzində təkrar edin...

Siz, yəqin, fikir verdiniz ki, bir neçə saniyədən sonra gözlərin əzələləri sizə tabe olmağa başladı? Hiss elədiniz ki, elə bil kiminsə qayğıkeş əli sizi gərginlikdən azad etdi? Bu, sizə ağlasığmaz görünəcək, amma siz bir dəqiqə ərzində süstləşmək sənətinin universal açarını və sirrini tapdınız. Eyni şeyi çənənizlə, sifətinizin, boynunuzun, çiyinlərinizin və bütün bədəninizin əzələləri ilə edə bilərsiniz. Lakin hamısından vacib orqan gözdür. Çikaqo Universitetindən doktor Edmund Cekobson hətta bu fikri söyləməyə cürət etmişdir ki, əgər siz gözlərinizin əzələlərini tamamilə süstləşdirməyi bacarırsınızsa, onda özünüzün bütün dərdi-sərinizi unuda bilərsiniz. Əsəb gərginliyinin aradan qaldırılmasında gözlərin rolu ona görə vacibdir ki, gözlər orqanizmimizin özünə hopdurduğu enerjinin dörddəbirinə qədərini sərf edir. Məhz buna görədir ki, tamamilə normal görmə qabiliyyəti olan belə çox adam astenopiyadan[84] əziyyət çəkir. Onlar özləri gözlərini həddən artıq gücə salırlar.

Məşhur roman yazıçısı xanım Vikki Baum uşaq vaxtlarında ona həyatının ən vacib dərslərindən birini vermiş qoca ilə necə rastlaşdığını danışır. Bir dəfə o yıxılmışdı, dizləri əzilmişdi və biləyi zədələnmişdi. Qoca onu ayağa qaldırdı. Bir vaxtlar o, sirkdə kloun idi və onun paltarını çırpa-çırpa dedi: “Sən ona görə ziyan çəkdin ki, özünü süstləşdirməyi bacarmırsan. Təsəvvür elə ki, sənin bədənin corab, köhnə geyilmiş corab kimidir. Gedək, bunları necə etmək lazım olduğunu sənə göstərim”.

Qoca Vikki Bauma və başqa uşaqlara necə yıxılmaq, salto-mortale etmək və dombalaq aşmaq lazım olduğunu göstərdi. Və o, hər dəfə təkrar edirdi: "Təsəvvür et ki, sən köhnə geyilmiş corabsan. Onda sən mütləq dincəlməlisən!"

Siz iş arasında, demək olar, həmişə, harada olmağınızdan asılı olmayaraq, mütləq dincəlməlisiniz. Dincəlmək – hər cür gərginliyin yoxluğu və özünü qətiyyən gücə salmamaq deməkdir. Nə isə xoş bir şey və bir də dincəlmək haqqında fikirləşin. Əvvəl qoy gözlərinizin və sifətinizin əzələləri süstləşsin. "Sakitcə dincəlin... Sakitcə dincəlin... Sakitcə dincəlin və süstləşin". Enerjinin sifətinizin əzələlərindən bədəninizin mərkəzinə doğru necə yönəldiyini hiss edin. Özünüzü hər cür gərginlikdən körpə kimi azad təsəvvür edin.

Möhtəşəm müğənni-soprano xanım Qalli-Kurçi özünü məhz belə aparırdı. Xanım Elen Cepson mənə danışırdı ki, ona Qalli-Kurçini tamaşadan əvvəl görmək dəfələrlə nəsib olmuşdu. O, stulda oturub bütün əzələlərini tamamilə süstləşdirirdi. Alt çənə elə bir dərəcədə süstləşirdi ki, hərfi mənada, sallanırdı. Bu çox gözəl vərdiş ona səhnəyə çıxmazdan əvvəl həddən artıq əsəbiləşməməyə imkan verirdi; o, yorğunluğunu qabaqlayırdı.

Budur, sizə süstləşməyə kömək edəcək beş məsləhət:

1. Bu predmet üzrə yazılmış ən yaxşı kitablardan birini oxuyun: "Əsəb gərginliyindən azad olmaq". Müəllifi doktor Devid Harold Finkdir.

2. Nə vaxt mümkündürsə, süstləşin. Qoy bədəniniz köhnə corab kimi sözəbaxan olsun. İşləməyə başlayarkən mən stolun üstünə tünd -qırmızı rəngli köhnə corab qoyuram. Bu corab nə qədər süst olmalı olduğumu yadıma salır. Əgər sizdə corab yoxdursa, pişik də yarayar. Siz günəşin altında mürgüləyən pişik balasını nə vaxtsa əlinizə götürmüsünüz? Yəqin, diqqət yetirmisiniz ki, onun başı və quyruğu islanmış qəzet kimi sallanır. Hindistanda hətta yoqalar da süstləşmək sənətini mənimsəmək istəyənlərə pişiyi təqlid etməyi məsləhət görürlər. Mən heç vaxt yorulmuş pişik, əsəb pozuntusu olan pişik və ya yuxusuzluqdan əziyyət çəkən pişik görməmişəm. Pişiyi həyəcanlar didib dağıtmır və mədə xorası onu hədələmir. Siz də əgər pişik kimi özünüzü süstləşdirməyi öyrənsəniz, özünüzü bu bəlalardan hifz edə bilərsiniz.

3. Var gücünüzlə işləyin, lakin bircə rahat vəziyyət tapın. Yadda saxlayın ki, bədənin gərginliyi çiyinlərdə ağrı və əsəbi yorğunluq doğurur.

4. Özünüzə gündə dörd və ya beş dəfə nəzarət edin və özünüzə deyin: "Mən işimi yerinə yetirərkən həddən artıq güc sərf etmirəmmi? İşimə heç bir aidiyyəti olmayan əzələlərimi gücə salmırammı?" Bu, süstləşmək vərdişini yaratmağa sizə kömək edər. Devid Harold Finkin yazdığı kimi: "Psixologiyanı hər şeydən yaxşı bilən adamların arasında bu vərdiş geniş yayılmışdır".

5. Özünüzə bu sualı verməklə günün axırında özünüzü bir daha yoxlayın: "Mən nə qədər yorulmuşam? Əgər mən yorulmuşamsa, bu, əqli işdən yox, onun yerinə yetirilməsi üsuluna görədir". "Mən gün ərzində nə dərəcədə məhsuldar işlədiyimi, – Deniel U.Cosselin yazır, – nə qədər yorulduğum ilə yox, nə qədər az yorulduğum əsasında qiymətləndirirəm". Ardınca o deyir: "Özümü günün axırında xüsusilə yorğun hiss edəndə və ya hər şeydən hirslənməyim əsəblərimin yorulduğuna dəlalət edəndə mən heç bir şübhə etmədən bilirəm ki, həmin gün həm kəmiyyət, həm də keyfiyyət baxımından qeyri-effektiv işləmişəm". Əgər hər bir adam bu dərsi mənimsəmiş olarsa, onda hipertoniyadan ölənlərin sayı dərhal

kəskin surətdə azalar. Və sanatoriyalarımız və havalanmışlar üçün evlərimiz yorğunluğun və narahatlığın sındırdığı adamlarla bu qədər dolu olmaz.

İyirmi dördüncü fəsil Evdar
qadın yorğunluqdan
canını necə qurtara və
cavan görkəmini saxlaya bilər

Əməkdaşım olan xanım keçən payız bir dəfə Bostona, dünyada ən qeyri-adi tibb kurslarına yollanırdı. Tibb kursları? Müəyyən mənada, bəli. Kurslarda məşğələlər həftədə bir dəfə Boston poliklinika xəstəxanasında keçirilir. Bura təşrif buyuran pasientlər məşğələlərə buraxılmazdan əvvəl mütəmadi olaraq çox ciddi müayinədən keçirilirlər. Lakin bu kurslar özü ilə faktiki olaraq psixoloji klinika təcəssüm etdirir, halbuki rəsmi olaraq tətbiqi psixologiya kursları adlandırılır (keçmişdə bu kursları fikirlər üzərində nəzarət üzrə kurslar adlandırırdılar – bu adı kursların ilk iştirakçısı təklif etmişdi) və onların əsl məqsədi – narahatlıqdan xəstələnmiş insanlara kömək etməkdir. Və belə pasientlərin arasında əhəmiyyətli qədərini emosional pozuntuları olan evdar qadınlar təşkil edir.

Narahatlığın didib-dağıtdığı insanlar üçün bu kurslar necə təşkil olunmuşdu? Doktor Cozef H.Prett (yeri gəlmişkən, Uilyam Oslerin şagirdi) 1930 -cu ildə diqqət yetirmişdi ki, Boston xəstəxanasının ambulator xəstələrinin bir çoxu fiziki cəhətdən xəstə deyil. Amma onların hamısında faktiki olaraq bu və ya digər xəstəliyin bütün simptomları var idi. Bir qadının əlləri "artritdən" elə bir dərəcədə burulmuşdu ki, o, əllərindən qətiyyən istifadə edə bilmirdi. Başqa bir pasient xanım "mədə xərçəngi" simptomlarından tam naümid hala düşmüşdü. Digər pasient qadınlar kürəklərində ağrıdan, başağrılarından, xroniki yorğunluqdan və qeyri-aydın ağrı hisslərindən əziyyət çəkirdilər. Onlar, həqiqətən də, ağrı hiss edirdilər. Lakin ən səhih tibbi müayinələr göstərirdi ki, pasient xanımların hamısı sağlamdır. Köhnə məktəbin bir çox həkimi deyərdi ki, bu, sadəcə olaraq, təxəyyüldür – "hər şey ürəkdədir".

Lakin doktor Prett anlayırdı ki, onlara bunu demək faydasızdır: "Gedin evinizə və bunu yaddan çıxarın". O bilirdi ki, bu qadınların əksəriyyəti xəstəlik həsrətində deyildir; əgər öz azarlarını asanlıqla yaddan çıxara bilsəydilər, onlar bunu edərdilər. Bəs belə olan halda nə etmək mümkün idi?

Doktor Prett skeptikcəsinə köklənmiş bir çox səhiyyə xadimlərinin etirazlarına baxmayaraq, öz kurslarını təşkil etdi. Və ona möcüzə törətmək müyəssər oldu! Açıldığı gündən keçən on səkkiz il ərzində bu kurslara gələn minlərlə adamın "dərdinə əlac" gətirdi. Onlardan bəziləri məşğələlərə illərdir, dindar insanların kilsəyə getdikləri mütəmadi dəqiqliklə gəlirdi. Doqquz ildən də çox müddət ərzində bir məşğələni belə buraxmayan qadınla mənim assistentim söhbət etmişdi. Qadın demişdi ki, klinikaya birinci dəfə yollananda möhkəm əmin idi ki, onda səyriyən böyrək və ürəyinin hansısa bir xəstəliyi var. O, elə bir dərəcədə həyəcanlanmış və gərginləşmişdi ki, bəzən hətta görmə qabiliyyətini itirir və onda korluq pristupları baş verirdi. Lakin hazırda o, şəndir, özünə əmindir və özünü əla hiss edir. Görkəmindən ona qırx yaş verməк olar, halbuki biz onunla görüşəndə dizləri üstündə nəvəsini oturtmuşdu. "Mən öz ailəmizdəki xoşagəlməz hallara görə o qədər çox narahat olurdum ki, – danışırdı o, –

ölməyimi istəyirdim. Amma bu klinikada mən narahat olmağın mənasızlığını anladım. Mən onu dayandırmağı öyrəndim. Və indi təmiz ürəklə deyə bilərəm ki, hazırda həyatım tələtümsüzdür".

Kursların tibb üzrə konsultantı doktor Roza Hilferdinq demişdir ki, narahatlığın yüngülləşdirilməsinin, onun rəyinə görə, ən yaxşı vasitələrindən biri – "problemləriniz haqda etibar etdiyiniz adama danışmaqdır". "Biz bunu katarsis adlandırırıq, – demişdi o. – Pasientlər məşğələlərə gələndə özlərini həyəcanlandıran hər şeyi ətraflı danışa bilərlər – ürəkləri boşalana qədər. Təklikdə keçirilən həyəcanlar öz problemlərini başqalarından gizlətmək istəyi çox böyük əsəb gərginliyinə gətirir. Biz hamımız öz həyəcanlarımızı kiminləsə bölüşmək tələbatını duyuruq. Öz narahatlığını bölüşmək. Biz hiss etməliyik ki, dünyada bizi dinləməyə hazır olan və bizi başa düşməyi bacaran kimsə var".

Assistentim bir pasient xanımın öz problemlərini danışandan sonra nə qədər böyük yüngüllük tapdığının şahidi olmuşdu. Onun evində problem var idi və hekayətini danışmağa başlayanda o, yay kimi gərilmişdi. Sonra isə o, tədricən, danışmağını davam etdirdikcə sakitləşməyə başladı. Söhbətinin axırında o hətta gülümsəyirdi də. Onu narahat edən problem həll olundumu? Xeyr, bu, o qədər də asan deyildi. Dəyişikliyi kiminləsə danışmaq imkanı hansısa bir məsləhət almaq və bir qədər insani dərdəşəriklik münasibəti doğurmuşdu. Dəyişikliyin əsl səbəbi sözlərdə ehtiva olunan, onların sehrli məlhəmedici qüvvəsi idi.

Psixoanalizin əsasında duran da məhz elə sözlərin bu məlhəmedici qüv- vəsidir. Psixoanaliz üzrə mütəxəssislər hələ Freydin dövründən bilirlər ki, pasientlər daxili həyəcandan yüngüllük tapa bilərlər, əgər onlara ürəyindəkiləri deyib boşaltmaq, onlara vur- tut özlərini söndürmək imkanı verilirsə. Niyə belə baş verir? Ola bilsin ki, hekayət etmək prosesində bizi həyəcanlandıran problemi daha dərindən dərk edir və onu düzgün işıq altında görürük. Cavabı heç kim tam dolğunluğu ilə bilmir. Amma biz hamımız bilirik ki, əgər düşündüklərimizi deyiriksə, ürəyimizi boşaldırıqsa, onda dərhal yüngülləşirik.

Beləliklə, sizdə emosional problem meydana çıxan kimi niyə də kimisə, bölüşə biləcəyiniz kimisə axtarmayasınız? Mən, sözsüz ki, ətrafdakı hamını öz gileylərimiz və deyinmələrimizlə bezdirmək haqda danışmıram. Etibar etdiyiniz bir adamı seçin və ondan sizinlə görüşməyi xahiş edin. Həmin adam qohumunuz, həkiminiz, hüquqşünas və ya keşiş ola bilər. Ona bu cür müraciət edin: "Mənim sizin məsləhətinizə ehtiyacım var. Qarşımda problem meydana çıxıb və istəyərdim ki, siz məni dinləyəsiniz. Ola bilsin ki, siz mənə məsləhət verə biləcəksiniz. Siz elə aspektləri görə bilərsiniz ki, bunları özüm görə bilmirəm. Lakin siz problemimi həll edə bilməsəniz də, məni, sadəcə olaraq, dinləməklə çox böyük kömək etmiş olarsınız".

Lakin siz, həqiqətən də, hiss edirsinizsə ki, müraciət edə biləcəyiniz heç kim yoxdur, yenə də ümidsizliyə qapılmayın. Xüsusi olaraq yaradılmış "Həyatın xilas edilməsi Liqası", mövcuddur ki, o, sizi bəlada qoymaz. Onun Boston xəstəxanasına heç bir aidiyyəti yoxdur. "Həyatın xilas edilməsi Liqası" – bu, dünyada ən qeyri- adi liqalardan biridir. Başlanğıcda o, intiharların qarşısının alınması məqsədilə yaradılmışdı. Lakin illər keçir və onun fəaliyyət sferası tədricən genişlənirdi. Liqa bədbəxtliyə düçar olmuş və emosional dəstəyə möhtac olanlara mənəvi dəstək göstərməyə başladı.

Pasientlərin öz həyəcanları barədə hekayətləri – Boston xəstəxanası nəzdindəki kurslarda tətbiq edilən əsas terapevtik metodlardan biridir. Lakin bəzi ideyalar da var ki, biz onları bu kurslardan əxz etmişik və əgər siz evdar qadınsınızsa, bunları öz evinizdə tətbiq edə bilərsiniz.

1. "Ruhlandırıcı" mütaliə üçün dəftər və ya qeyd kitabı aparın. Bura zövqünüzü oxşayan və əhvali-ruhiyyənizi yaxşılaşdıran şeirlərin və sitatların hamısını yapışdıra bilərsiniz. Əgər bir yağışlı gündə sizi qəm-qüssə bürüyərsə siz, ola bilsin, bu dəftərdə tutqun fikirləri dağıtmaq üçün resept tapa biləcəksiniz. Boston xəstəxanasının pasient xanımlarının bir çoxu bu cür dəftərləri illərlə aparır. Onlar deyirlər ki, bu, onların psixi halına "tonuslaşdırıcı iynə" kimi təsir göstərir.

2. Başqalarının çatışmazlıqları barədə çox fikirləşməyin! Ərinizin çatışmazlıqları, sözsüz ki, vardır. Əgər o, müqəddəs olsaydı, onda heç vaxt sizinlə evlənməzdi. Belədir? Tədricən qəzəbli deyingənə çevrilmiş, sifətində əldən düşdüyü ifadə olunmuş bir xanım dinləyicinin kurslarda sözünü bir dəfə qəfildən bu sualla kəsirlər: "Əriniz ölsəydi, nə edərdiniz?" Bu fikir onu elə sarsıtdı ki, yerinə oturdu və dərhal ərinin üstün cəhətlərindən ibarət siyahı tutdu. Bəlli oldu ki, bunlar heç də az deyilmiş. Əgər birdən ağlınıza gələrsə ki, simic tirana ərə getmisiniz, niyə də bu qadının nümunəsini təkrar etməyəsiniz? Ərinizin üstün cəhətlərinin siyahısını oxuyarkən, ola bilsin, aşkar edəcəksiniz ki, o elə sizin görüşmək istədiyiniz adamdır!

3. Öz qonşularınıza maraq göstərin! Sizinlə eyni bir küçədə yaşayan adamlara münasibətdə özünüzdə dostcanlı, sağlam maraq formalaşdırın. Kurslarda özünü elə bir dərəcədə "istisnasız" hesab edən xanım pasient var idi ki, onun dostları yox idi. Məşğələlərdə ona rastlaşdığı birinci adam barədə hekayə yazmaq təklif olundu. Tramvayda getdiyi zaman o, gördüyü adamların tərcümeyi- hallarını və həyat şəraitləriylə əlaqədar hekayələr fikirləşməyə başladı. O, onların həyatının necə cərəyan etdiyini təsəvvür eləməyə çalışırdı. İndi həmin qadın harada olsa belə, insanlarla söhbətə başlayır və artıq xoşbəxt, ünsiyyətcil və mehriban, öz "əzablarından" canını qurtarmış adam olub.

4. Yatmağa getməzdən əvvəl növbəti gün üçün plan tərtib edin. Kurslarda keçirilən məşğələlərdə aşkar olundu ki, həyat yoldaşlarının bir çoxu – özlərini ev işlərinin və boynuna düşən vəzifələrin sonu olmayan dairəsində duyduqlarına görə – özlərini küncə qısnanmış və əsəbləri pozulmuş kimi hiss edirlər. Onlar evin işlərini heç vaxt görüb qurtara bilmirlər. Onların vaxtı həmişə çatışmır. Daim tələsmək və narahat olmaqdan yaxa qurtarmaq üçün onlara hər axşam növbəti gün üçün plan tərtib etmək məsləhət görülürdü.

Və nə baş verdi? Onlar daha çox iş görə bilir, daha az yorulurdular. Onlar öz əməklərinə görə qürur və məmnunluq hissi qazandılar. Onların dincəlmək və özlərinə qulluq etmək üçün vaxtları peyda oldu.

(Hər bir qadın öz görkəmiylə məşğul olmaq üçün gün ərzində vaxt tapmalıdır. Şəxsən mənə belə gəlir ki, qadın gözəl göründüyünü biləndə o əsəbiləşməyə də son qoyur).

5. Və nəhayət, gərginlikdən və yorğunluqdan qaçın. Özünüzü süstləşdirin!

Özünüzü süstləşdirin! Gərginlik və yorğunluq qədər başqa heç nə insanı

vaxtından əvvəl qocaltmır. Cavanlığınızı və gözəlliyinizi yorğunluq qədər başqa

heç nə dağıtmır! Boston xəstəxanasında fikirlər üzərində nəzarət üzrə kursların məşğələlərində kursların rəhbəri professor Pol E.Conson bir çox prinsiplər, bizim əvvəlki fəsildə haqqında artıq danışdığımız – özünü süstləşdirmək qaydaları haqda danışanda assistentim bütöv bir saat sinifdə oturmuşdu. Assistentim həmin süstləşdirici məşqləri başqaları ilə birlikdə on dəqiqə yerinə yetirəndən sonra öz stulunda dik oturduğu vəziyyətdə, demək olar, yuxuya getmişdi. Fiziki süstləşməyə niyə belə böyük diqqət ayrılır? Ona görə ki Boston xəstəxanasının həkimləri – elə başqa həkimlər kimi – bilirlər ki, pasientləri narahatlıq pris-tupundan müalicə etmək üçün onlara özlərini süstləşdirməyi öyrətmək lazımdır.

Gerçəklikdə də, əgər siz evdar qadınsınızsa, süstləşməlisiniz. Sizin bir böyük üstünlüyünüz var: siz istənilən məqamda uzana bilərsiniz. Siz hətta döşəmənin üstündə də uzana bilərsiniz! Nə qədər qəribə olsa da, yaxşı möhkəm döşəmə süstləşdirici məşqlər üçün yaylı döşəkli çarpayıdan qat-qat çox yarayır. Döşəmə daha çox müqavimət göstərir. Bu, fəqərə sütunu üçün faydalıdır. İndi isə, budur, sizin evdə yerinə yetirə biləcəyiniz bir neçə məşq. Onları heç olmasa bir həftə yerinə yetirməyə cəhd edin və əhvali-ruhiyyənizin və xarici görüşünüzün necə yaxşılaşacağını görəcəksiniz.

a. Yorğunluq hiss edən kimi üzü üstə döşəməyə uzanın. Bütün gücünüzlə dartının, əgər istəyirsinizsə, bir böyrünüzdən o birinə yumalanın. Bunu gündə iki dəfə edin.

b. Gözlərinizi yumun. Siz professor Consonun məsləhət elədiyi kimi, nə isə buna oxşar sözlər deyə bilərsiniz: “Göydə günəş gur işıq saçır. Mənim üzərimdə parıltılı mavi göydür. Təbiət sakitdir və o, dünyanı idarə edir. Mən isə təbiətin övladı olaraq kainatla harmoniya halındayam”.

c. Bəlkə sobada ət qızartdığınıza görə uzanmaq imkanınız yoxdur? Nə etmək, stula əyləşsəniz də, demək olar, eyni effekt əldə oluna bilər. Düz söykənəcəyi olan bərk stul süstləşmək üçün hər şeydən yaxşı yarayır. Oturan halda yonulmuş qədim Misir heykəli kimi dik oturun, əllərinizi isə ovucları aşağı vəziyyətdə ombanızın üst hissəsinə söykəyin.

d. İndi ayaq barmaqlarınızı yavaş-yavaş gərin – sonra onları boşaldın. Ayaqların əzələlərini gərin – sonra onları boşaldın. Bunu yavaş -yavaş yuxarı qalxaraq, boynunuza çatana qədər bədəninizin bütün əzələləri ilə edin. Ardınca yavaş-yavaş başınızla fırlanma hərəkətini edin, sanki o, futbol topudur. Öz əzələlərinizə təkrar-təkrar deyin (əvvəlki fəsildə olduğu kimi) “Sakitcə dincəlin... Sakitcə dincəlin...”

e. Öz əsəblərinizi aramlı rəvan nəfəs almaqla sakitləşdirin. Dərindən nəfəs alın. Hindistan yoqaları haqlı idilər: ritmik tənəffüs – əsəbləri sakitləşdirmək üçün nə vaxtsa kəşf olunmuş ən yaxşı metodlardan biridir.

f. Sifətinizdəki qırışlar və bükülər haqda fikirləşin və onların hamısını hamarlayın. Qaşqabaq tökəndə qaşlarınızın arasında yaranan bükükləri, həmçinin də ağzınızın künclərindəki bükükləri hamarlayın. Bunu gündə iki dəfə etsəniz, masaj almaq üçün gözəllik salonuna getməyinizə ehtiyac olmayacaq. Ruhi vəziyyətinizin yaxşılaşması, ola bilsin, görkəminizi də yaxşılaşdıracaqdır.

İyirmi beşinci fəsil

Yorğunluğu və narahatlığı
qabaqlamaqda sizə kömək edəcək
dörd yaxşı əmək vərdişi

Yaxşı əmək vərdişi – № 1: Yazı stolunuzun üstünü hazırda həll olunan problemlə bağlı olanlardan başqa bütün kağızlardan azad edin.

Çikaqo və Şimal-Qərb dəmiryol kompaniyasının prezidenti Roland L.Uilyame deyir: "Müxtəlif suallar üzrə sənədlərin iş stolunda qalaqlandığı adam yalnız indicə həllini gözləyən problemlə bağlı kağızları saxlayıb, stolu boşaldarsa, işinin qat-qat asanlaşdığını və məhsuldar olduğunu hiss edər. Mən bunu yaxşı ev təsərrüfatçılığı adlandırıram və bu – effektivliyə doğru birinci addımdır". Əgər siz Vaşinqtonda Konqresin kitabxanasını ziyarət etmisinizsə, orada tavanda yazılmış sözlər diqqətinizi cəlb etməlidir. Həmin sözləri şair Pop deyib: "Nizam – göylərin birinci qanunudur". Nizam işgüzar fəaliyyətdə də birinci qanun olmalıdır. Amma bu, belədirmi? Xeyr, orta biznesmenin yazı stolu onun bir həftə ərzində gözdən keçirməyə eləcə də vaxt ayırmadığı kağızlarla qalaqlanıb. Həqiqətən də, Yeni Orlean ştatında bir qəzet naşiri, necə oldusa, mənə danışmışdı ki, katibəsi onun stollarından birinin üstünü qaydaya salırdı və iki il əvvəl itirilmiş çap makinasını tapdı.

Cavabsız qoyulan məktublarla, məruzələr və yaddaş qeydləriylə qalaqlanan stolun yalnız təkcə görkəmi başı itirməyə, gərginliyə və narahatlığa səbəb olur. Amma ən qorxulu olan heç bu da deyildir. Bu, "milyonlarla yerinə yetirilməyən iş və onları yerinə yetirmək üçün vaxtın yoxluğu" ilə bağlı daimi xarakterli xatırlatma sizdə təkcə gərginlik və yorğunluq deyil, həm də qan təzyiqinin yüksəlməsini, ürəyin fəaliyyətinin pozulmasını və mədə xorasını doğura bilər.

Pensilvaniya Universitetinin tibb fakültəsinin professoru, doktor Con H.Stouks Amerika Səhiyyə Assosiasiyasının Milli Qurultayında məruzə ilə çıxış etmişdi. Məruzənin adı belə idi: "Funksional nevrozlar üzvi xəstəliklərin fəsadları kimi".

Doktor Stouks həmin məruzədə "Pasientin psixiki vəziyyəti necə ola bilər" başlığı altında on bir hal sadalamışdı. Həmin siyahının birinci bəndi bu idi: "İnsanın nəyisə etməli olduğu və ya nəyisə etməyə borclu olduğu ilə bağlı daimi hiss; etmək zəruri olan işlərin sonsuz silsiləsi".

Yazı stolunun qaydaya salınması və qərar qəbul edilməsi kimi elementar prosedura yüksək qan təzyiqindən, insanın nə isə etməyə borclu olduğu ilə bağlı daimi hissdən, qarşıda duran və etmək, sadəcə olaraq, zəruri olan işlər silsiləsindən qaçmaqda sizə nə cür kömək edə bilər? Məşhur psixiatr doktor Uilyam L.Sedler bu adi vəsaiti istifadə etməklə əsəb pozuntusunun qarşısını almağa müvəffəq olan pasient haqqında danışır. Söhbət Çikaqonun bir iri firmasının inzibatçısı haqqında gedir. O, doktor Sedlerin kabinetinə daxil olanda gərginlik içində, əsəbi və narahat halda idi. O bilirdi ki, indicə "üzüaşağı burulğana düşəcək", lakin onun öz işini qoyub getmək imkanı yox idi. O, köməyə möhtac idi.

"Bu adam mənə öz həyatından danışanda, – deyir doktor Sedler, – otağımda

gözlənilmədən telefon zəng çaldı. Xəstəxanadan zəng edirdilər. Məsələni təxirə

salmaq əvəzinə, mən məhz həmin məqamda qərar qəbul etdim. Mən imkan

daxilində məsələləri dərhal həll edirəm. Heç dəstəyi yerinə asmağa macal

tapmamış yenidən zəng gəldi. Bir təcili işi müzakirə etməli idim və buna vaxt tələb olunurdu. Bizim söhbətimizi üçüncü dəfə, ağır xəstə ilə bağlı məsləhətimə ehtiyacı olan həmkarım otağıma daxil olanda kəsdilər. Onunla söhbəti bitirdikdən sonra yanıma gələnə müraciət etdim və onu gözləməyə məcbur elədiyim üçün üzr istəməyə başladım. Lakin o, qəfildən şənləndi. Onun sifəti tamamilə dəyişdi".

"Üzr istəməyin, həkim, – dedi o, Sedlerə. – Son on dəqiqə ərzində məndə nəyin düzgün olmadığını başa düşdüm.

Mən öz kontoruma qayıdacağam və işimin prinsiplərinə yenidən baxacağam... Lakin getməzdən əvvəl izin verin yazı stolunuzu gözdən keçirim".

Doktor Sedler stolun siyirmələrinin hamısını çəkib çıxartdı. Hamısı boşdur – indicə gələn poçtdan başqa heç nə. "Mənə bircə bunu deyin ki,
– pasient soruşdu, – bəs tamamlanmamış işləri harada saxlayırsınız?"

"Tamamlanmamış iş yoxdur!" – Sedler cavab verdi.

"Bəs cavab verməyə macal tapmadığınız məktubları harada saxlayırsınız?"

"Məktubların hamısına cavab verilib! – dedi ona Sedler. – Mənim qaydam var – məktublara dərhal cavab verilməlidir. Cavabı dərhal katibimə diktə edirəm".

Altı həftədən sonra elə həmin inzibatçı doktor Sedleri öz kontoruna dəvət etdi. O dəyişmişdi. Onun yazı stolunun görkəmi də dəyişmişdi. O, siyirmələri çəkib çıxartdı və onlarda tamamlanmayan heç bir iş yox idi. "Altı həftə qabaq, – dedi o, – iki kontorumda üç yazı stolum var idi və onlar topa- topa sənədlərlə qalaqlanmışdı. Mən işləri heç cür başa çatdıra bilmirdim. Sizinlə söhbət edəndən sonra bura qayıtdım və bütöv bir vaqon məruzə və köhnə hesabat tulladım. İndi bir stolun arxasında işləyirəm, məsələləri onların daxil olma ardıcıllığı ilə həll edirəm və üstümə tökülmüş və məndə əsəbilik və narahatlıq doğuran dağ boyda tamamlanmamış işdən canımı qurtarmışam. Lakin ən heyrətamiz olanı tamamilə sağalmağımdır. İndi sağlamlığım tam qaydasındadır".

Birləşmiş Ştatların keçmiş baş hakimi Çarlz Evans Hyuz demişdi: "İnsanlar işin çoxluğundan ölmürlər. İnsanlar qüvvələrinin mənasız itirilməsindən və narahatlıqdan ölürlər". Bəli, enerjinin mənasız itirilməsindən və öz işlərini heç vaxt yerinə yetirə bilməyəcəklərini güman etdiklərinə görə.

Yaxşı əmək vərdişi – № 2: İşləri onların vaciblik ardıcıllığı ilə həll edin.

Şəhərlərə xidmət göstərilməsi üzrə ümummilli kompaniyanın əsasını qoyan Henri L.Dohert demişdi ki, işçiyə hansı məbləğdə məvacib ödəməsindən asılı olmayaraq, iki qabiliyyəti aşkar etmək onun üçün, demək olar, qeyri -mümkün olub Söhbət· iki qiymətsiz qabiliyyətdən gedir: birincisi – fikirləşmək qabiliyyəti. İkincisi, işləri onların vacibliyi ardıcıllığı ilə həll etmək qabiliyyəti.

Qara günü üçün bir senti də olmadan cavan oğlan, Çarlz Lakman on iki il ərzində "Pepsodent" kompaniyasının prezidenti vəzifəsinədək yüksəldi, ildə yüz min dollar almağa başladı və bununla yanaşı, üstəlik də bir milyon dollar qazandı – deməli, belə, həmin bu cavan oğlan bildirir ki, öz uğurları üçün daha çox

özünün iki – Henri L.Dohertinin sözlərinə görə, demək olar, heç vaxt tapa

bilmədiyi – qabiliyyətinə minnətdardır. Çarlz Lakman deyib: "Səhər saat beşdə

durmaq adətini özümdə artıq çoxdan vərdişə çevirmişəm, çünki bu vaxt günün

istənilən başqa hissəsindən daha yaxşı fikirləşirəm – həmin vaxt daha yaxşı

fikirləşir və öz günümü daha yaxşı planlaşdırıram, elə planlaşdırıram ki, işləri onların vacibliyi ardıcıllığı ilə görüm".

Amerikanın ən çox uğur qazanan sığorta agentlərindən biri, Franklin Bettcer öz gününü planlaşdırmaq üçün səhər saat beşə qədər gözləmir. O, bunu sabahkı gündən əvvəl axşam vaxtında edir: öz qarşısına müəyyən məqsəd qoyur – növbəti gün müəyyən sayda sığorta polisi satmaq. Planını tam şəkildə yerinə yetirmək ona müyəssər olmursa, satılmayan polisləri növbəti gün satmalı olduğu polislərin üzərinə əlavə edir və ilaxir.

Çoxillik təcrübəm əsasında bilirəm ki, işləri onların vacibliyi ardıcıllığı ilə həll etmək həmişə müyəssər olmur, lakin həm də bunu bilirəm ki, işləri görə-görə improvizə etməklə müqayisədə işlərin növbəliliyinin heç olmasa təqribi planlaşdırılması sonsuz qədər daha faydalıdır.

Əgər Corc Bernard Şou möhkəm qaydaya – ilk növbədə ən vacib işləri görmək qaydasına əməl etməsəydi, o, ola bilsin, yazıçı ola bilməz və ömürlük bank xəzinədarı qalardı. Onun planına uyğun olaraq, hər gün beş səhifə yazmaq tələb olunurdu. Bu plan və qarşısına qoyduğu vəzifənin yerinə yetirilməsində inadkarlığı onu xilas etdi. Bu plan onu ruhlandırdı: işıq ucu görünməyən doqquz il ərzində hər gün, heç nəyə baxmayaraq, beş səhifə yazmaq. Hərçənd o, bu doqquz il ərzində cəmi otuz dollar qazanmışdı – hər gününə təqribən bir penni.

Yaxşı əmək vərdişi – № 3: Qarşınızda problem meydana çıxanda, əgər qərar qəbul etmək üçün sərəncamınızda zəruri faktlar varsa, onu dərhal həll edin. Həlli təxirə salmayın.

Keçmiş dinləyicilərimdən biri, mərhum H.P.Hauell mənə danışmışdı ki, o, "Y.S.Stil" poladtökmə kompaniyasının idarə heyətinin üzvü olanda idarə heyətinin iclasları tez-tez uzanırdı. İclaslarda çoxlu problem müzakirə olunur və az qərar qəbul edilirdi. Nəticədə idarə heyətinin üzvləri hər gün evə bir qalaq sənəd aparmalı olurdular ki, onları öyrənə bilsinlər.

Əvvəl- axır cənab Hauell idarə heyətinin üzvlərini hər dəfə yalnız bir problemi nəzərdən keçirməyə və onu həll etməyə inandıra bildi. Hər hansı bir problemlə bağlı həll əlavə faktların axtarışından asılı ola bilərdi; hansısa hərəkətlər nəzərdə tutula və ya ümumiyyətlə, heç bir tədbir görülməyə bilərdi. Lakin növbəti problem ondan əvvəlki həll olunmadan nəzərdən keçirilmirdi. cənab Houell danışırdı ki, nəticələr heyrətamiz və məhsuldar idi: iclasın gündəliyi baxılıb başa çatdırılırdı. Yubadılmış işlər yox idi. İdarə heyətinin üzvləri evə qucaq-qucaq sənəd aparmırdılar. Və idarə heyətinin üzvləri həll olunmayan problemlərə görə onları təqib edən narahatlıq hissindən azad oldular.

Bu yalnız "Y.S.Stil" kompaniyasının idarə heyəti üçün yox, həm də sizin və mənim üçün yaxşı qaydadır.

Yaxşı əmək vərdişi – № 4: İşi təşkil etməyi, məsuliyyəti başqasına ötürməyi və nəzarəti həyata keçirməyi öyrənin.

İşgüzar adamların bir çoxu özlərini vaxtından əvvəl məzara ona görə çatdırır ki, vəzifələri başqalarına ötürməyi eləcə öyrənə bilməyib, özləri hər şeyi etməyə can atırlar. Nəticə? Adam xırdalıqların içində itib-batır, dolaşıqlıq yaranır. Onu daima tələsmək hissi, narahatlıq, həyəcan və gərginlik bürüyür. Vəzifələri və məsuliyyəti ötürmək çətindir, mən bunu bilirəm. Mənim üçün bu, açıq-aşkar çətindir, dəhşətli dərəcədə çətindir. Öz təcrübəmdən həm də bunu bilirəm ki,

məsuliyyəti bu iş üçün yaramayan adama ötürməklə nə kimi fəlakətlər baş verə bilər. Lakin məsuliyyəti başqa adama ötürmək nə qədər çətin olsa da, inzibatçı bunu etməlidir, əgər o, narahatlıqdan, gərginlikdən və yorğunluqdan qaçmaq istəyirsə.

İri müəssisə yaradan və onun fəaliyyətini təşkil etməyi, məsuliyyəti ötürməyi və nəzarəti həyata keçirməyi öyrənməyən adam əlli-altmış beş yaşlarında gərginlik və narahatlığın doğurduğu hansısa ürək xəstəliyi qazanır, adətən. Konkret nümunə lazımdır? Yerli qəzetinizdə verilən başsağlıqlarını oxuyun.

İyirmi altıncı fəsil

Yorğunluq, narahatlıq və incikliyi doğuran darıxmaq hissini necə aradan qaldırmalı

Yorğunluğun əsas səbəblərindən biri darıxmaqdır. Bunu sizin küçənizdə yaşayan Alisanın nümunəsində aydınlaşdırmaq olar. Alisa bir dəfə işdən evə tamamilə əldən düşmüş halda qayıtmışdı. Belə görünürdü ki, o, yorğunluqdan heç ayaq üstə dayana bilmir. Və Alisa, həqiqətən də, yorğun idi. Onun başı ağrıyırdı. Beli ağrıyırdı. Onun bircə arzusu var idi: şam yeməyini gözləmədən uzanıb yatmaq. Anası ona yalvarırdı... Alisa stolun arxasına əyləşdi. Birdən telefon zəng çaldı. Zəng edən onun dostu idi. Rəqs meydançasına getməyə dəvət edirdi. Alisanın gözləri parladı. Onun əhvali-ruhiyyəsi dərhal yüksəldi. O qaçaraq yuxarı, öz otağına qalxdı, ecazkar mavi paltarını geyindi və səhər saat üçə qədər rəqs etdi; o, evə qayıdanda isə qətiyyən əldən düşmüş kimi görünmürdü. O, sevincdən elə cuşa gəlmişdi ki, heç yuxuya da gedə bilmirdi. Səkkiz saat əvvəl Alisa əldən düşmüş kimi görünəndə və özünü müvafiq surətdə aparanda o, həqiqətənmi, yorğun idi? Şübhəsiz. Alisa ona görə həqiqətən əldən düşmüşdü ki, iş, ola da bilsin, həyat onu darıxdırıb. Belə Alisalar milyonlarladır. Ola bilsin, siz də onlardan birisiniz.

Hamı bilir ki, bizim emosional əhvali-ruhiyyəmizi fiziki gərginlikdən çox yorğunluq doğurur. Bir neçə il əvvəl Cozef E.Barmak “Psixoloji arxivlər” jurnalında özünün keçirdiyi, darıxmanın yorğunluğu necə doğurduğunu göstərən bəzi eksperimentləriylə bağlı hesabat dərc etdirmişdi. Doktor Barmak bir qrup tələbəyə bir sıra testi yerinə yetirməyi təklif etmişdi ki, həmin testlər tələbələri maraqlandıra bilməzdi – bunu doktor Barmak özü də bilirdi. Nəticə? Tələbələr yorğunluq və yuxusuzluqdan, başağrısından və gözlərinin yorulduğundan şikayət etməyə başladılar, əsəbi oldular. Bəzilərində hətta mədə pozuntusu da müşahidə olunurdu. Bütün bunlar “təxəyyülün işi” idi? Xeyr. Həmin tələbələrin metabolizmi tədqiq olunmuşdu. Nəticələr göstərdi ki, adam darıxanda orqanizmdə qanın təzyiqi və qanın oksigen təminatı, həqiqətən də, aşağı düşür. Lakin adam işə maraq hiss edən və ondan həzz almağa başlayan kimi orqanizmdə bütün maddələr mübadiləsi ani olaraq yaxşılaşır.

Maraqlı və əyləncəli nə iləsə məşğul olanda biz nadir hallarda yoruluruq. Məsələn, bu yaxınlarda mən Kanadada, Qayalıq Dağlarda Luiz gölünün yaxınlığında dincəlirdim. Bir neçə gün Korral-Krik bulağında alabalıq (forel) tuturdum. Boyumdan hündür kol- kosluqdan keçməli, yıxılmış ağacların gövdələrini adlamalı olurdum və bununla belə, səkkiz saatlıq səyahətdən sonra yorulmurdum. Nə üçün? Ona görə ki yaxşı əhvali-ruhiyyədə idim, günümü yaxşı

keçirdiyimi hiss edirdim: axı mən altı çox böyük alabalıq tutmuşdum. Amma balıq ovunu darıxdırıcı iş hesab etsəydim, onda bu, necə düşünürsünüz, mənim fiziki halımda nə cür əks olunardı? Özümü yeddi min fut yüksəklikdə gərgin işdən əldən düşmüş halda hiss edərdim.

Hətta alpinizm kimi çətin idman növü ilə məşğul olan adamlarda da darıxmaq əhəmiyyətli dərəcədə böyük fiziki səylərdən çox yorğunluq doğura bilər. Məsələn, Minneapolis şəhərində Fermerlərin və Mexaniklərin Əmanət Bankının prezidenti cənab S.H.Kinqmen mənə bu tezis üçün əla illüstrasiya olan bir hadisə haqqında danışmışdı. 1943- cü ilin iyulunda Kanada hökuməti Kanada alpinistlər klubuna müraciət edərək "Uels şahzadəsi adına diversiya-kəşfiyyat alayı"nın alpinizm üzrə məşqlər keçməsi üçün bələdçilər ayırmasını xahiş etmişdi. Həmin əsgərlərlə məşqlərin keçirilməsi tapşırılan bələdçilərin sırasında cənab Kinqmen də var idi. cənab Kinqmen danışırdı ki, özü və qırx iki yaşdan əlli doqquz yaşa qədər digər bələdçi-kişilər cavan əsgərlər üçün buzlaqlardan və qar çöllərindən uzunmüddətli keçidlər təşkil edir, onlar kəndirlərin və ayaqlar üçün xırdaca və əllər üçün etibarsız dayaqların köməyi ilə qırx fut hündürlüyündə sıldırım qayalara dırmaşırdılar.

Onlar Kanadanın Qayalıq Dağlarındakı Littl -Yoho dərəsində Maykl pikinə, Vitse-prezident pikinə və digər adsız zirvələrə dırmaşırdılar. Əla fiziki formada olan həmin cavan adamlar (onlar lap bu yaxınlarda diversiya-desant qoşunları döyüşçülərinin hazırlığı üzrə altıhəftəlik heç də asan olmayan kursları bitirmişdilər) on beş saat ərzində bu dağlara dırmaşandan sonra tamamilə heydən düşmüş vəziyyətdə olurdular.

Onların yorğunluğunu doğuran bu idi ki, hazırlıq kurslarında məşq etdirilməyən əzələlərini istifadə edirdilər? Diversiya-desant qoşunları düşər-gəsində hazırlıq keçmiş istənilən əsgər bu cür sarsaq suala bərkdən gülərdi. Xeyr, əsgərlər yalnız buna görə heydən düşmüşdülər ki, dağ yamacları ilə dırmaşmaq onlar üçün darıxdırıcı idi. Onlar elə yorulmuşdular ki, əksəriyyəti heç şam yeməyini gözləmədən yuxuya getmişdi. Bəs bələdçilər özlərini necə hiss edirdilər? Axı onlar əsgərlərdən iki və hətta üç dəfə yaşlı idilər. Onlar yorulmuşdular? Bəli, yorulmuşdular, amma heydən düşməmişdilər. Onlar şam yeməyini yedikdən sonra gün ərzində baş verənləri hələ bir neçə saat da müzakirə etmişdilər. Bələdçilər buna görə yorğunluq hiss etmirdilər ki, onlara maraqlı idi.

Kolumbiya Universitetindən doktor Edvard Torndayk yorğunluğun öyrənilməsi üzrə eksperiment keçirəndə cavan adamlara fövqəladə dərəcədə maraqlı iş tapşıraraq, onlara, demək olar, bir həftə ərzində yatmağa imkan vermirdi. Uzun tədqiqatlardan sonra doktor Torndayk, bildirildiyi kimi, bu qənaətə gəldi: "İş qabiliyyətinin aşağı düşməsinin yeganə əsl səbəbi darıxmaqdır".

Əgər siz əqli əməklə məşğulsunuzsa, onda görülmüş işin həcmindən nadir hallarda yorulursunuz. Siz yerinə yetirməyi çatdırmadığınız işdən yorula bilərsiniz. Məsələn, yəqin, yadınızdadır ki, keçən həftə sizi işdən daim ayırırdılar. Siz məktublara cavab vermədiniz. Təyin olunmuş görüşlər baş tutmadı. Orada və burada xoşagəlməz hallar. Həmin gün hər şey kəlləmayallaq getdi. Siz heç nəyi çatdırmadınız, amma evə haldan düşmüş vəziyyətdə və başağrısı ilə getdiniz.

Növbəti gün kontorda hər şey yağ kimi gedirdi. Siz əvvəlki günlə müqayisədə qırx dəfə çox iş görməyə müyəssər oldunuz. Evə qıvraq qayıtdınız və görkəminizdən yorğun olduğunuzu qətiyyən demək olmazdı. Sizdə belə olubmu? Məndə də olub.

Bundan nə kimi dərs hasil olur? Yalnız bir: çox vaxt yorğunluğu doğuran iş yox, narahatlıq, əlacsızlıq və inciklik hissidir.

Bu fəslin üzərində işlədiyim mərhələdə mən Cerom Kernin "Üzən teatr" məftunedici musiqili komediyasının quruluşuna baxmağa getdim. Kapitan Endi – "Pambıq kolunun zaman gəmisinin kapitanı" öz fəlsəfi interlüdiyalarından85 birində deyir: "Yalnız o adamlar xoşbəxtdirlər ki, onlar özlərinə zövq verən işlə məşğul ola bilirlər". Bu adamlar ona görə xoşbəxtdirlər ki, onlarda enerji daha çoxdur, daha xoşbəxtdirlər, az narahatdırlar və az yorulurlar. Maraqlarımız hara yönəlibsə, bizim enerjimiz də ora istiqamətlənibdir. Sizə valeh olan sevgilinizlə on mil məsafəni getmək deyingən həyat yoldaşı ilə on kvartalı keçməkdən az yorucu ola bilər.

Hə, nə olsun ki? Siz bununla bağlı nə edə bilərsiniz? Oklahoma ştatı, Talsa şəhərində yerləşən bir neft firmasında işləyən stenoqrafçı xanım bax belə etmişdi. Hər ay bir neçə gün ərzində ona təsəvvür edilməsi mümkün olan ən darıxdırıcı işlərdən birini etmək lazım gəlirdi: neft yataqlarının icarəyə götürülməsi haqda çap olunmuş müqavilələri, rəqəmləri və statistik məlumatları yerinə qoyaraq doldurmaq. İş elə bir dərəcədə darıxdırıcı idi ki, o, bu işi özünümüdafiə qismində maraqlı etməyi qərara aldı.

Necə? Qız hər gün öz-özü ilə yarışırdı. Hər səhər doldurduğu blankları sayır, sonra isə gün ərzində bundan çox doldurmağa çalışırdı. Günün axırında o, doldurduğu sənədləri yenə də sayır və növbəti gün bundan da çox yerinə yetirməyə çalışırdı. Nəticə? Tezliklə o, bu darıxdırıcı blankları öz şöbəsində işləyən istənilən stenoqrafçı qızdan çox doldururdu. O, bunun müqabilində nə qazandı? Tərif? Xeyr... Təşəkkür? Xeyr ... Lakin o, darıxmaqdan doğan yorğunluqdan yaxasını qurtara bildi. Onun psixiki stimulyatoru meydana çıxdı. Darıxdırıcı işi maraqlı etmək istəyi qıza enerji və entuziazm gətirdi.

O, boş vaxtlarında qat-qat çox sevinc alırdı. Təsadüfən belə alınıb ki, bu hadisənin doğru olduğu mənə bəllidir – axı mən həmin qızla evlənmişəm.

Bu isə başqa bir stenoqrafçı qızın əhvalatıdır ki, o, işinin guya maraqlı olduğu kimi fəaliyyət göstərməyin məna kəsb etdiyinə əmin olub. Keçmişdə o, işini yerinə yetirmək üçün çox böyük səy göstərməli olurdu. Lakin indi vəziyyət dəyişib. Onun adı xanım Velli C.Qoldendir. O, mənə bax bunu yazıb:

"Kontorumuzda dörd stenoqrafçı qız işləyir və bizdən hər birimizə bir neçə əməkdaşın məktublarını yazmaq tapşırılır. Bəzən elə olur ki, biz bu cür tapşırıqların altında itib - batırıq. Bir dəfə, şöbəmizin müdir müavini uzun məktubu yenidən çap etməyimi təkid edəndə hiddətləndim. Onu inandırmağa çalışırdım ki, təkrar çap etmək tələb olunmur və məktuba bunsuz da düzəliş etmək olar. Müdir müavini cavab verdi ki, əgər mən bundan imtina etsəm, onda o, bu işi etməyə razı olan başqa bir adam tapacaq! Qəzəbdən özümdən çıxmışdım. Lakin mən həmin məktubu yenidən çap etməyə başlayanda qəfildən başa düşdüm ki, çoxları özünü xoşbəxt hesab edərdi, əgər mənim etdiyim işi ala bilsəydi. Və üstəlik də mənə məhz bu işə görə maaş verirdilər. Əhvali-ruhiyyəm

yaxşılaşdı. Nəhayət, belə işləməyi qərara aldım ki, işim guya mənə zövq verir, hətta ona nifrət etdiyimə belə baxmayaraq. Onda mən növbəti vacib kəşfi etdim: əgər işimi ondan elə bil, həqiqətən də, zövq aldığım kimi yerinə yetirərəmsə, bu halda işimdən hansısa bir dərəcədə gerçəklikdə də zövq alacağam. Mən bunu aşkar etdim ki, zövqlə işləyəndə daha sürətlə işləyirəm. Buna görə də məndə işdən sonra qalıb işləmək zərurəti nadir hallarda meydana çıxır. İşə dəyişən münasibətimin sayəsində yaxşı işçi reputasiyasını qazandım. Şöbə rəhbərlərindən birinə şəxsi katibə tələb olunanda o məhz məni seçdi, çünki özünün dediyi kimi, mən əlavə işi məmnunluq hissiylə yerinə yetirməyə razıyam. "Psixoloji əmrin dəyişməsinin bu nəticəsi, – yazırdı xanım Qolden, – mənim üçüm fövqəladə dərəcədə vacib kəşf oldu. O, möcüzə törətdi!"

Xanım Veli Qolden özünə bununla bağlı, ola bilsin, hesabat belə vermədən məşhur fəlsəfi "elə bil ki" prinsipini istifadə etmişdir. Uilyam Ceyms bizə belə hərəkət etməyi tövsiyə edir ki, biz "elə bil ki" cəsarətliyik və biz cəsarətli olacağıq, özümüzü "elə bil ki" xoşbəxtik kimi aparaq və biz özümüzü xoşbəxt hiss edəcəyik və ilaxir.

Özünüzü elə aparın ki, iş "elə bil ki" sizin xoşunuza gəlir. Əvvəl bu, oyun kimi olacaq, ardınca isə sizdə işinizə münasibətdə əsl maraq meydana çıxa bilər. Bu həm də yorğunluğunuzu, gərginliyinizi və narahatlığınızı azaldacaq.

Bir neçə il əvvəl Harlan A.Hauard öz həyatını tamamilə dəyişən bir qərar qəbul etdi. O, darıxdırıcı işi maraqlı etməyi qət elədi. Onun işi isə, həqiqətən də, darıxdırıcı idi: başqa oğlanlar topla oynadıqları və ya qızlarla deyib-güldükləri vaxt o, qab -qaşığı yumalı, piştaxtaları silməli və məktəb yeməkxanasında dondurma satmalı idi. Harlan Hauardın öz işini görməyə gözü yox idi, lakin çıxıb getmək imkanı olmadığından o, dondurmaya aid olan hər şeyi öyrənməyi qərara aldı – onu necə hazırlayırlar, onun tərkibini, nə üçün bir növ başqasından daha yaxşıdır. O, dondurma istehsalının kimyəvi texnologiyasını öyrəndi və orta məktəbdə kimya kursları üzrə ən yaxşı dinləyici oldu. O, ərzaq məhsullarının kimyası ilə indi elə bir dərəcədə maraqlanmışdı ki, Massaçusets ştatının kollecinə daxil oldu və ərzaq texnologiyası sahəsi üzrə ixtisaslaşdı. Nyu-Yorkun kakao firması kakao və şokoladın istifadə olunması ilə bağlı ən yaxşı tələbə məruzəsi üzrə konkurs elan edəndə və yüz dollar məbləğində mükafat təyin eləyəndə, necə fikirləşirsiniz, kim qalib oldu?.. Bəli, düz tapdınız. Harlan Hauard.

O, iş axtararkən çətinlklərlə üzləşdiyindən Massaçusets ştatının Amherst şəhərində öz evinin zirzəmisində şəxsi laboratoriya açdı. Bundan bir qədər sonra yeni qanun qüvvəyə mindi. Süddəki bakteriyaların sayının hesablanması tələb olunurdu. Harlan A.Hauard tezliklə Amherstdə on dörd firma üçün süd məhsullarında bakteriyaların sayını hesablayırdı və ona hətta iki köməkçi də tutmaq lazım gəldi.

Siz necə fikirləşirsiniz, iyirmi beş ildən sonra onu nə gözləyir? Həqiqətən də, ərzaq kimyası sahəsində fəaliyyət göstərən indiki aparıcı mütəxəssislər o vaxt üçün pensiyaya çıxacaq və onların yerini indi təşəbbüs və entuziazmla qaynayıb-daşan cavan adamlar tutacaqlar. Harlan A.Hauard iyirmi beş ildən sonra, çox güman, işini uğurla davam etdirəcək, peşəsinin liderlərindən biri olacaq və həmin vaxt onun nə vaxtsa dondurma satdığı həmyaşıdları qaşqabaqlı uğursuzlara çevriləcək, işsizlərin sırasını dolduracaq, hökuməti lənətləyəcək və

həyatlarlarını dəyişmək imkanının onların əlinə düşmədiyindən gileylənəcəklər. Çox güman ki, Harlan A.Hauardın da əlinə heç vaxt bu cür imkan düşməzdi, əgər o, darıxdırıcı işi maraqlı etmək qərarına gəlməsəydi.

Çox illər bundan qabaq bir cavan oğlan da var idi ki, işi onu boğaza yığmışdı. O, zavodda tornaçı dəzgahının qabağında dayanır və bolt düzəldirdi. Cavan oğlanın adı Sem idi. Sem işdən getmək istəyirdi, lakin başqa yerə işə düzələ bilməyəcəyindən qorxurdu. Sem darıxdırıcı işi yerinə yetirmək məcburiyyətində qaldığından işini maraqlı etməyi qərara aldı. O, qonşu dəzgahda işləyən operatorla yarış təşkil elədi. Onlardan biri nahamar səthi hamarlamalı, o biri isə boltları tələb olunan diametrə çatdırmalı idi. Vaxtaşırı onlar dəzgahları dəyişirdilər ki, kimin daha çox bolt düzəldə biləcəyini yoxlasınlar. Semin işinin sürətini və səliqəsini usta yüksək qiymətləndirdi və tezliklə onu daha kvalifikasiyalı işə keçirtdi. Bu, Semin xidməti nərdivanla irəliləməsinin başlanğıcı oldu. Üstündən otuz il ötəndən sonra Sem – Semyuel Vokleyn – Bolduin Lokomotiv Uorks firmasının prezidenti oldu. Amma o, bütün ömrü boyu elə operator da qala bilərdi, əgər darıxdırıcı işi maraqlı etməyə cəhd göstərməsəydi.

Amerika radiosunun məşhur siyasi şərhçisi H.B.Kaltenborn bir dəfə mənə darıxdırıcı işi maraqlı etməyə necə müyəssər olduğunu danışdı. İyirmi iki yaşı olanda o, Avropaya yollanmışdı və gediş haqqını ödəmək üçün ona Atlantik okeanından buynuzlu mal-qara daşıyan gəmidə işləmək lazım gəlmişdi. O, öküzləri yemləməli və sulamalı idi. İngiltərə boyunca velosipedlə səyahəti başa vuraraq o, ac və yaşamaq üçün hər hansı bir vəsaiti olmadan Parisə gəlib çıxdı. Kaltenborn öz fotoaparatını beş dollar müqabilində lombarda qoymalı oldu. O, "Nyu-York Gerald" qəzetinin Paris nəşrində iş axtardığı haqda elan verdi. Ona stereoskop satmaq təklif olundu. Əgər sizin qırx yaşınız varsa, ola bilsin, gözlərimizə yaxınlaşdırdığımız və tamamilə eyni olan iki şəkil gördüyümüz qədimi stereoskopları xatırlayırsınız. Biz baxmaqda davam edirdik və qəfildən möcüzə baş verirdi. Stereoskopdakı iki linza iki şəkli vahid rəsmə gətirir, bununla da üçüncü ölçü effektini yaradırdı. Biz məsafəni görə bilirdik. Biz heyrətamiz perspektiv hissi qazanırdıq.

Artıq dediyim kimi, Kaltenborn həmin aparatları satmağa başladı. O, Parisdə bir qapıdan o birisinə gedirdi, fransızca isə danışa bilmirdi. Bununla belə, o, birinci il ərzində satdığının faizi qismində beş min dollar qazana və həmin il Fransada əməyi ən yüksək ödənilən ticarət agenti ola bildi. H.B.Kaltenborn mənə danışdı ki, bu təcrübə ona uğurlu fəaliyyət üçün Harvardda bir il oxumaqdan az bilik vermədi. Özünə inam? cənab Kaltenborn mənə deyirdi ki, indi o, özünə belə gəldiyi kimi, fransız evdar qadınlara lap "konqresin protokollarını" da sata bilərdi.

Bu təcrübə ona fransızların həyatını elə dərin başa düşmək bacarığı verdi ki, bu, sonralar radioda Avropadakı hadisələri təhlil etməkdə qiymətsiz mənbə oldu.

Fransız dilini bilməyə- bilməyə o, birinci dərəcəli ticarət agenti olmağa necə müvəffəq oldu? O, işəgötürənindən xahiş etmişdi ki, müştərilərə müraciət elədiyi mətni gözəl fransız dilində yazsın. Kaltenborn bu mətni əzbər öyrənmişdi. Olurdu ki, o, qapının zəngini çalır, evin qadını qapını açır və o, əzbərlədiyi mətni elə qəribə ləhcə ilə deyirdi ki, çox gülməli alınırdı. Sonra o, evin qadınına öz şəkillərini göstərirdi. Qadın ona sual verəndə isə o, adətən, çiyinlərini çəkir və

deyirdi: “Amerikalı... amerikalı...” Ardınca şlyapasını çıxarır və içəridən yapışdırılmış gözəl fransız dilində mətni göstərirdi. Evin qadını ürəkdən gülür, o özü də gülürdü və ona başqa şəkilləri göstərirdi. Bu haqda danışaraq H.B.Kaltenborn etiraf etdi ki, onun işi heç da yüngül deyildi. Lakin ona bir keyfiyyəti kömək etdi: öz işini maraqlı etmək qətiyyəti. Hər səhər işə yollanmazdan qabaq o, güzgüyə baxır və özünü bu sözlərlə ruhlandırırdı: “Kaltenborn, əgər sən yemək istəyirsənsə, bu işi yerinə yetirməlisən. Sən bu işi yerinə yetirmək məcburiyyətində olduğundan niyə də onu xoş və maraqlı eləməyəsən? Sən hər dəfə qapının zəngini vuranda özünü tamaşaçıların baxdığı aktyor kimi təsəvvür edə bilərsən. Axı sənin elədiyin, əvvəl-axır, səhnədə edilən hansısa bir hərəkət kimi gülməlidir. Beladirsə, öz oyununu ilham və fəhmlə niyə də yerinə yetirməyəsən?”

Mister Kaltenborn mənə danışdı ki, hər gün özü ilə bu cür ruhlandırıcı söhbət etmək ona başlanğıcda nifrət və qorxu doğuran işi xoşuna gələn və çoxlu gəlir gətirən işə çevirməyə kömək etdi.

Mən cənab Kaltenborndan həyatda uğur qazanmaq yanğısı ilə yaşayan gənc amerikalılara hansısa məsləhət verə bilib- bilməyəcəyini soruşanda o dedi: “Hər səhər öz üzərinizdə işləyin. Biz çoxlarının düşüb qaldığı yarıyuxulu vəziyyətdən çıxaran fiziki məşqlərin vacibliyi barədə çox danışırıq. Amma biz bundan da çox özümüzü hər səhər fəaliyyətə stimullaşdıran mənəvi və ruhi məşqlərə möhtacıq. Özünüzə ruhlandırıcı sözlər deməyi unutmayın”.

Öz- özünlə hər gün etdiyin ruhlandırıcı söhbət yüngülxasiyyətlik, axmaqlıq və uşaqlıq kimi görünür? Xeyr, əksinə, sağlam psixologiyanın mahiyyətinin özü məhz elə bundadır. “Bizim həyatımız – bizim onun haqda nə düşündüyümüzdür”. Bu sözlər Mark Avreli onları “Düşüncələr” kitabında yazdığı on səkkiz əsr əvvəl olduğu kimi, bizim vaxtımızda da doğrudur: “Bizim həyatımız – bizim onun haqda nə düşündüyümüzdür”.

Günün hər bir saatında özünüzlə danışmaqla siz öz fikirlərinizi idarə etməyi öyrənə bilərsiniz. Mərdlik və xoşbəxtlik, qüvvə və rahatlıq haqda fikirləşin. Minnətdar olmalı olduğunuz şeylər haqda özünüzlə danışaraq siz ruhlanacaqsınız və qəlbiniz mahnı oxuyacaq.

Fikirlərinizi müsbət nota kökləyin və istənilən iş sizə daha az xoşagəlməz görünəcək. Müdiriniz istəyir ki, siz işinizə maraq göstərəsiniz, çünki onun gəliri bundan asılıdır. Lakin müdirin nə istədiyini yaddan çıxaraq. Yalnız bu haqda fikirləşin ki, özünüzdə işinizə maraq yaratmaqla nə əldə edəcəksiniz. Özünüzə xatırladın ki, siz həyat sevincini ikiqat artıq duyacaqsınız, çünki öz fəal həyatınızın yarısına qədərini işdə keçirirsiniz. Buna görə də, əgər işiniz sizə sevinc gətirməsə, onda siz sevinci, ola bilsin, heç vaxt heç yerdə tapmayacaqsınız. Özünüzə xatırladın ki, işinizə maraq göstərməyiniz sizi narahatlıqdan xilas edəcək və son nəticədə sizi, çox ola bilsin, vəzifədə yüksəliş və əməkhaqqının artırılması gözləyir. Hətta əgər bu baş verməsə də, işə olan maraq yorğunluğunuzu azaldacaq və boş vaxtlarınızdan zövq almaqda sizə kömək edəcək.

İyirmi yeddinci fəsil

Yuxusuzluğa görə narahatlıqdan necə yaxa qurtarmalı

Pis yatanda narahat olursunuzmu? Onda sizə bunu bilmək, ola bilsin, maraqlı olacaqdır ki, bütün dünyada məşhur olan hüquqşünas Semyuel Uentermeyer ömründə bir dəfə də olsun normal yatmayıb.

Sem Uentermeyer kollecə daxil olanda onu iki azar narahat edirdi: astma və yuxusuzluq. O, hər şeydən göründüyü kimi, bunlardan heç birini müalicə edə bilmədi, ona görə də bunu kompensasiya edə biləcək nə isə – oyaq qalmağından fayda hasil etməyi qərara aldı. Bütün gecəni yataqda bir böyründən o biri böyrü üstə vurnuxmağın və özünü əsəb pozuntusu halına çatdırmağın yerinə, o ayağa qalxır və məşğul olurdu. Nəticəsi? O, fənlərin hamısı üzrə parlayırdı və onu Nyu-York şəhər kollecinin dühalarından biri hesab edirdilər.

Hətta hüquqşünas praktikasına başlayandan sonra da o, yuxusuzluqdan canını qurtara bilmədi. Lakin Untermeyer ruhdan düşmürdü. "Təbiət, – deyirdi o, – mənim qeydimə qalacaq". Təbiət onun qeydinə qalırdı. Yuxunun çatışmazlığına baxmayaraq, onun sağlamlığı pisləşmirdi və o, Nyu-York advokaturasının istənilən cavan hüquqşünası kimi inadkarcasına işləyə bilirdi. O hətta onlardan da çox işləyirdi. Axı onlar yatanda o zəhmət çəkirdi.

İyirmi bir yaşında olanda Sem Untermeyer ildə yetmiş beş min dollar qazanırdı; digər cavan vəkillər onun metodlarını öyrənmək üçün Semin çıxış etdiyi məhkəmələrə gəlirdilər. 1931 -ci ildə bir işi aparmaq üçün ona bütün tarix ərzində vəkilə ödənilən ən yüksək qonorar – bir milyon dollar ödəmişdilər, özü də nağd pulla.

Amma yata bilməmək onda əvvəlki kimi qalırdı. O, adətən, gecənin yarısını mütaliə edirdi, sonra isə səhər saat beşdə ayağa qalxır və məktubları diktə etməyə başlayırdı. Adamların əksəriyyəti öz iş gününü yenicə başladığı vaxt onun gündəlik işinin, demək olar, yarısı yerinə yetirilmiş olurdu. Bu adam səksən bir yaşına qədər yaşadı, hərçənd heç vaxt normal yatmamışdı. Amma o, yuxuya gedə bilmədiyinə görə əsəbiləşsə və həyəcan keçirsəydi, onda öz həyatını, ola bilsin, məhv etmiş olardı.

Biz həyatımızın üçdəbirini yuxuda keçiririk. Lakin yuxunun özü ilə nə təcəssüm etdirdiyini heç kim bilmir. Biz bilirik ki, bu, vərdiş və dincəlmək halıdır və bunu da bilirik ki, təbiət bununla qayğıların bizə vurduğu ziyanı kompensasiya edir. Lakin biz hər bir adama nə qədər yuxu lazım olduğunu bilmirik. Biz heç bunu da bilmirik ki, ümumiyyətlə, yuxu bizə lazımdırmı?

Fantastikadır? Deməli, baxın, Birinci Dünya müharibəsində güllə macar əsgəri Paul Kernin alın nahiyəsini zədələmişdi. O yaralanandan sonra yaxşılaşdı, lakin çox maraqlı olan budur ki, o, heç cür yuxuya gedə bilmirdi. Həkimlər nə etsələr də – onlar isə sedativ və narkoloji preparatların hamısını və hətta hipnozu da istifadə etmişdilər – Paul Kerni yuxuya vermək və ya heç olmasa mürgülü hala salmaq qeyri-mümkün idi.

Həkimlər dedilər ki, onun günləri say hesabı qalıb. Lakin Paul Kern onları aldatdı. O, işləməyə başladı və uzun illər ərzində özünü əla hiss edirdi. Adətən, o, yatağa uzanır, gözlərini yumur və dincəlirdi, lakin yatmırdı. Paul Kernlə bağlı bu hadisə həkimlər üçün eləcə sirr olaraq qaldı.

Bəzi adamlara başqaları ilə müqayisədə çox yatmaq zəruridir. Toskanini

üçün sutkada beş saat yuxu kifayət edirdi, lakin Kelvin Kulidc, demək olar, iki

dəfə çox yatırdı. Kulidc hər iyirmi dörd saatdan on birini yatırdı. Başqa sözlə,

Toskanini öz ömrünün təqribən beşdəbirini, Kulidc isə, demək olar, yarısını yatıb.

Yuxuya gedə bilməməklə bağlı narahatlıq sizə yuxusuzluğun özündən qat-qat çox ziyan vurar. Məsələn, mənim dinləyicilərimdən biri – Aira Sendner xroniki yuxusuzluq üzündən intihar həddinə çatmışdı.

"Mən, həqiqətən də, fikirləşirdim ki, dəli oluram, – deyə Aira Sendner mənə hekayət edirdi. – Bəla bunda idi ki, lap başlanğıcda mən həddən artıq möhkəm yatırdım. Zəngli saat zəng çalanda mən oyana bilmirdim və buna görə də səhərlər işə gecikirdim. Mən buna görə fikir edirdim. Və üstəlik də rəisim mənə işə mütləq vaxtında gəlməyim barədə xəbərdarlıq etmişdi. Bilirdim ki, əgər əvvəlki kimi yatıb qalsam, məni işdən çıxaracaqlar.

Bu haqda dostlarıma danışdım və onlardan biri mənə yatmağa uzananda diqqətimi zəngli saatın üzərində cəmləməyi məsləhət gördü. Bununla da mənim yuxusuzluğum başlandı! Lənətə gəlmiş zəngli saatın sonsuz çıqqıltısı məni daima təqib edirdi. Yuxumu itirdim və bütün gecəni yatağımda vurnuxurdum. Səhər isə özümü, demək olar, xəstə kimi hiss edirdim. Yorğunluq və narahatlıq məni əldən salırdı. Bu, səkkiz həftə davam elədi. Əzablarımın hamısını sözlərlə ifadə etmək qeyri-mümkündür. Əmin idim ki, dəli oluram. Hərdən elə olurdu ki, uzun müddət otaqda dala və qabağa var-gəl edir və bütün bunlardan canımı birdəfəlik qurtarmaq üçün özümü pəncərədən atmaq barədə tam ciddi surətdə fikirləşməyə başlayırdım!

Nəhayət, bütün ömrüm boyu tanıdığım bir həkimə müraciət etdim. O dedi: "Aira, sənə kömək etmək mənim gücüm xaricindədir. Sənə heç kim kömək edə bilməz, çünki özünü bu hala sən özün gətirib çıxarmısan. Bu gün gecə yatağına sakitcə uzan, əgər yuxuya gedə bilməsən, bunu yadından çıxart. Sadəcə olaraq, özünə de: "Əgər mən yuxuya getməsəm, bu, məni azacıq da olsa narahat etmir. Mən razıyam, səhərə qədər oyaq qalacağam". Gözlərini yumaraq uzan və de: "Nə qədər ki sakitcə uzanmışam və əsəbiləşmirəm, mən bu və ya digər şəkildə dincəlirəm".

"Mən onun məsləhətinə əməl etdim, – deyir Sendner, – və iki həftədən sonra yatmağa başladım. Heç bir ay da keçmədi, səkkiz saat yatmağa başladım və əsəblərim sakitləşdi".

Aira Sendneri özünü intihar etmək dərəcəsinə gətirib çıxaran yuxusuzluq yox, yuxunun olmaması ilə bağlı keçirdiyi narahatlıq idi.

Yuxu problemini yer üzərində heç kim Çikaqo Universitetinin professoru, doktor Nataniel Kleytman qədər dərin öyrənməyib. O, yuxu üzrə dünyada ən böyük mütəxəssislərdən biridir. O bildirir ki, indiyə qədər hələ heç kim yuxusuzluqdan ölməyib. Gerçəklikdə isə, adam yuxusuzluğa görə elə narahat ola bilər ki, onda orqanizmin müqavimət qabiliyyəti azalır və o, mikrobların qarşısında aciz qalır. Lakin bu ziyanı yuxusuzluq yox, narahatlıq gətirir.

Doktor Kleytman həmçinin bunu da bildirir ki, yuxusuzluqdan şikayət edən adamlar, adətən, özləri bunu təsəvvür etdiklərindən çox yatırlar. Çox vaxt, ola bilsin ki, bütün gecəni heç gözünü də yummadığına and içən adam özü də bundan şübhələnməyərək bir neçə saat yatıb. Məsələn, on doqquzuncu əsrin ən məşhur fikir dühalarından biri olan Herbert Spenser subay qoca idi və pansionda yaşayırdı. O, yuxusuzluğu ilə bağlı şikayətlərlə hamını təngə gətirmişdi. O hətta

səs-küydən özünü qorumaq və əsəblərini sakitləşdirmək üçün qulaqlarına pambıq da tıxayırdı. Hərdən yuxusunun gəlməsi üçün tiryək qəbul edirdi. Bir dəfə o, Oksfordun professoru Seyslə bir nömrədə gecələməli olmuşdu. Səhər Spenser bildirirdi ki, bütün gecəni heç gözünü də yummayıb. Əslində isə bütün gecəni professor Seys gözünü yummamışdı. O yuxuya gedə bilmirdi, çünki Spenser xoruldayırdı.

Yaxşı yuxu üçün birinci şərt təhlükəsizlik hissidir.

Həm də fiziki tədbirlərin köməyi ilə süstləşməyi öyrənin. "Əsəb gərginliyindən xilas olmaq" kitabının müəllifi, doktor Devid Harold Fink hesab edir ki, bunun üçün ən yaxşı üsul – öz bədəninlə söhbət etməkdir. Doktor Finkin dediyinə görə, sözlər hər növ hipnozun açarıdır və əgər siz sistematik olaraq yata bilmirsinizsə, deməli, özünüzə təlqin etmisiniz ki, sizdə yuxusuzluq var. Bundan xilas olmaq üçün özünü dehipnozlaşdırmaq lazımdır və bunu siz bədəninizin əzələlərinə belə deməklə edə bilərsiniz: "Sakitləşin, sakitləşin – süstləşin və dincəlin". Biz artıq bilirik ki, əgər əzələlərimiz gərilmiş vəziyyətdədirsə, onda beynimiz və əsəblərimiz süstləşə bilmir. Buna görə də, əgər siz yuxuya getmək istəyirsinizsə, əzələlərinizdən başlayın. Doktor Fink tövsiyə edir ki (və bu, praktikada kömək edir), ayaqların gərginliyini azaltmaq üçün bir balışı dizlərin altına və iki balaca balışı eyni səbəbə görə əllərin altına qoymaq lazımdır. Sonra isə öz çənələrinizə bir-birindən ayrılmalarını, gözlərinizə, əllərinizə və ayaqlarınıza isə süstləşməli olduqlarını deyə-deyə, heç özünüz də bunu bilmədən, nəhayət, yuxuya gedəcəksiniz. Əgər yuxunuz pisdirsə, doktor Finkin, haqqında artıq danışdığım "Əsəb gərginliyindən xilas olmaq" kitabını oxuyun. Bu, mənim bildiyim yeganə kitabdır ki, özü ilə həm maraqlı mütaliə, həm də yuxusuzluqdan dərman təcəssüm etdirir.

Yuxusuzluğa qarşı ən yaxşı vasitə bağçada işdən, tennis və qolf oynamaqdan, xizək sürməkdən və sadəcə olaraq, taqətdən salan fiziki işdən yaranan fiziki yorğunluqdur. Teodor Drayzer məhz elə bu cür edirdi. O, ədəbiyyata özünə yol açanda yuxusuzluq ona əziyyət verirdi. Onda o, Nyu-York mərkəzi dəmir yoluna fəhlə işinə getdi; bütün günü rels mismarlarını vurandan və bellə çınqıl tökəndən sonra isə o, elə əldən düşmüş olurdu ki, şam yeməyini gözləyənə qədər yatmamaq üçün bütün gücünü toplayıb yuxu ilə mübarizə aparmalı olurdu.

Əgər biz kifayət qədər yorulmuşuqsa, onda təbiət bizi hətta yeriyə-yeriyə də yatmağa məcbur edəcək. Mən bunu öz təcrübəmdə sınamışam. On üç yaşım olanda atam yaxşıca kökəldilmiş donuzları vaqonla Missuri ştatının Sent -Co şəhərinə göndərirdi. Ona dəmir yolu ilə pulsuz gediş üçün iki talon verildiyindən məni də özü ilə apardı. Bu səfərə qədər mən sakinlərinin sayı dörd mindən çox olan şəhərdə heç vaxt olmamışdım. Mən Sent-Coda – altmış min əhalisi olan şəhərdə olanda çox coşqun hala düşdüm. Mən altımərtəbəli göydələnlər və – möcüzənin möcüzəsi – tramvay gördüm. Və hətta indinin özündə də gözlərimi yummağa bəndəm ki, həmin tramvayı həm görür, həm də eşidirəm. Həyatımın ən möcüzəli və həyəcanlı günündən sonra biz atamla qatarda geri, Reyvenvuda qayıtdıq. Biz ora səhər saat ikidə çatdıq və fermamıza yetişmək üçün dörd mil məsafə qət etməli olduq. Və bu əhvalatın məğzi görün nədir. Heydən elə düşmüşdüm ki, yeriyə- yeriyə məni yuxu apardı və hətta yuxu da gördüm. Atın

belində yatmağım da nadir hal deyildi. Gördüyünüz kimi, mən sağ-salamatam və sizə bu haqda danışa bilirəm...

Tamamilə əldən düşmüş adamlar topların gurultusu və müharibənin dəhşət və təhlükələrinə baxmayaraq, yatırlar. Məşhur nevroloq, doktor Foster Kennedi mənə danışmışdı ki, 1918-ci ildə 5 -ci Britaniya ordusu geri çəkilən vaxt o, əldən düşmüş o qədər əsgər görmüşdü ki, onlar harada dayanırdılarsa, elə oradaca yerə yıxılır və komaya bənzər surətdə bərk yuxuya gedirdilər. Bu əsgərlər heç doktor Kennedi onların göz qapaqlarını barmaqları ilə qaldıranda da oyanmırdılar. O həm də deyirdi ki, onların bəbəkləri həmişə mütləq yuxarı zillənmiş olurdu. "Bundan sonra, – deyə doktor Kennedi danışırdı, – özümün yuxum pozulanda göz almacığımı elə hərlədirdim ki, bəbəklərim eyni vəziyyətdə olsun. Adətən, bir neçə saniyədən sonra əsnəməyə başlayır və yuxuladığımı hiss edirdim. Məndə avtomatik refleks yaranmışdı ki, onu idarə etmək iqtidarında deyildim".

İndiyədək hələ heç kim yuxudan imtina etməklə həyatını intiharla başa vurmayıb və bunu heç kim etməyəcək də. Təbiət insanı onun iradəsinin nə qədər güclü olmasına baxmayaraq, yatmağa məcbur edəcək. Təbiət bizə qidasız və susuz qalmağa yuxusuz qalmaqdan qat-qat çox izin verir.

İntihar barədə danışarkən yadıma doktor Henri S.Linkin "İnsanın ikinci dəfə kəşf olunması" kitabında təsvir etdiyi hadisə düşdü. Doktor Link Psixoloji Korporasiyanın vitse-prezidentidir və o, narahatlıqdan və depressiyadan əziyyət çəkən bir çox adamla söhbət edib. O, "Qorxuların və narahatlığın aradan qaldırılması haqqında" fəsildə öz həyatını intiharla başa vurmaq istəyən bir pasient barədə danışır. Doktor Link bilirdi ki, xəstə ilə mübahisə etməyin heç bir faydası yoxdur, bundan onun halı yalnız pisləşə bilərdi. Və o, öz pasientinə dedi: "Əgər siz həyatınızı istənilən halda intiharla başa vurmaq istəyirsinizsə, heç olmasa özünüzü qəhrəmancasına apara bilərdiniz. Canınız çıxıb yıxılana qədər kvartalın ətrafında qaçın".

Pasient bunu özü də bir dəfə yox, bir neçə dəfə etməyə cəhd elədi və hər dəfə də özünü fiziki cəhətdən olmasa da, psixiki cəhətdən nisbətən daha yaxşı hiss edirdi. Üçüncü axşamda doktor Linkin ilk növbədə nail olmaq istədiyi nəticə əldə olundu. Xəstə fiziki cəhətdən o qədər yoruldu ki (və fiziki cəhətdən o qədər süstləşdi ki), ölü kimi yatdı. Sonralar o, atlet klubuna yazıldı və idman yarışlarında iştirak etməyə başladı. Tezliklə özünü o qədər yaxşı hiss eləməyə başladı ki, əbədi yaşamaq arzusuna düşdü.

Beləliklə, yuxusuzluqla bağlı narahatlıqdan yaxa qurtarmaq üçün mən sizə dörd qaydanı təklif edirəm:

1. Əgər siz yata bilmirsinizsə, Semyuel Uentermeyerin nümunəsini təkrar edin. Qalxın və yuxunuz gəldiyini hiss edənə qədər mütaliə edin.

2. Yadda saxlayın ki, yuxu çatışmazlığından indiyə qədər hələ heç kim ölməyib. Yuxusuzluğa görə narahatlıq, adətən, yuxusuzluğun özündən çox ziyan gətirir.

3. Öz bədəninizi süstləşdirin. "Əsəb gərginliyindən azad olmaq" kitabını oxuyun.

4. Fiziki məşqlər edin. Özünüzü elə bir fiziki yorğunluq vəziyyətinə

çatdırın ki, oyaq qalmağa halınız olmasın.

Xülasə

Qayda 1: Nə vaxt yorulacağınızı gözləmədən dincəlin.

Qayda 2: İşdə özünüzü süstləşdirməyi öyrənin.

Qayda 3: Əgər siz evdar qadınsınızsa, evdə özünüzü süstləşdirməklə sağlamlığınızı və xarici görkəminizi qoruyun.

Qayda 4: Bu dörd yaxşı əmək vərdişini tətbiq edin:

a. Yazı stolunuzu hazırda həll olunan problemə dəxli olmayan kağızların hamısından azad edin.

b. İşləri onların vaciblik ardıcıllığı üzrə həll edin.

c. Qarşınızda problem duranda, əgər sərəncamınızda qərar qəbul etmək üçün zəruri olan faktlar vardırsa, onu dərhal həll edin.

d. İşi təşkil etməyi, vəzifələri, məsuliyyəti başqasının ixtiyarına verməyi və nəzarəti həyata keçirməyi öyrənin.

Qayda 5: Narahatçılığın və yorğunluğun qarşısını almaq üçün entuziazmla işləməyə çalışın.

Qayda 6: Yadda saxlayın ki, yuxu çatışmazlığından indiyədək hələ heç kim ölməyib. Yuxusuzluq üzündən narahatlıq yuxusuzluğun özündən qat-qat çox ziyanlıdır.

84 Astenopiya (tibb.) – gözlərin tez yorulması

85 İnterlüdiya – bir musiqi əsərinin hissələri arasında çalınan başqa

kiçik musiqi pyesi