



დეილ
ქარნუბი

როგორ მოვიპოვოთ შვეიცარია
და
როგორ შევქმედოთ ადამიანები

თარგმნა ციხლა კალმახელიძემ

მხატვარი სიმონ ჭიორელი

© გამომცემლობა „სამშობლო“, 1992
აგრძელი „სკოლა და ცხოვრება“

ქართული გამოცემის წინასიტყვაობის მაგიერ

დეილ კარნევის წიგნები გამოცემისთანავე იპრობდნენ ინგლისურენოვანი მკითხველის ყურადღებას. ეს არც იყო ვახაკვირი. ადამიანებს შორის სიკეთის, სათნოების, მიმტვეებლობისა და ურთიერთპატივისცემის მქააჯებული წიგნი, ცხადია, შეუძნვეელი არ დარჩა პოდა.

სამწუხაროდ, ადამიანურ ურთიერთობათა ცნობილი ამერიკელი სპეციალისტების შრომები ამ ბოლო დრომდე ხელმიწვედომელი იყო ქართველ მკითხველთა უარყო წრისათვის. სხვადასხვა ხერხით ვამრავლებული წიგნების თითო-ოროდლა ეგ ხემპლარი გაზრდილ ინტერესს ვერ აკმაყოფილებდა, ვერც მოკლე-მოკლე საფურნადლო პუბლიკაციები ავსებდნენ ხარვესს.

წინამდებარე წიგნი, რომელსაც ჰქვია „როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები და როგორ ვიმოქმედოთ ადამიანზე“, არის მკითხველამდე დეილ კარნევის იდეების მიტანის ერთ-ერთი პირველი ცდა, თანაც არასრული. რადგან ავტორის ვველანაშრომის ერთბაშად გამოცემა არ ხერხდება. ეს თხზულებაც მცირეოდენი შემოკლებით იბეჭდება.

საქმე ის არის, რომ თავისი დებულების დასა-
შტკოცვლად ავტორს რამდენიმე მაგალითი მო-
ყვას, ხეც კი მათგან მხოლოდ ერთი ავიღო-
მან, ხეცნი ახრით, თხრობა უფრო ექსპრესიული
ვახადა, წიგნიც შეტი ხელისით იკითხება.

უახლოეს ხანში დღის სინათლეს იხილავს დე-
იდ კარნეკის მეორე წიგნი „როგორ დაგძლიოთ
მდედვარება და დავიწყოთ ნამძღვლი ცხოვრება“.

დეიდ კარნეკის (1888-1955 წწ.) უკიდურესი კონ-
ტრასტებით მდიდარი ცხოვრება სასამუშო მაგა-
ლითია იმისა, თუ რისი მიღწევა შეუძლია ადა-
მანს, თუკი მთელი არსებით მიეცემა ორიგინალ-
ურ იდეას და აღივსება ერთუზიანებით.

მისურის ფერმაში, უახლოესი რეინოხიდან
ათი მილის დაშორებით დაბადებულ ბიჭუნას
თორმეტ წლამდე ავტომობილიც კი არ ენახა,
როცა კარნეკების ხელმოცარულმა თჯახმა გაიფიქრა
თავისი ფერმა და გადავიდა უორენსბურგში, მათი
ახალი ფერმა მისურის შტატის პედაგოგიური
კოლეჯის ახლოს მდებარეობდა.

კოლეჯში 600 სტუდენტი სწავლობდა. მათგან
მხოლოდ ექვსს არ შეეძლო ქალაქში ოთახის და-
ქირავება. მათ შორის იყო კარნეკიც. ბიჭს რცხ-
ვენობა ხიდარიბის, რცხვენობა იმისაც, რომ ყო-
ველ სადამოს ფერმაში დაბრუნებულს ძროხები
უნდა ეწველა. სირცხვილით იწვოდა დავიწროე-
ბული ქურთუკისა და დამოკლებული შარვლის
გამო...

დეიდი ცდილობდა როგორმე შორეთა ორა-
სრულფასოვნების კომპლექსს და ექებდა რაღაც
ისეთს, რაც თვის გამოჩენის სამუალებას მიხ-
ცემდა და საკუთარ ძალაშიც დაარწმუნებდა.

კოლეჯის პრესტიჟიანი და გავლენიანი სტუ-
დენტები ორ კატეგორიად იყოფილნენ. ერთ კატე-
გორიად იყოფილნენ.

გორიის კუთვნილებს სპორტსმენები — ფეხბურთელები და ხელბურთელები, მორეს კი ბიჭები, რომლებიც სპეციალურად გამართულ საჯარო დისკუსიებში იმარჯვებდნენ.

დეილა კარგად იცოდა, რომ ათლეტური შესაძლებლობები არ გააჩნდა და ორატორული ხელოვნების ასპარეზზე სცადა ბედი. ის ბევრს შეცადინებდა. კოლეჯში ცხენით მიდიოდა თუ ძროხას წველიდა, ხმამაღლა ლაპარაკობდა, სიტყვის წარმოთქმაში ვარჯიშობდა. ხანდახან საბძელში თივის უზარმაზარ ბულულზე ასული დიდის გზებშითა და ცხარე ფესტიკულაციით თავს ესხმოდა დამფრთხალ მტრედებს.

მაშინ 18 წლისა იყო და განსაკუთრებით გამხვილებული ჰქონდა თავმოყვარეობა. ღარიბული ცხოვრებით დათრგუნული ბიჭი თავის მოკვლაზეც კი ფიქრობდა. მაგრამ აი, სრულიად მოულოდნელად ეწვია გამარჯვების სიხარული. კოლეჯში გამართულ ყველა დისკუსიას მისთვის უკვე წარმატება მოჰქონდა.

ის კი არა და, ამხანაგები თხოვდნენ. ჩვენც გვასწავლე როგორ მიადწიე ასეთ შედეგსო და ცოტათოდნი შეცადინებობის შემდეგ ისინიც ხოტბას იშახურებდნენ.

მას შემდეგ დეილა კარნევის სწამს, რომ ნებისმიერ ადამიანს ძალუძს ილაპარაკოს ხატოვნად. მას ხჯერა, რომ თითქმის ყოველ ადამიანს შესწევს უნარი ისაუბროს ისე, რომ სასურველი გახდეს საზოგადოებაში, ოღონდ აუცილებლად უნდა ჰქონდეს იდეა და საკუთარი თავის რწმენა.

რწმენის გაღვივებისათვის კი საჭიროა აკეთოთ ის, რისაც ყველაზე უფრო გეშინიათ, მერე კი გამოწვლილვით აწონ-დაწონით ყველა წინგადადგმული ნაბიჯი.

დეილა კარნევი თავიდან ორატორული ხელოვნების კურსებს უძღვებოდა, მაგრამ მისი სტუდენტები ძირითადად საქმეში ჩართული ხალხი იყო, რომლებსაც სურდათ რაც შეიძლება მალე ეგონოთ შედეგი და უმაღლ პრაქტიკულად გამოეყენებინათ საქმიან შეხვედრებსა თუ გამოსვლებში.

დეილა კარნევი იძულებული გახდა ყოველივე ეს გაეთვალისწინებინა და ისე ემოქმედა. სწორედ ამ გარემოებამ განაპირობა მისი სავსებით უნიკალური მოსაძაბადებელი სისტემის შექმნა.

ეს სისტემა ადამიანურ ურთიერთობათა ხელოვნებისა და გამოყენებითი ფსიქოლოგიის, ორატორული ხელოვნების, ვაჭრობის უნარის საოცარი კომბინაციაა.

რაც მთავარია, დეილა კარნევი დოკუმების მონად არ ქცეულა. მან შექმნა კურსი, რომელიც ცხოვრებისეულად რეალურია, თან ძალზე საინტერესოც...

ავტორის წინათქმა

ამბავი იმისა, თუ როგორ და რატომ დაიწერა ეს წიგნი

უანახკნელ ოცდათხუთმეტ წელიწადში ამერიკულ გამომცემლობებში გამოიცა ორასი ათასზე მეტი წიგნი. მათი უმრავლესობა შკითხველისათვის შეუმნეველი დარჩა. ბევრი ფინანსურადაც წაშვებიანი აღმოჩნდა...

მაშ, მე რატომ დავწერე კიდევ ერთი წიგნი?

ან თქვენ რად უნდა შეიწუხოთ თავი მისი წაკითხვით?

ორივე შეკითხვა სამართლიანია. შევეცდები ვუპასუხო მათ.

1912 წლიდან ნიუ-იორკში საქმიანი წრეების წარმომადგენლების, სხვადასხვა დარგის სპეციალისტებისთვის სახელწოდებული კურსს ვკითხულობდი. თავიდან ჩემი ლექციები ორატორული ხელოვნების სფეროს არ სცილდებოდა და მიზნად ისახავდა მსმენელებისთვის ესწავლებინა საკუთარი აზრის სწრაფად და სწორად გადმოცემა საქმიან სჯა-ბაასში, როგორც ვიწრო, ისე ფართო აუდიტორიის წინაშე.

დროთა განმავლობაში მივხვდი, რომ რა საჭიროც უნდა ყოფილიყო საჯარო გამოსვლის ჩვეულის გამომუშავება, ის მაინც ვერ შეედრებოდა ხალხთან ყოველდღიური საქმიანი შეხვედრებისა და პირადი კონტაქტების დახვეწილ, ნატიფ ხელოვნებას.

თანდათან იმასაც მიეხვდი, რომ თვითონაც არა-
ნაკლებ შესაჭიროებოდა ასეთი მომზადება. ახლა, როცა
თვალს ვავლებ იმ წლებს, გაოცება მიპყრობს, თურმე რო-
გორ ძალაღატობდა ტაქტი და საქმეში წვდომის უნარი. ნე-
ტრე ამ ოცი წლის წინათ მქონოდა ასეთი წიგნი!

გარშემომყოფებთან ურთიერთობა, ალბათ, ყველაზე დიდ
პრობლემებს გვიქმნის ცხოვრებაში, განსაკუთრებით კი
საქმიან სამყაროში. თუმცა, ნათქვამი თანაბრად ვხედავ რო-
გორც ოჯახის დიახახლისს, ისე ტრაქტორისტს თუ მასწავ-
ლებელს.

რამდენიმე წლის წინათ მასწავლებელთა კვალიფიკაციის
ასამაღლებლად ჩატარებულმა გამოკვლევამ ცხადყო, რომ ფი-
ზიკის სტრუქტურისთვისაც კი პროფესიული ცოდნა წარმატებას
განაპირობებს მხოლოდ თხუთმეტი პროცენტით, მთელი ოთხ-
მოცდახუთი პროცენტით კი კოლეგებთან ურთიერთობა,
ი. პირადი თვისებები და ხალხის ხელმძღვანელობის უნა-
რი.

ჯონ როკფელერმაც ხომ თავისი მოღვაწეობის ზენიტ-
ზე განაცხადა, ადამიანურ ურთიერთობათა უნარს... ყველა
სიმდიდრეზე მაღლა ვაყენებო.

განა ბუნებრივი არ იქნებოდა გვევარაუდა, რომ
ტექნიკის ყველა კოლეჯი სიამოვნებით შეიტანდა პროგრამაში
ასეთი უნარის განმავითარებელ კურსს? მაგრამ დღემ-
დე მსგავსი არაფერი მინახავს. წლების განმავლობაში ვე-
სმები პრაქტიკულ სახელმძღვანელოს ადამიანურ ურთიერ-
ობათა პრობლემებზე. რაკი ასეთ წიგნს ვერ მივაგენი, გა-
დავწყვიტე, თვითონ დამეწერა იგი ჩემსავე კურსებზე
ამოსაყენებლად.

წიგნზე მუშაობისას გადავიკითხე ყველაფერი, რაც კი
დაწერილა ამ თემაზე. მოვიწვიე გამოცდილი მეცნიერი, რო-
მელიც წელიწადნახევარი დადიოდა სხვადასხვა ბიბლიოთე-
კაში. ჩვენ ვვითხოვდით ყველა ეპოქის სახელგანთქმულ
ადამიანთა ბიოგრაფიებს, ყველა სახელმძღვანელო პიროვ-
ნების აღწერას იულიუს კეისრით დაწყებული და თომას
ედისონით დამთავრებული. თეოდორ რუზველტის ასზე მე-
ტი ბიოგრაფია წავიკითხეთ. გადაწყვეტილი გვქონდა არც
თავი დაგვეწოგა, არც დრო და არც ხარჯი, ოღონდ დაგ-
ვედგინა ყველა ის პრაქტიკული ხერხი, რომლებიც ოდეს-
მე გამოუყენებიათ მეგობრების შესაძენად და გარშემომყო-
ფებზე ზეგავლენის მოსახდენად.

მთელი ამ მასალის საფუძველზე მოვამზადე მოკლე საუ-
ბარი და ვუწოდე მას „როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები და რო-
გორ ვიმოქმედოთ ადამიანზე“. შემდგომში ეს მოკლე საუბარი
გადაიქცა საათნახვერიან ლექციად. მსმენელებს დაჯინებით
ეთხოვდი თავიანთი პროფესიული საქმიანობის პროცესში
პრაქტიკულად შეემოწმებინათ მოცემული დებულებები, მერე
კი ეამბნათ მათ შესახებ. დავალება-თხოვნა საინტერესოდ
მიიჩნიეს. ისინი გაიტაცა სრულიად ახალი ტიპის ლაბო-
რატორიაში მუშაობის პერსპექტივამ. ეს იყო ლაბორატო-
რია, რომელიც კაცობრიობის ისტორიაში პირველად შეის-
წავლიდა ადამიანთა ურთიერთობების პრობლემებს.

მასალა თანდათან, ბავშვივით იზრდებოდა, იკსებოდა და
ბოლოს წიგნად იქცა. მასში მოცემულ წესებსა და დებუ-
ლებებს მაგიური ძალა აქვთ. შე ყოველთვის ცხადად ვხე-
დავდი მათი გამოყენება თუ როგორ ძირეულად უცვლიდა ადა-
მიანებს ცხოვრებას.

თამაშად შეიძლება ითქვას, რომ ადამიანი არ ცხოვრობს თავისი შესაძლებლობების შესაბამისად. მას აქვს მრავალნაირი უნარი, რომლებსაც, ჩვეულებრივ, არ იყენებს.

ჩემი წიგნის ერთადერთი მიზანია მოგეხმაროთ დივარული და ხშირად იგნორირებული უნარის გამოვლენასა და ოქვენსავე სასარგებლოდ გამოყენებაში.

თუ ამ წიგნის პირველი თავების წაკითხვის შემდეგ ვერ შეძლებთ სწორად იმოქმედოთ ნებისმიერ ცხოვრებისეულ სიტუაციაში, ჩავთვლი, რომ ჩემს შრომას ამაოდ ჩაუღლია, რამეთუ, როგორც ჰერბერტ სპენსერმა თქვა, განათლების მაღალი მიზანია არა ცოდნა, არამედ ქმედება. ეს წიგნიც სწორედ სამოქმედო წიგნია.

ნაწილი პირველი

ადამიანებთან ურთიერთობის ძირითადი მეთოდები

თავი პირველი

თუ თავლის ამოდება გინდათ, სკას ნუ გადააყირავებთ

ესეთი რამ ნიუ-იორკის მცხოვრებლებს ჯერ არ ენახათ. ქალაქის ერთ-ერთი ყველაზე ღამას საცხოვრებელ კვარტალში მთელი საათის განმავლობაში პისტოლეტების სროლა და ტყვიამფრქვევის კაკანი ისმოდა. პოლიცია თავს დაესხა და დააკავა „ორი პისტოლეტის“ სახელით ცნობილი საშიში ღამნაშავე კროული.

პოლიციის კომისარმა განაცხადა, რომ ის არაფრისთვის და არაფრის გამო კლავსო, თვითონ კროული, „ორი პისტოლეტი“ კი რას ამბობდა? ეს კარგად ჩანს იმ ბარათიდან, რომელიც ხაფანგში მოქცეულმა პოლიციელებს გადმოუგდო. „ჩემს მკერდში მგერს დაღლილი, მაგრამ კეთილი გული, რომელსაც არავისთვის არ მიუყენებია ხიანი“, — ნათქვამი იყო ამ ბოროტმოქმედის წერილში.

„ჩემი ცხოვრების საუკეთესო წლები მოვანმარე ხალხზე, მათს გართობასა და დროსტარებაზე ზრუნვას. მერვად, რა მივიღე ამის სახაცვლოდ? მხოლოდ შეურაცხყოფა და დევნა“. — ეს სიტყვები კი ცკუთვნის აღ კაპონეს, რომელიც თავის დროზე საზოგადოების პირველ მტრად ითვლებოდა.

აქედით ვიდექი, ანტიკონიული მაგალითი — თეოდორ რუზველტსა და პრეზიდენტ ტაფტს შორის გაჩაღებული დავა, რომელმაც კინალამ დაშალა რესპუბლიკური პარტია. 1908 წელს პრეზიდენტობიდან გადადგომის შემდეგ რუზველტმა ერთხანს აფრიკაში ლომებზე წაინადირა, შემდეგ სვე შტატებში დაბრუნდა და აქტიური საზოგადოებრივი საქმიანობა დაიწყო. შემდეგ არწევებსზე პრეზიდენტ უილიამ ლოიარდ ტაფტსა და რესპუბლიკურ პარტიას შილობდ თრმა ტაქტმა დაუჭირა მხარი.

თეოდორ რუზველტმა ვველაფერში ტაფტი დაადანაშა-
ლა, მაგრამ თვითონ ტაფტი თვლიდა თავს დამნაშავედ?
და თქმა უნდა, არა. თვალეზზე ცრემლმომდგარ პრეზიდენტს
ურმე უკითხავს: არ შესმის, სხვანაირად როგორ უნდა მოვ-
კველიყავით.

სინამდვილეში ვინ იყო დამნაშავე — რუზველტი თუ ტაფ-
ტი? გულახდილად გითხრათ, არ ვიცი და არც მაინტერე-
სებს. მე მხოლოდ იმის დამტკიცება მინდა, რომ ერთი ადა-
ნიანის კრიტიკული შენიშვნები ვერაფრით ვერ არწმუნებს
კორეს, რომ ტყუის.

ახუთია ადამიანის ბუნება. ის თავის თავს კი არა, ყო-
ლთვის სხვას ადანაშაულებს. ჩვენც ასეთები ვართ. ამი-
თმ, როდესაც ვინმეს ვაკრიტიკებთ მოვინდომებთ, გავიხ-
ნით ზემოთ ნახსენები შემთხვევები. კრიტიკა ფოსტის
რედსა ჰვავს — ყოველთვის უკან ბრუნდება. იმაზეც ვიფიქ-
ტ, რომ კაცი, რომლის გასამართლებასაც ჩვენ ვაპირებთ,
მათ, თავის მართლებას დაიწყებს, აქეთ დაგვადანაშაუ-
ებს და პრეზიდენტ ტაფტივით გვეკითხავს: არ შესმის, სხვა-
რად როგორ უნდა მოვქცეულიყავით.

1865 წლის 15 აპრილს, შაბათ დილით აბრაამ ლინკოლ-
ნი ერთ იაფფასიანი აუჯჯით გაწყობილ ოთახში, ძალზე მო-
კლე საწოლზე იწვა. საწოლის თავთან, კედელზე კვიდა როზა
ბინკის ცნობილი ნახატის „ცხენების ბაზრობის“ იაფფა-
სიანი რეპროდუქცია. სულთმობრძავე ლინკოლნის სარე-
ცელთან სამხედრო მინისტრმა სტენტონმა თქვა, — აქ
წევს ყველაზე უნაყოფო ხელმძღვანელი, როგორც მსოფლიოს
უნახავსო.

რა იყო ლინკოლნის ხალხთან ურთიერთობაში წარმატე-
ბის საიდუმლო?

მთელი ათი წელიწადი მოგანდომე აბრაამ ლინკოლნის
ცხოვრების გზის შესწავლას. მთელი ხამი წელი მიუუძღვენი
წიგნის „უცნობი ლინკოლნის“ დაწერასა და გადაწერას. მიმან-
ნია, რომ შეძლებისდაგვარად დეტალურად და ამომწურავად
შვეისწავლე ლინკოლნის პიროვნება და მისი ოჯახური ცხოვ-
რება. სპეციალურად გამოთვკელიე შეთოდები, რომლებსაც
ლინკოლნი იყენებდა ხალხთან ურთიერთობაში. აძლედა თუ
არა თავს კრიტიკის ნებას? რა თქმა უნდა, აძლევდა. როცა
ახალგაზრდა იყო და ინდიანას შტატში, ფიჯონ-სტრიტის
კედელზე ცხოვრობდა, გარშემოყოფთა მიმართ კრიტიკული
შენიშვნების გამოთქმას არ ერიდებოდა. უფრო მეტიც: წე-
რილებსა და ლექსებსაც არ იშურებდა მათ დასაცინად და
გასამახარაველად. ამ ლექსებს ხშირად დაუდევრად ფან-
ტავდა სოფლის შარაზე, სადაც მაშინვე უაბრაავი მკითხველი
გამოუჩნდებოდა ხოლმე. კრიტიკისათვის არც მას შეძლე
დაუნებებია თავი, რაც სპრინგფილდში ადვოკატი გახდა. იგი
მოწინააღმდეგეს ამკარად ესხმოდა თავს გაზეთში გამოქვეყ-
ნებული წერილებითაც. ერთხელ მართლაც შეტისმეტი მოუ-
ვიდა.

1842 წლის შემოდგომაზე, მან მწარედ დასცინა აგრესიულად განწყობილ ირლანდიელ პოლიტიკოსს ჯეიმს შილდსს ანონიმური წერილი ადგილობრივ გაზეთში გამოქვეყნდა. მთელი ქალაქი ხარხარებდა. თავმოყვარე შილდსი ბრანისაგან კინადამ გაგოდა. გამოიძია ვის ეკუთვნოდა ეს წერილი ცხენს მოახტა, ლინკოლნთან მივარდა და... დუელში გამოიწვია. ლინკოლნი ხაერთოდ დუელის წინააღმდეგი იყო, მაგრამ ახლა უარის თქმა არ შეიძლებოდა — ღირსების საქმე ვახლდათ...

ღანიშნულ დღეს ის და შილდსი ერთმანეთს მისისიპის ქვიშიან ნაპირზე შეხვდნენ და ორთაბრძოლისათვის საშუალების შეუდგნენ. ბოლო წუთის საქმეში სვეუნდანტები ჩაერივნენ და დუელი ჩაშალეს.

ლინკოლნის ცხოვრებაში ეს იყო უველაზე მძიმე ეპიზოდი, რომელიც ფასდაუდებელ გაცვეთილად ექცა ხალხთან ურთიერთობის ხელოვნებაში. ის იყო და ის. მას შემდეგ ლინკოლნს არ დაუწერია არც ერთი შეურაცხყოფელი წერილი. არავისთვის არ დაუცინია და უსაფუძვლოდ არავინ არ გაუკრიტიკებია...

პრეზიდენტობისას, თეოდორ რუზველტი რაიმე რთულ პრობლემას რომ წააწყდებოდა, ჩვეულებრივ სკამზე უკან გადაინხრებოდა, თეთრ სახლში მისი საწერი მაგიდის თავზე დაკიდებულ ლინკოლნის დიდ პორტრეტს შეხედავდა და თავს ეკითხებოდა, რას იზამდა ჩემს ადგილზე ლინკოლნი, როგორ გადაჭრიდა ამ პრობლემას.

ამის შემდეგ, როცა ვინმეს დატუქსვის ცდუნება გვძლევს, ჯიბიდან ამოვიღოთ 5 დოლარიანი ბანკნოტი, დაგხედოთ ლინკოლნის გამოსახულებას და თავს ეკითხოთ: რას იზამდა ჩემს ადგილზე ლინკოლნი, როგორ გადაჭრიდა ამ პრობლემას?

აღბათ, არიან ისეთი ადამიანები, რომელთა შეცვლა, გადაკეთება ან სრულყოფაც გინდათ. ასეთებიც არიან, არა? ძალიან კარგი. მაგრამ... რატომ არ გვინდა დავიწყოთ საკუთარი თავით? წმინდა ეგოსტური თვალსაზრისითაც კი ეს გაცილებით უფრო სასარგებლო და ხელსაყრელია, ვიდრე სხვების გაკეთილშობილება.

„როცა ადამიანი თავის თავთან ბრძოლას იწყებს, ის უკვე ერთ რამედ ღირს“, — ამბობდა ბროუნინგი.

პირველ რიგში — თვითსრულყოფა — თავის მიხედვა.

სხვის თვალში ჩხირს რომ ვხედავთ, საკუთარში ღირეს რატომ ვერ ვამჩნევთ?..

ადამიანებთან ურთიერთობისას გვახსოვდეს, რომ საქმე გვაქვს არალოგიკურ, ემოციურ, ამაყ და თავმოყვარე არსებებთან. კრიტიკა კი ის სახიფათო ნაპერწკალია, რომელმაც შეიძლება ააფეთქოს თავმოყვარეობა...

ბენჯამენ ფრანკლინი, რომელიც სიჭაბუკეში დიდი ტაქტით არ გამოირჩეოდა, ისეთი დიპლომატიური, იმდენად სამართლიანი ვახდა ადამიანებთან ურთიერთობაში, რომ საფრანგეთში, ამერიკის ელჩადაც კი დანიშნეს. რა იყო მისი წარმატების საიდუმლოება?

„არ მინდა ცუდი ვთქვა ვინმეზე და ყველაზე ვლაპარაკობ მხოლოდ იმას, რაც კარგი ვიცი მასზე“, — ამბობდა თვითონ ფრანკლინი.

ნებისმიერ სულელს შეუძლია, რომ სხვები აკრიტიკოს ან მათდამი უკმაყოფილება გამოთქვას. სულელთა უმრავლესობა სწორედ ასე იქცევა.

გაგებისა და მიტევებისათვის კი ნებისყოფისა და თვითკონტროლის გამოძულებებაა საჭირო.

„დიდი ადამიანი თავის სიდიადეს პატარა ადამიანთან ურთობაში ამჟღავნებს“, — ეს სიტყვები კარლეილს ეკუთვნის.

განსჯისა და განჩივების ნაცვლად შევეცადოთ გავუგოთ ადამიანებს, შევეცადოთ შივზვდეთ, თუ რატომ იქცევიან თრეფ ასე და არა სხვაგვარად. ასეთი ცდა გაცილებით უფრო სასარგებლოცაა და საინტერესოც, ვიდრე კრიტიკა; ადამიანს უვითარებს მოთმინების, თანადგომისა და კეთილმოსურნეობის გრძნობას. „ყველაფრის გაგება ყველაფრის შენდობას ნიშნავს“.

თავი მეროე

თავაზიანი მოპყრობის დიდი საიდუმლო

ყაზაზე არსებობს მხოლოდ ერთი ხერხი, რომლითაც შედეგა ვიღაცას რაღაცის გაკეთების სურვილი გაუღვიძრო. „უიქრიათ ამაზე? დიახ, მხოლოდ ერთი ხერხი: კაცს უნდა აზრობებინო რაღაცის გაკეთება და... ბუცილებლად გააკეთებს.“

გახსოვდეთ: ამის გარდა არც ერთი ხერხი არ გაჭრის. რა თქმა უნდა, შეგიძლიათ რევოლუციური დაუმიზნოთ და წაართვათ ვინმეს, ვთქვათ, საათი; შეგიძლიათ სამსახურდან მოხსნის მუქარით აიძულოთ მოხელე გულმოდგინედ მუშაოს; შეგიძლიათ მუქარით და მათრახის შიშით პაეშეს კეთებინოთ ის, რაც გინდათ; მაგრამ ამ უხეშ მეთოდებს დღოში უხეში შედეგებიც მოსდევს.

ერთადერთი ხერხი, რაც რამის გაკეთებას მოგანდომებთ, არის შემდეგი: მოგცენ ის, რაც გინდათ.

შერედა რა გინდათ?

ცნობილი ვენელი მეცნიერი, XX საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე გამოჩენილი ფსიქოლოგი, დოქტორი ზიგმუნდ ფროიდი ამბობს, რომ ჩვენს ყოველ ქცევას საფუძვლად უძევს ორი მოტივი — სექსუალური სწრაფვა და განდიდების სურვილი.

ამერიკელი ფილოსოფოსი, პროფესორი ჯონ დიუნი იგივეს ამბობს, ოღონდ სხვა სიტყვებით: „ადამიანის ყველაზე ღრმა მისწრაფება არის სურვილი — იყოს მნიშვნელოვანი“. დაიხსომეთ ეს გამოთქმა: „სურვილი — იყოს მნიშვნელოვანი“. ეს არსებითია. ამაზე ამ წიგნშიც ბევრს წაიკითხავთ.

მაშ ასე, რა გინდათ თქვენ? არც ისე ბევრი, მაგრამ ამ „არც ისე ბევრის“ მოპოვებასაც გარჯა სჭირდება.

თითქმის ყველა ნორმალურ, ზრდასრულ ადამიანს უნდა:

1. ჯანმრთელობა და სიცოცხლის შენარჩუნება
2. ჭამა
3. ძილი
4. ფული და ფულით შეძენილი ნივთები
5. საიქიო ცხოვრება
6. სექსუალური დაკმაყოფილება
7. შვილების კეთილდღეობა
8. საკუთარი მნიშვნელობის შეგნება

ჩვეულებრივ, თითქმის ყველა სურვილი კმაყოფილდება, გარდა ერთისა. ეს ერთი, ჭამა და ძილივით ძალუმი სურვილი; იშვიათად ხორციელდება. ეს ისაა, რასაც ფროიდი „განდიდების სურვილს“, დიუნი კი „საკუთარი მნიშვნელობის შეგნებას“ უწოდებს.

დისკოლნი ერთ-ერთ წერილს იწვევს სიტყვებით: „შე-
ნა ყველას უყვარს...“ ჯიშის ამბობს: „ადამიანის ბუნე-
ს ყველაზე ძლიერი თვისებაა ძლიერი მისწრაფება ღირ-
ვლის მივებისა და დაფასებისა“. ყურადღება მიაქციეთ:
რადღაც მისწრაფება კი არა, „ძლიერი მისწრაფება ღირ-
ვლის მივებისათ“.

სწორედ ეს გახლავთ ის დაუოკებელი სურვილი, რაც
ყელი სიცოცხლე აწამებს კაცს. თუ ამ სურვილის დაკმა-
ყოფილება მოხერხებ, ისე დაეუფლები ადამიანის გულს, „შე-
ვლავავე რომ იყოს, მაინც ვერ გაგიმეტებს სასიკვდილოდ“.

საკუთარი მნიშვნელობის შეგნებისკენ სწრაფვა ცხოვე-
ლებისგან ადამიანების განმასხვავებელი ერთ-ერთი მთა-
რი ნიშანია.

ჩემს ბიჭობაში, მამაჩემს მისურის ფერმაში ჯიშისანი ღო-
ბი და ხაქონელი ჰყავდა. პირველი ათი პრიზი სულ შუ-
ს მათი იყო ყველა ბაზრობასა და გამოფენაზე. მამაჩემი
თორი შიტკლის ნაჭერზე მიაბნევედა ხოლმე ამ ჯილდოებს.
რაც სტუმრად გვეწვეოდა ვინმე, გამოიტანდა იმ ნაჭერს,
და ბოლოს თვითონ დაიტვირთდა, შორეს შე დაბაჭერინებდა
და ასე აცნობდა სტუმარს მიღებულ ჯილდოებს. ამ ჯილ-
დოებს ღორები არაფრად აგდებდნენ, მაგრამ მამაჩემი დიდი
ტყვივთ ექცეოდა, ეს პრიზები მას საკუთარი თავის მნიშვნე-
ლობას აგრძნობინებდა.

ხევის წინაპრებს საკუთარი მნიშვნელობის შეგნებისადმი
თორი სწრაფვა რომ არ ჰქონოდათ, ცივილიზაციაც არ
არსებებდა.

სწორედ ამ სწრაფვამ მიგვიყვანა იქამდე, რომ გაუნათლე-
ვმა, საწყალმა ნოქარმა საოჯახო ხაბა-ხუბით სავსე კას-
ის ფსკერზე ნაპოვნი იურიდიული წიგნების შესწავლას

მიჰყო ხელი. აღბათ, გაგიფიქროთ ამ ნოქარის შესახებ. მისი
ჯიშისანი ღირვლი იყო.

სწორედ ეს მისწრაფება გაიძლებოთ გამოეწყლო უკანა-
სკნელი მოდის ტანსაცმელში, მიუჯდეთ უახლესი მოდელის
ფტომობილის სიჯეს ან ილაპარაკოთ თქვენს სასახლო შეი-
ლებზე.

სამწუხაროდ, სწორედ ეს მისწრაფება უბიძგებს ზოგ მო-
ხარდს განგებობისა და დანაშაულობისაკენ. იცით, ციხე-
ში მოხვედრილ ახეთ დამნაშავეებზე რას ამბობდა ერთი პო-
ლიციის კომისარი? „როგორც კი ციხეში მოხვდებიან, მა-
შინვე ბულვარულ გახეთებს გვთხოვენ, სადაც გპირებად არი-
ან შერაცხულნი. სანამ სახელგანთქმულ ადამიანთა პორტრე-
ტების გვერდით საკუთარი ფოტოსურათის ხილვით ტკბებიან,
სასჯელი შორეულ პერსპექტივად ეჩვენებათ“.

მითხარით, რა გზით ახერხებთ საკუთარი მნიშვნელობის
შეგრძნებას და გეტყვი, ვინა ხართ. ეს განსაზღვრავს
მთელ თქვენს ხასიათს.

მაგალითად, ჯონ როკველერმა საკუთარი მნიშვნელობა
მაშინ შეიგრძნო, როცა ფული გაიღო ჩინეთის დედაქალაქ
პეკინში მილიონობით ღარიბ-ღატაკისათვის (ვისაც, აღბათ,
არასოდეს შეხვდებოდა) საავადმყოფოს ასაშენებლად. დილინ-
ჯერი კი საკუთარი მნიშვნელობის გრძნობამ მაშინ გააამაყა,
როცა ბანდიტიზმს და ბანკების ძარცვას მიჰყო ხელი. ის
ამაყობდა იმით, რომ საზოგადოებისათვის საშიში იყო.

სხვათაშორის, როკველერსა და დილინჯერს შორის ერ-
თადერთი არსებითი სხვაობა არის იმ ხერხში, რომლითაც
თითოეულმა მათგანმა მიაღწია საკუთარი მნიშვნელობის შე-
გნებას.

ისტორია არ იშურებს მაგალითებს და ცხადად გვაჩვენებს, თუ როგორ იბრძოდნენ ცნობილი ადამიანები ამ შეგნების მოსაპოვებლად. თვით ჯორჯ ვაშინგტონსაც კი სურდა, რომ მისთვის ეწოდებინათ „თქვენო ბრწყინვალეობა; შეერთებული შტატების პრეზიდენტო!“ კოლუმბი დიდხანს ცდილობდა „ოკეანის აღმირალისა და ინდოეთის ვიცე-მეფის“ ტიტულის მიღებას. კატერინე II ბრძანებდა არ გაეხსნათ წერილები, რომლებსაც არ ეწერებოდა „მის იმპერატორობის უდიდებულესობას“; მის ლინკოლნი თეთრ სახლში ვეფხვივით ეძებრა მისის გრანტს — ჩემი თანდასწრებით ჩემი ნებართვის გარეშე დაჯდომა როგორ გაბუდეო.

მილიონერებმა ბერდის ექსპედიცია ანტარქტიდაში იმ პირობით დააფინანსეს, რომ ყინულით მოსილი მთაგრეხილებისათვის აღმირალს მათი სახელები ეწოდებინათ. ვიქტორ ჰიუგოს იმედი ჰქონდა, რომ მის პარტიკულარულ პარისს სახელს გადაარქმევდნენ.

სწორედ საკუთარი მნიშვნელობის შეგრძნების სურვილმა დააწვინა დიკენსს უკვდავი რომანები.

და თვით დიადთა შორის უდიადესი შექსპირიც კი ცდილობდა თავისი სახელისათვის საგვარეულო გერბი მოეპოვებინა.

ხოვჯერ ადამიანები თავს უიმედო ავადმყოფებადაც მოაჩვენებენ, რომ ყურადღება მიიქცეონ, თანაგრძნობა დაიმსახურონ და ამით მოიპოონ საკუთარი მნიშვნელობის შეგნება. მაგალითად, ავიღოთ მისის მაკ-კინლი. იგი საკუთარი მნიშვნელობის შეგნებით ტყებოდა, როცა თავის მეუღლეს, აშშ-ის პრეზიდენტს აიძულებდა გადაედო მნიშვნელოვანი სახელმწიფო საქმეები და საათობით მის საწოლთან მჯდარიყო...

ხოციური საკმაოდ ავტორიტეტიანი სპეციალისტი იმასაც კი ამტკიცებს, ადამიანი შეიძლება გააჩუდეს იმ იმედით, რომ ამ მდგომარეობაში იპოვის საკუთარი მნიშვნელობის შეგრძნებას, რასაც ვერ მიაღწია მკაცრ რეალურ სამყაროში. შეერთებული შტატების საავადმყოფოებში ფსიქიკური სხეულებით შეპყრობილი პაციენტების რაოდენობა ყველა სხვა ავადმყოფზე მეტია.

რა არის სიცივის მიზეზი?

ფაქტობრივად, ფსიქიკური დაავადებების დაახლოებით ნახევარი შეიძლება მიეწეროს ისეთ ფიზიკურ მიზეზებს, როგორიცაა თავის ტვინის უჯრედების დაზიანება, ალკოჰოლიზმი, ინტოქსიკაცია და სხვადასხვა ტრავმები. სულიერად დაავადებულთა მეორე ნახევარს კი თავის ტვინში არა აქვს არავითარი დეფექტი.

მაშ, რა ავიწყებს?

ერთხელ ამ შეკითხვით მივმართე ცნობილი ფსიქიატრიული საავადმყოფოს მთავარ ექიმს. ამის ახსნა თითქმის შეუძლებელიაო, მითხრა და დაუმატა, რომ ბევრი შეშლილი უფროსობის მდგომარეობაში ვარდება საკუთარი მნიშვნელობის შეგნების ქვეშეცნული იმედით. ერთი შემთხვევაც მინამო: „ახლა მყავს პაციენტი, რომლის ქორწინებაც ტრაგიკული გამოდგა. ქალს სწყუროდა სიყვარული, სექსუალური დაკმაყოფილება, შეილება და საზოგადოებრივი მდგომარეობა. მაგრამ ცხოვრებამ იმედეები გაუცრუა. ქმარს არ უყვარდა. შეილება არ გაუჩნდა, არც საზოგადოებრივი მდგომარეობა ეკავა. და ქალი შეიშალა, თავის წარმოდგენაში გაშორდა ქმარს. ახლა პოინია, რომ ინგლისელი არისტოკრატის ცოლია და მოითხოვს ლედი სმიტი დავუბახლოთ. რაც შეეხება შეილებს, ეჩვენება, რომ ყოველ დამით ბავშვი უჩნდება

ყოველ შემოვლასე შეუხებია: „ექიმო, წუხელ ბავშვი შე-
ხინა“.

ცხოვრებამ დაუმსხვრია ოცნების სამყარო და რეალურ
ნამდვილეს შეაჯახა, მაგრამ შეშლილობის ამ ნათელ,
ნტასტიკურ სამყაროში, რომელშიც ახლა იმყოფება, მისი
გადა ბრიგანტინა უხიფათოდ შედის ნავთსაყუდელში.

ტრაველია? ვერ გატყვიო. მისმა ექიმმა კი მითხრა: „რომ
შეძლოს მაინც არ დაუბრუნებდი გონებას. ასე გაცი-
ებით უფრო ბედნიერია“-ო.

თუ ადამიანს ისე სწყურია მსგავსი განცდა, რომ ჭკუ-
ანაც კი იშლება, მაშ, წარმოიდგინეთ, რა საოცრებებს
იძლევა მივალწიოთ იმით, რომ ჩვენს გვერდით მყოფთ
განიჭოთ ამ შეგრძნების ჭეშმარიტი გაგება.

რამდენადაც ჩემთვის ცნობილია, კაცობრიობის მთელ ის-
ტორიაში მხოლოდ ორი ადამიანი იღებდა გასამრჯელოდ წე-
ნიწადში ერთ მილიონ დოლარს, უოლტერ კრაისლერი და
არლს შვაბი.

რატომ უხდიდა ენდრიუ კარნეგი შვაბს წელიწადში მილი-
ონ დოლარს, ანუ სამი ათას დოლარსე მეტს დღეში? რატომ?

რა, შვაბი გენიოსი იყო? სულაც არა. სხვაზე მეტი იყო-
ლითონის წარმოებაში? თვითონ შვაბი არ ცდილობდა
მის დამტკიცებას.

შვაბს ასეთ დიდ ხელფასს უხდიდნენ ადამიანებთან ურ-
იერობის ძალადი ხელოვნებისათვის. შვაბის სიტყვები, მი-
წარმატების საიდუმლოს რომ შეიცავენ, კაცმა ბრინჯაოში
ნდა ჩამოახხახ და გამოჰვიდოს ყველა სახლში, ყველა სკო-
ლაში, ყველა დაწესებულებაში. ბავშვები კი, ლათინური ხმე-
ბის ან ბრაზილიაში ნალექების ოდენობის დასწავლის ნაც-
ად უნდა იხეპირებდნენ, დღეიხად უნდა იხდიდნენ ამ სიტყ-

ვებს, სიტყვებს, რომელთაც მაგიური ძალა აქვთ და სახეს უცვ-
ლიან ადამიანის მთელ ცხოვრებას. აი, ეს სიტყვებიც:

„ჩემს საუკეთესო თვისებად მიმაჩნია უნარი — პიროვნული
ღირსებების დაფასებისა და წახალისების გზით ავამოქმედო
ადამიანის ენთუზიაზმი და წარმოვანირო მისი საუკეთესო
შხარვები.“

არაფერი ისე არ ღიბავს ადამიანის თავმოყვარეობას, რო-
გორც კრიტიკა უფროსის, ხელმძღვანელის მხრიდან. მე არა-
სოდეს არაფის არ ვაკრიტიკებ, მწამს სამსახურში მუშაკის
წახალისების ქმედითობა. ამიტომ სულ ვცდილობ ვაქო ადა-
მიანი, ვერ ვიტან მათ დატუქსვას. როცა რამე მომწონს, გულ-
წრფელ აღტაცებას გამოვთქვამ და ხოტბას ვასხამ“.

აი, როგორ იქცევა შვაბი. ჩვეულებრივი ადამიანი კი რას
შურება? სრულიად საწინააღმდეგოს აკეთებს. თუ რამე მოს-
წონს, უხერხულად იშუშნება, თუ მოსწონს — პირში წყალს
იღუბებს. ესეც შვაბმა განაცხადა: „ქვეყნის სხვადასხვა კუთ-
ხეში უამრავი ნაცნობი მყავს, მაგრამ ჯერ არ შემხვედრია
კაცი, რომელიც გაცილებით მეტის მონღომებითა და გაცი-
ლებით უკეთ არ მუშაობდეს კეთილგანწყობის ეთიარებაში,
ვიდრე კრიტიკის აღმოსფეროში“.

არსებითად აქა დამალული ენდრიუ კარნეგის ფენომენა-
ლური წარმატების ერთ-ერთი და უმთავრესი მიზეზი. კარნე-
გი გამუდმებით აქებდა თავის თანამშრომლებს, აქებდა სა-
ჯაროდ, სხვების თანდასწრებითაც და ცალკეც; მარტო დარ-
ჩენილიც. ის კი არა და, სამარხ ქვაზეც კი სურდა თანა-
მდგომთა დაფასება. ასეთი ეპიტაფიაც მოიმზადა: „აქ განი-
სვენებს კაცი, რომელმაც იცოდა როგორ შემოეკრიბა მასზე
უფრო ჭკვიანი ხალხი“.

ზიგუელდი — ბროდვეის ერთ-ერთი უდიდესი ანტრეპრე-

ნიორი, თავის რეპუტაციას უნდა უმაღლესად ნატიფ უნარს — „სახელი გაეთქვა უბრალო ამერიკელი გოგოსთვის“. ზიგ-ფულდმა კარგად იცოდა ნდობისა და შექების ფასი. სწორედ ამით ახერხებდა ერთი შეხედვით უბრალო, უღამაზო გოგოს მომაჯადოებელ არსებად ქცევას. მისი გაღანტური, თავდა-ჭერილი საქციელი ქალს ლამაზმანად აგრძნობინებდა თავს.

ერთხელ მოდას აგვევი და მარხვა შევიხახე. ექვსი დღე-ღამე არაფერი მიჭამია. არც გამჭირვებია. მეექვსე დღის ბოლოს საერთოდ აღარ გამხსენებია საჭმელი. სამწუხაროდ, ჩვენს შორის უშეტესობა სწორედ საჭმლით უზრუნველყოფაზე ფიქრობს, ის კი ავიწყდებათ, რომ არანაკლები საზრუნავია ადამიანის ღირსებათა აღიარება, რომ გაცილებით მნიშვნელოვანია სულიერი შიმშილის დაოკება.

ჩვენ ვუკლით შეიღებს, ვზრუნავთ მათს ფიზიკურ სიჯანსაღეზე, მაგრამ რა იშვიათად გვახსენდება მათი თავმოყვარეობა, მათი ღირსების გრძნობა. ჭამა არ გვავიწყდება, მაგრამ რა იშვიათად ვიმეტებთ აღიარების კეთილ სიტყვას; რაც შექურვარსკვლავივით გზას გაუნათებთ მთელი სიცოცხლის მანძილზე.

მკითხველმა შეიძლება მითხრას, რაღა დროს კომპლიმენტებია, ეს ხომ პირფერობაა! განა შეიძლება პირფერობით მოთვო ვინიერი კაცის გულიო. რა თქმა უნდა, პირფერობით ვერ იმოქმედებ ჭკვიან, განათლებულ, კულტურულ ადამიანზე. პირფერობა ყალბი და ეგოისტური საქციელია. მაგრამ პირფერობა სხვაა, ქათინაური კიდევ სხვა.

რატომ ჰქონდათ ასეთი წარმატება მანდილოსნებში მრავალნაცოლვე ძმებს მდივნებს? როგორ დაქორწინდა ეს ორი საეჭვო წარმომავლობის თავადი ორ საქვეყნოდ ცნობილ პრიმადონაზე? როგორ მიაღწიეს ძმებმა ასეთ წარმატებას?

გურნალ „ლიბერტიში“ ადელა როჯერს სენტ-ჯანი წერდა: „ქალებთან ურთიერთობაში ძმების მდივნების წარმატების საიდუმლოება... ბევრისთვის დღემდე გამოუცნობი რჩება“.

დიდი ცხოვრებისეული გამოცდილებით დატვირთულმა მსახიობმა და მამაკაცების კარგად მცოდნე ქალმა კალა ნეგრიმ ამიხსნა: „ძმები მდივნები ფლობდნენ ქათინაურის უნატიფეს ხელოვნებას. ეს თვისება თითქმის დაიკარგა ჩვენს რეალისტურ, იუმორსმოკლებულ საუკუნეში. არადა, ქალს ისე არაფერი სიამოვნებს, როგორც ქათინაური“.

დედოფალ ვიქტორიასაც კი სიამოვნებდა ქათინაური. დიხრაველი ერთხელ გამოტყდა, დედოფალთან ურთიერთობაში „უბეშ პირფერობასაც“ კი საოცარ შედეგამდე მივყავდით.

თუ რომელიმე კონკრეტული პრობლემა არ გვიტრიალებს თავში, ჩვეულებრივად, დროის ოთხმოცდათხუთმეტ პროცენტს საკუთარ თავზე ფიქრს ვანდომებთ. თუ ცოტა ხნით მაინც „დავივიწყეთ“ თავი და თანამოსაუბრის დადებით თვისებებზე ვიფიქრეთ, აღარ დაგვჭირდება იაფფასიანი და ყალბი პირფერობა, ისედაც კარგ საკვებს ვიპოვით გულწრფელი შექებისათვის.

მოდით, მოვეცვათ საკუთარ მიღწევებსა და საკუთარ სურვილებზე ფიქრს. მოდით, დაფიქრდეთ გარშემოქოფთა დადებით თვისებებზე. გულწრფელად და გულახდილად გამოვთქვათ მოწონება.

„გულწრფელად დააფასეთ და გულუხვად შეაქეთ“. დაფასებასა და ქებას ადამიანი მთელი სიცოცხლე დაიმახსოვრებს; თქვენ დაივიწყებთ, ის კი კვლავაც კეთილად მოიგონებს.

ვინც ამას შეძლებს, მთელ ქვეყანას
დაიბურობს, ვინც ვერა —
მარტოსულად დარჩება“

ყოველ ზაფხულს ხათევხაოდ დავდივარ მეინსე. პირადად
მე ძალიან მიყვარს ნადებმოსხმული მარწყვი, მაგრამ რა-
ღაც უცნაური მიხეხის გამი, თვეს თურმე ჭია-ღუა ურ-
ჩევნია. ასე რომ, ხათევხაოდ როცა ვეშადლები, ჩემს სურ-
ვილებს ვივიწყებ და იმაზე ვფიქრობ, რა მოეწონებათ და
რა უნდა მოვართვა თვევებს. ჩანგალზე სატყუარად ნადე-
ბიან მარწყვს კი არა, ჭიას ან ჭრიჭინობულას წამოუვაგვ
ხოლმე.

რატომ არ ვინებთ ასეთ გამჭრიახობას ადამიანებთან ურ-
თიერთობაში?

რატომ ვლაპარაკობთ ხოლმე მხოლოდ ჩვენს სურვილებ-
ზე? ეს ხომ ბავშვური გულუბრყვილობაა. რა თქმა უნდა,
თქვენთვის მთავარია მიიღოთ ის, რაც გინდათ, თქვენ ეს
გაინტერესებთ, მაგრამ სხვას? ჩვენ ყოველთვის იმაზე ვფიქ-
რობთ, რაც ჩვენ გვიჩნდა, სხვისი ინტერესები და სურვილე-
ბი კი მხედველობის მიღმა გვჩნება.

ამ ქვეყნად ადამიანზე ზემოქმედების ერთადერთი გზა
არის ილაპარაკო იმაზე, რაც მას სურს და ასწავლო ამ
სურვილის აღსრულების საშუალება.

გაიხსენეთ ეს პირველსავე შემთხვევაში, როცა დაგჭირ-
დებათ ვინმეს რაღაც გააკეთებინოთ. უთქვათ გინდათ, რომ
თქვენი შვილი თამბაქოს არ ეწეოდეს. ნუ დაუწყებთ შეგონე-
ბას, ნუ ილაპარაკებთ იმაზე, რაც თქვენ გსურთ. აუხსენით.

რომ თამბაქოს წვეამ შესაძლოა ხელი შეუშალოს და კეტურ-
თის გუნდში ადარ აიყვანონ, ანდა ვერ მოიგოს ას შეტრხე
სირბილში შეჯიბრება.

საჭიროა ყოველთვის გვახსოვდეს იმისი სურვილი და
გავითვალისწინოთ იმისი ინტერესი, ვისთანაც ვუქმნება საქ-
მე — მქმნება ეს ადამიანი თუ პირუტყვი.

ერთხელ რაღაც ემერსონსა და მის ვაჟს უნდოდათ ხბო
სამოქრიდან წამოეყვანათ და ბოსტელში შეეკვლიათ. მათ ჩვე-
ულებრივი შეცდომა დაუშვეს — მარტო იმაზე ფიქრობდნენ,
რაც თვითონ უნდოდათ. ემერსონი უკნიდან აწევბოდა, ბიჭი
წინ ექანებოდა, მაგრამ ხბოც მათსავით იქცეოდა: ისიც მარ-
ტო ხატუთარ სურვილზე ფიქრობდა, ამიტომ გაჯიუტდა, ვა-
ხი მთასვა და არაფრით არ სტოვებდა სამოქვარს. მათი გასა-
ჭიროი შენიშნა ერთმა შინამოსამსახურე ქალმა. ქალი უწიგ-
ნური იყო, მაგრამ ამ შემთხვევაში მეტი გამჭრიახობა გა-
მოიჩინა, ან უფრო სწორად, ხბოს ჭკუა იხმარა. მიხვდა, რა-
ტომ ჯიუტობდა ხბო. მიუახლოვდა, პირში თითი ჩაუღო და
ასე წოყებწოყებით ბოსლისიკენ წაუძღვა.

ყოველ თქვენს საქციელს დაბადებიდან დღემდე საფუძე-
ლად თქვენივე სურვილები უძევს, მაგრამ რა შეიძლება ით-
ქვას წითელი ჯვრისთვის ასე დოლარის გაღებაზე? არც აქ
ვხედავ წესიდან გამონაკლისს. ფული გაეცით იმიტომაც, რომ
დახმარებოდით, და იმიტომაც, რომ გინდოდათ ღვთის სასურ-
ველი საქციელი ჩაგედინათ, რამეთუ „რომლითა საწყაული-
თა მიუწყით, მოგაწყოს თქვენ“ — თქვენივე ქცევით გამოწვე-
ული შინაგანი კმაყოფილების გრძნობა 100 დოლარზე მეტად
რომ არ ვიდრდეთ, მაშინ ამ შეწირულობასაც არ გაიღებ-
დით. შეიძლება სირცხვილის გამოც ვერ გეთქვათ უარი,
მაგრამ ერთი მაინც უეჭველია: თქვენ ეს შესაწირი გაიღეთ
იმიტომ, რომ ასე გსურდათ.

პროფესორი მანუჩი თავის რჩევა-დარიგება-თა წიგნში „ხემოქმედება ადამიანის ქცევაზე“ ამბობს: „ჩვენს ქცევას საფუძვლად უძვეს ჩვენთვის სანუკვარი სურვილები... კაცს, რომელსაც სურს ვინმეს რამე გააკეთებინოს, იქნება ეს საქმეში, ოჯახში, სკოლასა თუ პოლიტიკაში, შეიძლება ერთი რჩევა მისცე: პირველ რიგში საჭიროა თვითონ იმას აღუძრათ სურვილი, დააინტერესოთ იგი. ვინც ამას შეძლებს, დაიპრობოს მთელ ქვეყანას, ვინც ვერა — მარტოსულად დარჩება“.

ერთი უბრალო, შოტლანდიელი ბიჭი, ენდრიუ კარნევი თავიდან საათში ორი ცენტის აღებასაც რომ არ უკადრი-სობდა და შემდგომში შეწირულობაზე მთელი სამასსამოც-დახუთი მილიონი დოლარი დახარჯა, სიყმაწვილეშივე მიხვ-და, რომ ადამიანზე ხემოქმედების ერთადერთი საშუალება არის ილაპარაკო იმაზე, რაც მას აინტერესებს. კარნევამ სკოლაში სულ ოთხი წელი იარა, მაგრამ მაინც ზედმიწევ-ნით დაეუფლა ადამიანურ ურთიერთობათა ნატიფ ხელნე-ბას.

მოვიყვანოთ ერთი მაგალითი: კარნევის რძალს ძლიერ აწუხებდა იელის უნივერსიტეტში გაგზავნილი ორი ვაჟი-შვილის ბედი. ჭაბუკები ისე იყვნენ „ჩაფლული“ სწავლაში, რომ აღარც სახლი ახსოვდათ და აღარც დედა. წერილსაც კი არ იწერებოდნენ. დედა საშინლად ხერვიულობდა.

მაშინ ენდრიუ კარნევამ სანაძლეო დადო, შემდეგი ფოს-ტიყვე მივიღებ ბიჭების წერილს, თანაც თხოვნის გარეშეო. ადგა და მათ ჩვეულებრივი წერილი გაუგზავნა. ოღონდ პოსტ-სკრიპტუმში სხვათაშორის ახსენა თითოეულს ორმოცდაათ-ორმოცდაათ დოლარს გიგზავნითო. თუმცა... დოლარები კონ-ვერტში არ ჩაუღვეს.

შემდეგსავე ფოსტას მოჰყვა ძმების წერილები. ისინი მბღლობას უხდიდნენ „საყვარელ ბიძია ენდრიუს“ წერილი-სათვის და... დანარჩენს მკითხველიც მიხვდება.

როცა ვინდათ ვინმეს რამე გააკეთებინოთ, სანამ რამეს ეტყობდეთ, ერთი წამით შეჩერდით და საკუთარ თავს პკით-ხეთ: „როგორ დავაინტერესო, როგორ აღვუძრა სურვილი?“ ყოველ სეზონზე ლექციების ციკლის წასაქოთხად ნიუ-იორკში ოცი დღით ვკირაობდი დიდ საცკვეაო დარბაზს.

ერთხელ, სეზონის დაწყებისას, მოულოდნელად მაცხო-ბეს, დაქირავებული შენობისთვის წინანდელზე სამჯერ ძვი-რი უნდა გადაიხადოთო. ბილეთები უკვე დაბეჭდილი და დარიგებული მქონდა, შხად იყო ყველა აუცილებელი და სა-ჭირო განცხადება. რა უნდა შექნა?

ბუნებრივია, ზედმეტი ფულის გადახდა არ მინდოდა, მაგრამ რა ახრი ექნებოდა ადმინისტრატორთან ჩემს სურ-ვილებზე ლაპარაკს? მას ხომ მხოლოდ თავისი საქმე და თა-ვისი მოგება აინტერესებდა.

მეორე დღეს მივედი ოტელის მმართველთან. „არ დაგიშალავთ, მაინცდამაინც არ მესიამოვნა თქვენი შეტყობინება, — ვუთხარი მე, — მაგრამ ბრალს როდი გვდებთ. თქვენს ადგილზე მეც ასე მოვიქცეოდი. მეც ვისრულებდი მაქსიმალური მოგების მისაღებად. მაგრამ აბა, ავიღოთ ფურ-ცელი და ჩამოვწეროთ რა ხარგებელსა და რა წაგებას მოგცემთ ხაარენდო გადასახადის გადაილება?“

მაგიდიდან ავიღე ფირმის პლანკი, შუაში ხაზი ჩამო-ეუსვი და ერთ ნახევარს თავზე „ალიუსები“, მეორეს კი „მი-ნუსები“ დავწერე; პლიუსების რიგში ჩამოვწერე: „საცკე-ვათ დარბაზი თავისუფალია“. განმარტება: როცა დარბაზი თავისუფალია, შეგიძლიათ გააქირავოთ საცკვეაოდ ან შეკ-

რებისათვის. ასეთ ღონისძიებებში ნამდვილად მეტს მიიღებთ, ვიდრე ჩემი ლექციების ციკლში. ჩემს ოც საღამოს კი ხელიდან გაუშვებთ ამ შესაძლებლობას.

ახლა მივხედოთ მინუსებს. კარგადაა ჩემგან მისაღებ ქირის რადგანაც მე არ გადავიხდი ასეთ გაზრდილ გადასახად და იძულებული ვიქნები ლექციები სხვაგან გადავიტანო. არის თქვენთვის კიდევ ერთი არახელსაყრელი ვითარება. ეს ლექციები თქვენი ოტელისთვის კარგი რეკლამაცაა, ლექციები თქვენს ოტელში იზიდავს ბევრ განათლებულ, კულტურულ ადამიანს. ფაქტობრივად, საგანგებო რეკლამაში ხუთი ათასი დოლარიც რომ დახარჯოთ, ამდენ ხალხს მაინც ვერ მოიყვანთ.

ბოლოს ეს პლიუსებიანი და მინუსებიანი ფურცელს მმართველს გადავუცი და ვთხოვე კარგად ასწონ-დასწონო. ყველა წაგება-მოგება და საბოლოო გადაწყვეტილება მაინც ბეთ-მეთქი.

მეორე დღეს მივიღე ბარათი, რომლითაც მატყობინებდნენ რომ საარენდო გადასახადი მთელი სამასი პროცენტის ნაცვლად მხოლოდ ორმოცდაათი პროცენტით მატყულობდა.

გაითვალისწინეთ, რომ სიტყვაც არ დამიძრავს ჩემს ინტერესებზე. ვლადიმერ კობახიძე მხოლოდ იმაზე, რაც ჩემს თანამოსაუბრეს ხურდა.

მე რომ ისე მოქცეულიყავი, როგორც ჩვეულებრივად იქცევიან ხოლმე, შევვარდნილიყავი მმართველის კაბინეტში და განმეცხადებინა, რას ნიშნავს ეს, სამასი პროცენტით მიზრდით საარენდო გადასახადს მაშინ, როცა იცით, რომ ბილეთები უკვე დაფაროვ და უკან დასახვევი გზა მოჭრილი მაქვს, რა მეშველება, როგორ გადავიხდი ამხელა გადასახადს-მეთქი, ამას აუცილებლად მოჰყვებოდა ცხარე კამათი

რომელიც ყველამ კარგად იცის, როგორც მოაგრდება ხოლმე. ჩემი „მოწინააღმდეგე“ თავმოყვარეობის გამო უკან არ დაიხვედა და არაფერს დამითმობდა.

აი, ადამიანურ ურთიერთობათა დახვეწილი ხელოვნების სფეროში მოცემული ერთ-ერთი საუკეთესო რჩევა: წარმატების საიდუმლო არის უნარი, გავიგოთ სხვა ადამიანის თვალბახრისი და სავნებსა და მოვლენებს შევხედოთ ჩვენი და მისი თვალთ.

მართლაც რომ, მარტივი ჭეშმარიტებაა, მაგრამ დედამიწის მოსახლეობის ოთხმოცდაათი პროცენტი ასიდან ოთხმოცდაათი შემთხვევაში მას არ ითვალისწინებს.

შავალითები? ზედა დილით თქვენს საწერ მაგიდაზე დახედეთ წერილებს და უძალვე დარწმუნდებით, რომ ავტორთა კონტენტობა არღვევს საზრიანობის ამ შესანიშნავ კანონს. ავიღოთ, შავალითად, წერილი ერთი ხარეკლამო სააგენტო რადიომაუწყებლობის მეთაურისა, რომლის სააგენტოსაც კონტრენტის ყველა კუთხეში აქვს ფილიალები. ეს წერილი დაეზნაუნა ქვეყნის ადგილობრივი რადიოსადგურების ხელმძღვანელებს (წერილს ფრჩხილებში ახლავს ჩემი კომენტარი).

„მისტერ ჯონ ბლანკს. ბლანკელი, ინდიანა.

ტირფასო მისტერ ბლანკ!

ჩვენს კომპანიას სურს კვლავაც შეინარჩუნოს წამყვანი ხარეკლამო სააგენტოს მდგომარეობა რეკლამის ხფეროში. ცის აინტერესებს რა სურს თქვენს ფირმას? მე ჩემი საკუთარი პრობლემები მაწუხებს, ბანკი მართმევს ჩემს სახელზე გირავნობის გამოსყიდვის უფლებას, ვარდებსაც რაღაც შენებები გაუჩნდა. გუშინ ბირჟაზე კურსი დაეცა, დილით მტარებულმა გამასწრო, საღამოს ჯონსებმა რატომღაც არ

დამპატიოებს ცეკვებზე, ექიმი მეუბნება მაღალი წნევა გაქვსო... და ყოველივე ამის შემდეგ მივდივარ სამსახურში და ვხედავ, რომ ვიღაც უცნობი ნიუ-იორკიდან მატყობინებს თავის სახრუნავს, რომ სცოდნოდა რა შთაბეჭდილებას მოახდენდა მისი წერილი, ალბათ, საერთოდ თავს დაანებებდა სარეკლამო ბიზნესს, და, ვთქვათ, ცხვრის პარაზიტების საწინააღმდეგო სითხის წარმოებას მოჰკიდებდა ხელს).

ჩვენი სააგენტოს სარეკლამო განცხადებები მთელს ქვეყანაში საფუძვლად დაედო პირველ რადიოსადგურთა მუშაობას. ჩვენი განცხადებების ოდენობით პირველ ადგილს ვინარჩუნებთ სარეკლამო სააგენტოებს შორის.

(ერთი სიტყვით, თქვენ დიდი და მდიდარი ორგანიზაცია გაქვთ და პირველი ადგილიც გიკავიათ, არა? მერე რა? მე რაში მაინტერესებს თქვენი მნიშვნელობა? ელემენტარული ჭკუა რომ გქონდეთ, მიხვდებით, რომ მე ჩემი საქმეებიც თავზე საყრელად მაქვს. ეს თქვენი ტრადიხი კიდევ უფრო მამცირებს და სულ მთლად არააობად მაგრძნობინებს თავს, გულს მიტეხს).

გვინდა, რომ ჩვენი სარეკლამო განცხადებები ემყარებოდეს რადიოინფორმაციის სფეროში უკანასკნელ მიღწევებს.

(თქვენ გინდათ, არა? დიდი გაუთლელი ვინმე ბრძანებულხართ. მე სულ არ მაინტერესებს რა გინდათ თქვენ ან... სხვას. ნება მომეცით, მოგახსენოთ, რომ მე მაინტერესებს ის, რაც თვითონ მჭირდება, რაც თქვენ ერთი სიტყვითაც არ ვიხსენებიათ).

ამასთან დაკავშირებით გთხოვთ ჩვენი კომპანია შეიყვანოს პრივილეგირებულთა სიაში. ისარგებლეთ ჩვენი სარეკლამო მასალებით არა მარტო საკვირაო, არამედ კვირის ნებისმიერი დღის გადაცემებში.

(პრივილეგირებულთა სიაო! რა თავხედობაა. ჯერ თქვენს კომპანიაზე ლაპარაკით მაიძულეთ თავი არააობად მეგრძნობო, ახლა კი მთხოვთ პრივილეგირებულთა შორის ჩაგაყენოთ და ამასთან ერთი „თუ შეიძლება“ არ დაგცდენიათ).

წერილის მიღების თაობაზე დაუყოვნებელი შეტყობინება, რომლითაც გვაცნობებთ თქვენს გადაწყვეტილებას, უთუოდ, არმხრივ სასარგებლო იქნება.

(რა სიბრძნევა! მიგზავნით არაფრისმოქმედ, ალბათ, ათას ვეხმლარად გამრავლებულ წერილს, იმ წერილების სტერეოტიპულ ნიმუშს, რომლებსაც შემოდგომის ფოთლებივით დააფრიალებს ქარი და გყოფნით თავხედობა პასუხიც მთხოვთ თქვენი ცირკულარული წერილის მიღების დასტურად მაშინ, როცა თავში სულ სახლის გამოსყიდვა, ვარდები, წვეა და კიდევ ათასი რამ მიტრიალებს. „დაუყოვნებელი“ რაღას ნიშნავს? და საერთოდ, რა უფლებით გინდათ თქვენს ნება-სურვილზე მატაროთ? ორმხრივ სასარგებლო იქნებაო! ა! მეც გაგახსენდით?).

გულწრფელიად, თქვენი ჯონ ბლანკი, რადიოგანყოფილების გამგე.

შესაძლოა, დაგაინტერესოთ თანდართულმა ამონაბეჭდმა გაზეთიდან და თქვენი რადიოსადგურის გადაცემებში ჩართოთ“.

(როგორც იქნა, პოსტსკრიპტუმში ახსენეთ რაღაც, რაც შეიძლება მეც გამომადლებს. რატომ ამით არ დაიწყეთ წერილი? თუძცა, რა ახრი აქვს ახლა ამაზე ლაპარაკს? კაცს, რომელიც რეკლამის სფეროში მუშაობს და ასეთი ლაქლაქი შეუძლია, თავში ყველაფერი წესრიგში არ უნდა ჰქონდეს. თქვენ ჩემი პასუხი რას გიშველით. ერთი კვარტი იოდი უფრო მოგიხდებათ ანთებიანი ფარისებრი ჯირკვლებისათვის).

ასე რომ, თუ ის, ვინც სარეკლამო საქმეშია დასპეციალბებული და თავი აღაძიანებზე ხემაქმელების ხელოვნებაში ერთგვარ ექსპერტადაც კი წარმოუდგენია, ასეთ წერილს წერს, მაშ რაღას უნდა ველოდეთ ჩვეულებრივი ხაბაზისა თუ ხარაზისაგან?

ჩვენი კურსების ერთი მსმენელი დარდობდა, ჩემი ბიჭუნა საშინლად უმაღლო და სულ ვერ იმატებს წონაშიო. ის და მისი მეუღლე ტრადიციულად იტყეოდნენ — ჩინიით თავს აბურებდნენ ბიჭს: აბა გაახარე დედაო; ნახე როგორ გვევეწება მამა, რომ ჭამო და ღონიერი ბიჭი ჰყავდეთო...

კაცს თუ ჭკუა უჭრის, როგორ იფიქრებს, რომ სამი წლის ბავშვი ოცდაათი წლის მამის აზრს გაითვალისწინებს და მამის სურვილის ახდენაზე იფიქრებს? ის მამა კი სწორედ ამას მოელოდა, ბოლოს, როგორც იქნა მიხვდა თავის შეცდომას და დაფიქრდა: „ხეტყე რა უნდა ბიჭუნას? როგორ დაეამთხიო ჩემი და მისი სურვილები ერთმანეთს“?

ამას რაკი მიხვდა, საქმეც გამოსწორდა.

ბიჭუნას ძალიან უყვარდა სამთვალა ვედოსიპედით ქუნაში სეირნობა. მაგრამ როგორც კი თავის სახლს ვასცდებოდა, იქ მესობელი „ძველი ბიჭი“ ხედებოდა, ველოსიპედს ართმევედა და მანამ არ დაუბრუნებდა, სანამ თამაში არ მოყირჭდებოდა.

ბუნებრივია, ბავშვი ატირებული მიბრბოდა შინ და მშობლებს ეხვეწებოდა წამოძევიით და გამოართვით ველოსიპედი იმ ბიჭსო. ეს ამბავი თითქმის ყოველდღე მეორდებოდა.

რა უნდოდა ბიჭუნას? ამ კითხვაზე პასუხის ვასაცემად დიდი შერლოკ ჰოლმსობა არ არის საჭირო. სიამაყე, ბრაზი, საკუთარი მნიშვნელობის ქვეშეცნეული შეგრძნებისკენ სწრაფვა — მისი ბუნების ყველაზე ძლიერი ემოციები ბიჭს რეკანსისკენ უბიძგებდნენ.

და აი, როცა ერთ მშვენიერ დღეს მამამ უთხრა, თუ კარგად შეჭამ, იმ აბუხარ ბიჭს მოერჯიო და კუდიტ ქვას ასროლინებო, პრობლემა გადაწყდა. ბიჭუნა მზად იყო ეჭამისპანახიც, შუავე კომბოსტოც, ფაფაც, დამარილებული თევზიც, საერთოდ ყველაფერი, რასაც კი მისცემდნენ, ოღონდ სახუკვარი ოცნება აეხდინა, ოღონდ ის აბუხარი „მტერი“ მოუგერიებინა.

ეს პრობლემა რომ გადაჭრა, მამამ ახლა სხვა საქმესაც მიხედა.

ბიჭს ერთი ცული ჩვევა ჰქონდა: დამლამობით ლოგინში ისეკლებდა. მას ბებიასთან ერთად ეძინა და ყოველ დილით ბებია ლოგინს დახედავდა თუ არა, საყვედურით ეტყოდა: „შეხედე, ჯონი, წუხელაც რა ჩავიდენია“.

ბიჭუნა ჯიუტობდა, მე არ მიქნიაო. ტუქსავდნენ, არცხვენდნენ, მაგრამ არაფერმა გაჭრა. ბოლოს მშობლებმა მიავნეს შიშვნელოვან კითხვას: „როგორ მოვანდომოთ მას, რომ ასეთი რამ აღარ გაიმეოროსო“.

რა უნდოდა ბიჭუნას? ჯერ ერთი, უნდოდა დამით მამამისიყით პიუამო ცმოდა და არა დამის პერანგი. ბებია დაეთანხმა: პიუამოს გიყიდი, ოღონდ იმ პირობით, თუ გამოსწორდებიო.

კიდევ რა სჭირდებოდა ბიჭუნას? რა და, თავისი საკუთარი საწოლი. ამასეც დათანხმდნენ.

დელამ ბიჭუნა ბრუკლინში ლიდზერის უნივერსიტეტში წაიყვანა, გამყიდველს თვალი ჩაუკრა და სთხოვა: „ამ პატარა ჯენტლმენს რადაცის შექენა სურსო“. გამყიდველი კი ისე მოიქცა, აქაო და ვიცი, კარგად შესძის, რომ ჯენტლმენი ბრძანდებო და ბიჭს ჰკითხა, რას ინებებთ, ბატონოო.

ბიჭი უცბად რამდენიმე სანტიმეტრით ამაღლდა. მხრებში გაიშალა და შიშისუნა: საწოლის ყიდვა მინდა.

გამყიდველმაც აჩვენა ის საწოლი, რომელზეც დედამ მაღლულად ანიშნა, მერე უქო და ურჩია ბიჭუნას ეს იყიდეთო. მეორე დღეს საწოლი შინ მოუტანეს. საღამოს მამა რომ სამსახურიდან დაბრუნდა; ბიჭი კართან შეეკება: მამა, მამა წამოდი ზემოთ, უნდა გაჩვენო რა საწოლი ვიყიდეო. მამამ საწოლი დაათვალიერა. ჩარღუნ შვების დარღვევა გაიხსენა და ბიჭს „გულწრფელად მოუწონა და უმსურველად უქო“. მერე მიუბრუნდა შვილს და ვითომ სხვათაშორის უთხრა: „ამ საწოლში ალბათ, აღარ ჩაისვენებ“.

— თ, რას ამბობ, ამ საწოლში როგორ შეიძლებაო.

მართლაც, ბიჭს სიტყვა არ გაუტეხია. საქმე უკვე მის ღირსებასა და თავმოყვარეობას ეხებოდა. ეს მისი ნაყიდი საწოლი იყო. პიჯამოც დიდი კაცივით ეცვა. და უნდოდა უკვე კაცოვით მოქცეულიყო.

მეორე მამა, ზეენი კურსის მსმენელი ინჟინერი კ. დატნიშინი ვერაფრით ვერ ახერხებდა სამი წლის გოგონას საუბარზე დაულოცებას, არცერთი ხერხი — არც დატუქსვა, არც თხოვნა და მუდარა არ ჭრიდა. მშობლები დაფიქრდნენ: როგორ მოეახერხათ, რომ გოგონას მოვანდომოთ მოიქცეს ისე როგორც საქირათო.

დიდი ფიქრიც არ დასჭირვებიათ. გოგონას უყვარდა დედის შიბაძვა. აშკარა იყო, უნდოდა მასავით დიდი და „მნიშვნელოვანი“ ყოფილიყო. და აი, ერთხელ დილით დედამ საშხარეულოში შეიყვანა და სთხოვა საუბარზე მოემზადებინა. შესაყურის ფსიქოლოგიურ მომენტში, როცა გოგონა ფაფას ურქვდა, მამამ საშხარეულოში შეიარა. გოგონამ თავი მოიწონა. მამიკო, შეხედე მე ვხარშავ ფაფასო.

იმ დილით გოგონას ხვეწნა აღარ დასჭირვებია — ორი ულუფა ფაფა მიირთვა. მას გაუჩნდა საკუთარი მნიშვნელობის შეგრძნება. ფაფის ხარშვის დროს თვითგამოხატვის გზასაც მოაზნო.

უილიამ უინტერმა ერთხელ შენიშნა, თვითგამოხატვა აღაშინის ბუნების ძირითადი მოთხოვნააო.

რატომ არ უნდა გავითვალისწინოთ ეს მოთხოვნა საქმიან ურთიერთობაში? როცა რაიმე საინტერესო იდეა გავიჩნდებათ, იმის ნაცვლად, რომ თანამოსაუბრეს დაუმტკიცოთ ეს იდეა მაინც და მაინც მე შეკუთვნისო, სჯობს მისცეთ საშუალება თვითონვე მივიდეს იმ იდეამდე. მაშინ იგი ამ „თქვენს“ იდეას საკუთრად ჩათვლის, რა თქმა უნდა, მოეწონება და გამოიყენებს კიდევ.

გახსოვდეთ: მოახერხეთ, რომ თქვენთან მოსაუბრეს გულით მოანდომოთ რამე. „ის, ვინც ამას შეძლებს — მთელ ქვეყანას დაიპყრობს, ვინც ვერა — მარტოსულად დარჩება“.

ცხრა რჩევა მათ,

ვისაც უნდა

სრულად ისარგებლოს ამ წიგნით

1. თუ გსურთ ამ წიგნიდან რაც შეიძლება მეტი სარგებლობა მიიღოთ, გაითვალისწინეთ, რომ არსებობს ერთი აუცილებელი პირობა, ერთი აუცილებელი მოთხოვნა, გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანი, ვიდრე ყველა დანარჩენი წესი თუ ხერხი: თუ ამ ძირითად პირობას არ დაიცავთ, ათასი

რჩევაც ვერ გიშველით, თუმცა, შესაძლოა, ისეთი ნიჭითაც იყოთ დაჯილდოებული, რომ ეს წიგნი საერთოდ არ დაგჭირდეთ.

რა არის ასეთი ჯადოსნური პირობა? ეს გახლავთ სწავლის დრმა, მწველი სურვილი და მტკიცე გადაწყვეტილება; განივითაროთ ადამიანებთან ურთიერთობის უნარი.

2. გირჩევთ, თავდაპირველად თვალი გადააქვლით მთელ წიგნს, ყველა თავს, ამით საერთო შთაბეჭდილება შეგექმნებათ. მერე შეუდევით წინარ კითხვას. პირველ თავს რომ დაამთავრებთ, მაშინვე შეორეხე ნუ გადახვალთ. გირჩევთ, თავი შეიკავოთ, თუ რა თქმა უნდა, მხოლოდ ვართობა არ დაგისახავთ მიზნად და გსურთ უკეთ გაურკვევთ ადამიანურ ურთიერთობებში. დაუბრუნდით დასაწყისს. ასე ურადლებით იკითხეთ თითოეული თავი. ეს დროსაც დაგიზოგავთ და უკეთეს შედეგსაც მოგცემთ.

3. კითხვის დროს შეჩერდით ხოლმე და იფიქრეთ, სახელდობრ, როგორ და როდის შეგიძლიათ გამოიყენოთ ესა თუ ის რჩევა. ასეთი წავითხვა გაცილებით მეტს მოგცემთ, ვიდრე „ჩქაროსნული რბოლა“.

4. კითხვისას მთიშარჯვეთ წითელი ფანქარი და ჩვეულებრივი ავტოკალამი. როცა ისეთ რჩევას შეხვდებით, რომელიც, თქვენის აზრით, შეიძლება გამოგადგეთ, „მინდორზე“ აღნიშნეთ, თუ ეს მეტად მნიშვნელოვანი რჩევაა, ხაზი გაუსხეთ. ნიშნულებიანი და ხაზგასმული წიგნი უფრო საინტერესო ხდება და საკმაოდ აადვილებს მის განმეორებით გადაკითხვას.

5. მე ვიცნობ კაცს, რომელსაც თხუთმეტი წელია სადაზღვევო კონცერნის კანცელარიაში მაღალი თანამდებობა უკავია. ის ყოველთვიურად ათვალთვარებს ყველა, მათ ხელთ

40

არსებულ, სადაზღვევო ხელშეკრულებას, რადგან გამოცდილებით იცის, გამოორება ცოდნის დედაა, სხვანაირად ყველა მუხლს ვერ დაიმახსოვრებს.

თვითონ მე თითქმის ორი წელიწადი მოვანდომე ორატორულ ხელოვნებაზე წიგნის დამუშავებას და მაინც დროდადრო მჭირდება მისი გადაკითხვა.

ამიტომ, თუ გსურთ მოცემული წიგნიდან მიიღოთ ნამდვილი და არა ეფემერული სარგებლობა, იცოდეთ, რომ ერთხელ წაკითხვა არ გყოფათ. დაგჭირდებათ ყოველ თვეში ერთი საათი მაინც დაუთმოთ მას. წიგნი საწერ მაგიდაზე გედოთ. ხშირად გადაფურცლეთ ხოლმე. მუდამ გახსოვლეთ სრულყოფის ის დიდი შესაძლებლობები, რომლებიც თქვენს ხელთაა. საჭიროა, წიგნში მოცემული რჩევების გამოყენება ჩვევად გაქცეთ; ამას წიგნის ხშირი კითხვა შეგადლებინებთ.

6. ერთხელ ბერნარდ შოუს უთქვამს, ადამიანს თუ უბრალოდ ასწავლით რამეს, ვერასოდეს ისწავლისო. შოუ არ ტყუილა. სწავლა აქტიური პროცესია. ჩვენ ვსწავლობთ ხაქმით. ამიტომ, თუ გსურთ ამ წიგნში მოცემულ წესებს დაეუფლოთ, ეცადეთ იმოქმედოთ მათ მიხედვით. გამოიყენეთ ისინი ნებისმიერ ხელსაყრელ შემთხვევაში. გვრჩება მხოლოდ ის ცოდნა, რასაც პრაქტიკულად ვიყენებთ.

შეიძლება *გაგიჭირდეთ ამ რჩევების გამოყენება. ამას საკუთარი გამოცდილებით მოგახსენებთ. მაგალითად, როცა რამით უკმაყოფილო ხართ, გაცილებით უფრო გიადვილდებათ კრიტიკა და განქიქება, ვიდრე ის, რომ გაიგოთ თქვენთან მოსაუბრის თვალსაზრისი. ნაკლის მონახვა უფრო ადვილია, ვიდრე მოწონების საბაბისა. გაცილებით ადვილია ისაუბროთ იმაზე, რაზეც თქვენ გინდათ, ვიდრე იმაზე, რაც

სხვას აინტერესებს და ა. შ. ამიტომ, ამ წიგნის კითხვისას, გახსოვდეთ და მხოლოდ ინფორმაციის მიღებით ნუ დაკმაყოფილდებით, იფიქრეთ ჩვევის გამოუმუშავებაზე. თქვენ სინჯავთ ახალი გზით სიარულს. ამას კი დრო დასჭირდება, დრო, მუყაითობა და ყოველდღიური პრაქტიკა.

ეცადეთ, როცა რაიმე სპეციფიკური პრობლემის წინაშე დადგებით, ვთქვათ როგორ მოექცეთ ბავშვს, როგორ გადმოიბიროთ თანამშრომელი ან ოჯახის წევრი, როგორ დააწყებოთ განაწყენებული კლიენტი, ნუ აპყვებით ბუნებრივ რეაქციებს, ნუ იმოქმედებთ იმპულსურად. დაფიქრდით და ვინისკენთ წიგნში თქვენს მიერ ხაზგასმული სტრიქონები. გაამოიყენეთ იქ მოცემული დებულებები და დაინახავთ, რომ საოცრებებს მოახდენთ.

7. შეგიძლიათ ითამაშოთ კიდევ და რომელიმე წესისა თუ დებულების დარღვევისას დაწესებული ჯარიმა გადაუხადოთ კოლეგას, მეუღლეს ან ვაჟიშვილს...

8. ურთხელ, ჩემს მსმენელებს თვითსრულყოფის საკუთარი სისტემა გააცნო უოლსტრეიტის ერთ-ერთი მსხვილი ბანკის გამგეობის თავმჯდომარემ. ამ ცაცს არავითარი სპეციალური განათლება არ მიუღია, მაგრამ ამერიკაში საკმაოდ გამოჩენილ ფინანსისტად ითვლება. მან განაცხადა, რომ მთელ მიღწევებს მის მიერვე გამოგონილ თვითგანვითარების სისტემას უბადლის. აი, რა გვიაბო მან: „რამდენიმე წელია ჩანაწერებს ვაკეთებ ყველა იმ შეხვედრისა თუ თათბირის შესახებ, რომელსაც ვესწრები ან ვატარებ. ყოველ შაბათ საღამოს ვათვალისწინებ, ვაკონტროლებ და ვაფასებ ჩემს ქცევას მთელი კვირის მიხედვით, ვუფიქრდები ყველა საუბარს თუ სხდომას ერთი კვირის მანძილზე. ვარკვევ იმას, თუ რა შეცდომები დაუშვებ, რა გავაკეთე სწორად, სად და როგორ შეიძლებაოდა უკეთესად მოქმედიყავი?“

ჩემი ქცევის ყოველკვირეული განხილვა ხშირად ცუდდღეში მაგდებს. სოფჯერ თვითონ მივირს, ისეთ უხეშ შეცდომებს ვაწყდები. მერე ეს შეცდომები თანდათან კლუბულთბს ახლა ასეთი განხილვისას ხანდახან ლამისაა კმაყოფილებით მხარზე ხელი დავიკრა... თვითანალიზისა და თვითაღზრდის ამ სისტემამ, რომლითაც წლების მანძილზე ვხელმძღვანელობ, გაცდლებით მეტი შემძინა, ვიდრე ყველა სხვა მცდელობამ. უროად აღებულმა. მან ხელი შემიწყო დამეხვეწა უნარი გადაწყვეტილების მიღებისა და დიდი დახმარება გამიწოა ადამიანებთან ურთიერთობაში. მე რეკომენდაციას ვუწვევ ამ სისტემას“.

რატომ არ შეიძლება ანალოგიური სისტემით შევამოწმოთ წიგნში მოცემული წესების შესრულება? თუ ამ სისტემას გამოიყენებთ, ჯერ ერთი, ჩაებმებით თვითაღზრდის პროცესში, რაც საინტერესოც არის და სასარგებლოც. მეორე, აღმოჩნებთ, რომ ადამიანებთან კონტაქტების დამყარების უნარი სულ უფრო და უფრო განვითარდებათ, გაგვსრდებათ.

9. შემოიღეთ დღიური, რომელშიც შეიტანთ ყველა წარმატებას და გამარჯვებას, რასაც წიგნში მოცემული წესების დაცვით მიაღწევთ. იყავით კონკრეტული, დააფიქსირეთ სახელები, თარიღები, შედეგები. ასეთი ჩანაწერები შთაგაგონებთ და შემდეგშიც, დიდი ხნის შემდეგაც, მათი წავითხვა სიამოვნებას მოგვკრით.

როგორ მივიღოთ მეტი სარგებლობა ამ წიგნიდან

1. გამოიმუშავეთ დრმა, მწველი სურვილი დაეუფლოთ ადამიანთა ურთიერთობის წესებს.

2. ყოველი თავი წაიკითხეთ ორჯერ.
3. კითხვის დროს შეჩერდით და დაფიქრდით იმაზე, თუ როგორ შეიძლება თითოეული რჩევის გამოყენება.
4. ხაზი გაუსვით ყოველ მნიშვნელოვან აზრს.
5. წიგნი გადაათვალიერეთ ყოველთვისურად.
6. ეცადეთ, მასში მოცემული წესები გამოიყენოთ ყოველ ხელსაყრელ შემთხვევაში. ყოველდღიური პრობლემების გადაჭრისას ისარგებლეთ ამ წიგნით, როგორც პრაქტიკულ სახელმძღვანელოთი.
7. სწავლა აქციეთ მხიარულ თამაშობად და კოლეგას ან მეგობარს დაპირდით ჯარიმის გადახდას, თუ ამ წესების დარღვევაში დაგვიჭერთ.
8. დააკვირდით თქვენს წინსვლას, ყოველი კვირის ბოლოს კითხეთ საკუთარ თავს, თუ რა შეცდომა დაუშვიტ, რა წარმატებას მიაღწიეთ, რა გავლენით მიიღეთ მომავლისათვის.
9. ბოლოს შემთხვევით დღიური, შეიტანეთ ჩანაწერები იმის შესახებ, თუ როგორ და როდის იყენებთ შემოთავაზებულ წესებს...

ნაწილი მეორე

ექვსი ხერხი

ადამიანის გულის მოსაგებად

თავი პირველი

თუ ასე მოიქცევით, ყველგან
სიამოვნებით შეგ ხვდებიან

სტუმბრების შეტენა თუ გვიანდა, ამ წიგნის კითხვის განა ის არ ხვობს, დავაკვირდეთ ძაღლის—ადამიანის გულის მოგებაში ამ ყველაზე უფრო დახელოვნებული არსების ტექნიკას! თქვენს დანახვაზე კუდის ქნევას მოჰყვება, თუ მოუფერეთ და თავზე ხელი გადაუსვით, მაშინ ხომ სულ გავიჟდება, მხიარულად შეხტება და აშკარად დავანახებთ თავის სიყვარულს. რაც მთავარია, მის ქცევას არავითარი ფარული მოტივი არ გაიჩნია.

თუ გიფიქრიათ იმაზე, რომ ძაღლს, სხვა შინაური ცხოველებისა და ფრინველებისგან განსხვავებით, არსებობისათვის სახლურის გაღება არ სჭირდება? ქათამი რომ ქათამია, ისიც ვკვრცხს იძლევა, ძროხა—ძძეს, ცხვარი—მარტულს... მხოლოდ ძაღლი ცხოვრობს ადამიანის გვერდით ისე, რომ სიყვარულისა და ერთგულების შეტს არას გაიღებს.

ხუთი წლისას მაშამ ღვევი მიყიდა. იმ ღვევის სიხარული გასდევს მთელი ჩემი ბავშვობის წლებს. როგორც კი ნუშს ხმას გაიგონებდა ან დამინახავდა, ტყვიასავით გამო-

ვარდებოდა და ხტომითა და მხიარული ყვეფით შემოძვებებოდა. მერე შეხება მოძიკლა. ეს ამბავი ნამდვილ ტრაგედიად შექცა.

ტიპი! შენ არ წაგიკითხავს არც ერთი ფსიქოლოგიური წიგნი. არ გჭირდებოდა. რაღაც მეშვიდე გრძნობით იცოდო, რომ ადამიანს მისდამი გამოჩენილი ინტერესი და აღურსი სჭირდება. შენ ამ გზით ორ დღეში გაცილებით მეტ მკვლავარს შეიძენდი, ვიდრე ხოგი ადამიანი ორ წელიწადში. და იცო, რატომ? ის ხოგი მხოლოდ იმის ცდაშია, თვითონ დაიპყროს სხვათა ყურადღება.

მეც და თქვენც ბევრი ვიცით იმისთანა, ვინც სულ იმის ცდაში არიან, გარშემოყოფთა ინტერესი გამოიწვიონ და ამით უდიდეს შეცდომას სწადიან. მათი ცდა ამაოა. საკუთარ თავზე უფრო არავის არავენ აინტერესებს. ყველა თავის თავზე ფიქრობს.

ცნობილი ვენელი ფსიქოლოგი ალფრედ ადლერი თავის ერთ წიგნში ამბობს: „ინდივიდუუმი, რომელიც არ ინტერესდება თავისი მოძებებით, თვითონაც დიდ სირთულეებს აწყდება და სხვასაც უსამართლოდ ექცევა. ასეთი კაცისგან ყალიბდება უიღბლო, ხელმოცარული ბანკროტი“.

ერთხელ ცნობილ ილუზიონისტ პოვარდ ტერსტონს სამსახიობო სამიწფარეშოში ვესტუმრე. ტერსტონს უამრავი მაყურებელი ჰყავდა. მთელი ორმოცი წლის განმავლობაში მისთვის ერთხელაც არ უღალატნია ბედს. ვთხოვე, გაენდო წარმატების საიდუმლო. სკოლა, როგორც მოველოდი, არაფერ შუაში იყო, რადგანაც ტერსტონი სულ პატარა გაქცეულა სახლიდან, ბევრი უხეტიალნია, ქვეყანა მოუვლია საბარგო მატარებლებით და კითხვაც რკინიგზის გაყოლებით გამოკრულ აბრებზე უსწავლია.

მაშ, როგორ შეიძინა ცოდნა მაგიის სფეროში? ამ ხელოვნებაზე მრავალი წიგნი არსებობს, მაგრამ არც ისინი წაუკითხავს. სამაგიეროდ ტერსტონს ჰქონდა ორი რამ, რაც სხვებს არ გააჩნდათ. ჯერ ერთი, მას შეეძლო საოცარი გარდასახვა და მეორე, კარგად ახერხებდა ადამიანის „შეცდენას“. და რაც მთავარია, კარგად იცნობდა ადამიანის ბუნებას. ყოველი უესტი, ინტონაცია, წარბის აწვევა საკულდაგულოდ ჰქონდა დამუშავებული და გავარჯიშებული; ყველა მოძრაობა—წამებში გათვლილი; და კიდევ: ტერსტონი დიდ გულისხმიერებას იჩენდა მაყურებლის მიმართ. ბევრი ილუზიონისტი დარბაზს რომ გადახედავს, ფიქრობს, კარგა ბევრი გულწრფელი შეკრებილა, ამ სოფელელ უტუებს სულ იოლად გავაცურებო.

ტერსტონს კი სულ სხვა რამ უტრიალვს თავში. ყოველ გამოსვლაზე თავს ეუბნება, მაღლიერი უნდა ვიყო მაყურებლისა, ჩემი ხელოვნების სანახავად რომ მოსულა. ისინი რომ არა, ჩემი უნარი უკვალოდ ჩაიფურფლებოდა. ახლა კი თავი არ უნდა დაეხოვო და, რაც შემიძლია, ვასიამოვნო ჩემი ხელოვნებით.

სცენაზე გამოსვლის წინ მას წესად ჰქონდა რამდენჯერმე გაემეორებინა: „მე მიყვარს ჩემი მაყურებელი, მიყვარს“. სანაცვლილა? სისულელე? შეგიძლიათ ასეც იფიქროთ; მე კი თავს ვიკავებ კომენტარისაგან და გიამბობთ ისე, როგორც ერთ საშუალებაზე, რომლითაც სარგებლობდა ყველა დროის ერთ-ერთი საუკეთესო და უპოპულარულესი ილუზიონისტი.

სწორედ ეს — გარშემოყოფებისადმი ყურადღება და სიყვარული იყო თეოდორ რუზველტის (ფრანკლინში ნუ აურვეთ, რედ.). საოცარი პოპულარობის საიდუმლოც. ის ყველას უყვარდა, როგორც თანატოლთ, ისე მსახურთ. მისმა კა-

მერდინურმა შავკანიანმა ჯემს ამოსმა დაწერა წიგნი, რომელსაც „თეოდორ რუხველტი — თავისი მსახურის გმირი“ უწოდა. წიგნში ამოსი ერთ ასეთ საგულისხმო შემთხვევასაც აღწერს:

ერთხელ ჩემმა ცოლმა ჰკითხა პრეზიდენტს, რანაირი ფრინველია კაკაბიო. მას არასოდეს ენახა კაკაბიო. და პრეზიდენტმაც დაწვრილებით აღუწერა. რამდენიმე ხნის შემდეგ ჩვენს კორტეჟში ტელეფონის ხარი გაიხმა (ამთხი და მისი მუდღე რუხველტის მამულში, თისტერ ბეის სანაპიროზე პატარა კორტეჟში ცხოვრობდნენ). თვითონ რუხველტი რეკავდა. რეკავდა იმიტომ, რომ ჩემი ცოლისთვის ეთქვა კაკაბები ეზოში დასკირნობენ, ფანჯარაში გამოიხედე და დაინახავო. ბევრი ასეთი წვრილმანით იკვება რუხველტი ჩვენს გულს. კორტეჟის წინ ისე არ გაივლიდა, რომ არ შემოეძახხნა „ჰეი, ჯემს!“ ან „ჰეი-ენ“!.. განა შეიძლებოდა, ასეთი აღმოჩენა არ პეკარებოდათ?

ის მსახურებსაც კი სახელით მიმართავდა.

ერთხელ რუხველტი თეთრ სახლში მივიდა: პრეზიდენტი ტაფტი და მისი მუდღე იქ არ დახვდნენ.

„მსარეული აღისა დაინახა და, — წერს არჩი ბატი, — ჰკითხა, კიდევ აცხობ თუ არა მჭადებსო. აღისამ უპასუხა, ხანდახან მსახურებისათვის, თორემ ხეშოთ აღარავინ მიირთმევსო. პირში გემო არ ჰქონიათო — უპასუხა რუხველტმა და შემირდა, პრეზიდენტს რომ ვნახავ, აუცილებლად ვერყვიო. აღისამ მაშინვე მიართვა თეფშზე დადებული მჭადი. რუხველტმა აიღო და ასე ჭამით გაემართა პრეზიდენტის კანცელარიისკენ. გზადაგზა შებადლებსა და სხვა შავ მუშებს ესალმებოდა... ისე ვგებობოდა ყველას, როგორც თავისი პრეზიდენტობის დროს. ის დღე ერთ-ერთ ბედნიერ დღედ იქცა თეთრი სახლის მსახურთათვის“.

პირადად გამოცდილება დამარწუნა, რომ შეიძლება ამერიკაში ყველაზე უფრო პოპულარული აღმოჩნდებოდა კი დაიხმარო შენს საქმეში. ოღონდ აუცილებელია ერთი პირობა: მათდამი ნამდვილი, გულწრფელი ინტერესი. ნება მომეცით, მოგიყვანოთ მაგალითი.

რამდენიმე წლის წინ ლიტერატურული დახელოვნების კურსს ვკითხულობდი ბრუკლინის ხელოვნებისა და მეცნიერების ინსტიტუტში. მინდოდა, ჩვენს ინსტიტუტს სწავლოდნენ და თავიანთი გამოცდილება გაეზიარებინათ ცნობილ მწერლებს... მიეწერეთ, რომ მე და ჩემი მსმენელები აღტაცებული ვართ მათი ხელოვნებით და რომ ძალიან მოხარული ვიქნებით, თუ მოიცლიან და გაგვაცნობენ თავიანთი წარმატების საიდუმლოს. ყოველ წერილს დაახლოებით ასორმოდდათი სტუდენტი აწერდა ხელს. აგრეთვე ვწერდით, რომ გვესმის, ძალიან მოუცლელნი არიან და ლექციისათვის სპეციალურად მომზადების დროს ვერ გამოჩნახავენ, ამიტომ ვთხოვდით ეპასუხნათ რამდენიმე კითხვაზე მათი მუშაობის მეთოდების შესახებ. ამ კითხვებს წერილში ვდებდით. როგორც ჩანს, ჩვენი წინადადება მოეწონათ — ყველა ჩამოვიდა.

ამავე გზით შევქელი დამეთანხმებინა ლესი შოუ — ფინანსთა მინისტრი თეოდორ რუხველტის კაბინეტში, ჯორჯ ვიკერსკეში — იუსტიციის მინისტრი ტაფტის კაბინეტში, უილიამ ბრაიანი, ფრანკლინ რუხველტი და ბუერი სხვა სახელგანთქმული მოღვაწე. ისინი გვეწვივნენ და საინტერესოდ გვესაუბრნენ ორატორული ხელოვნების შესახებ.

თუ გვიჩნდა შევიძინოთ მეგობრები, უნდა გავისარჯოთ მათთვის. უელსის პრინცმა, ვინმორელმა ჰერცოგმა სამხრეთ ამერიკის ქვეყნების დათვალიერება რომ დააპირა, რამდენიმე თვე მოანდომა ესპანური ენის შესწავლას, რათა, სტუმრად

სასულს, სიტყვა მასპინძელი ხალხის ენაზე წარმოეთქვა. სწორედ ამით მოიგო კიდევ მათი გული.

რამდენიმე წელიწადია ვინიშნავ მეგობრების დაბადების დღეებს. ყოველი თვის დასაწყისში ამ თარიღებს კალენდრის ფურცლებზე ვიწერ. და მერე მისალოც წერილს ან დეპეშას ვუგზავნი. რომ იცოდეთ, რა შთაბეჭდილებას ვახდენ! მითუმეტეს, რომ ზოგჯერ ერთადერთს მე მახსენდება ეს დღე.

თუ მეგობრების შექმნა გვინდა, მივკენვიოთ მხიარულ, ხალისიან მისაღმებას. ტელეფონის ხარზე „ვისმენთ“ ისე წარმოეთქვათ, რომ მიხვდნენ როგორ გაგვეჩარდა მისი ხმის გაგონება. სატელეფონო კომპანიები თავიანთ ტელეფონისტებს ასწავლიან, რომ სიტყვები — „ვისი ნომერი გნებავთ“ — ისეთი ტონით წარმოთქვან, როგორც იტყვოდნენ: „დიდა მშვიდობისა, ნება მომეცით, მოგემსახუროთ“. გაიხსენეთ ეს რწვეა და პირველივე დარკვისას გამოიყენეთ.

გამოდგება თუ არა ეს წესი საქმიანი ურთიერთობების დროს? თქვენ როგორ ფიქრობთ? მე კი საილუსტრაციოდ უამრავი მაგალითის მოყვანა შემიძლია, მაგრამ დროს დაფიქრავ და მხოლოდ ერთს ვიკმარებ.

ნიუ-იორკის ერთ-ერთი დიდი ბანკის მუშაკს ჩარლზ უოლტერსს დაავადეს მოემზადებინა კონფიდენციალური მოხსენება რომელიდაც კორპორაციის შესახებ. უოლტერსმა იცოდა, რომ შეტად საჭირო მონაცემები შეეძლო შეეტყო ერთი დიდი სამრეწველო კომპანიის გამგეობის თავმჯდომარისაგან. მის კაბინეტში რომ შედიოდა, ყური მოჰკრა მდივანი ქალის შეწუხებულ ხმას — დღეს ვერც ერთი მარკა ვერ გიმოგეთო. თავმჯდომარე სტუმარს მოუბრუნდა და აუხსნა, მარკებს ვაგროვებ ჩემი ბიჭუნასთვისო.

უოლტერსმა გააცნო მოსვლის მიზეზი და რამდენიმე შე-

კითხვაც დაუსვა. თავმჯდომარე გაურკვეველად და ბუნდოვნად პასუხობდა. საუბარი ძალზე მოკლე და უნაყოფო გამოდგა.

ეს ყველაფერი უოლტერსმა ჩემს მსმენელებს უამბო და მერე დასძინა — აღარ ვიცოდი რა შექნა, როგორ მოვქცეულიყავი, რომ უცბად გამახსენდა მდივანი ქალის შეწუხებული სახე, მარკები და თორმეტი წლის ბიჭუნა... მერე ისიც მომავონდა, ჩვენი ბანკის უცხოეთის განყოფილებაშიც რომ აგროვებდნენ მარკებს...

მეორე დღეს ისევ შევიარე თავმჯდომარის მისაღებაში და მდივანს ვუთხარი, რომ მარკები მოვიტანე. ნეტავ გენახათ რა ხარზიემით მიმიღეს. იმ კაცს ასე კონგრუსში არჩვევაც ვერ გაახარებდა. სულ დიმილად იქცა: „ოჰ, სწორედ ამ მარკას ეძებდა ჩემი ჯორჯი“. მთელი ნახევარი საათი ვლაპარაკობდით მარკებზე და ვათვალისწინებდით მისი ბიჭის ფოტოსურათს, მაგრამ მერე, ამის სანაცვლოდ, საათზე მეტი დამითმო და დაწვრილებით გამაცნო ყველა საინტერესო მონაცემი, თან ისე, რომ აღარც შითხოვია. ყველაფერი რომ მიამბო, მერე თანამშრომლები იხმთ და ისინიც გამოჰკითხა. ტელეფონითაც კი დაუკავშირდა რამდენიმე კოლეგას. ამგვარად იმდენი მასალა დამიგროვდა, რომ, გაზეთის მუშაკთა ენით რომ ვთქვა, „სენსაციური წარმატება ხელთ მქონდა“.

ასე რომ, თუ გსურთ თქვენს გარშემომყოფთა გული მოიგოთ, მისდით პირველ წესს:

გულწრფელი ინტერესი გამოიჩინეთ სხვათა მიმართ.

თავი მეორე

კარგი შთაბეჭდილების
მოსახდენი უბრალო ხერხი

ერთხელ, ერთ სადილზე ვიყავი ნიუ-იორკში. სტუმარია შონის იყო ქალი, რომელსაც დიდი შემკვიდრება მიეღო და უკლით უნდოდა სასიამოვნო შთაბეჭდილება მოეხდინა საოცარადობაზე, პირველ რიგში ქალს ჩანცულობაზე ეზრუნა. ერთლაც ძვირფასი წავის ქურქი ეცვა და ძვირფასი სამაულებიც აძობდა, მაგრამ მას დავიწვნიდა მთავარი — საინის გამოშეტყველება. არადა, სახეზე ის ეწერა, რომ არავინ არაფერი არ მოსწონდა. ახრადაც არ მოსვლია საყოველ-აოდ ცნობილი ჭეშმარიტება — ქალის გამოშეტყველება რომ დიდი ხანით შეტს ნიშნავს, ვიდრე ტანსაცმელი (სხვათაშომ, შეგიძლიათ ეს თქვენს ცოლს შეახსენოთ, თუ ძვირფასი ქურქის ყიდვა მოგთხოვთ).

ერთხელ ჩარლზ შვებმა მითხრა, ჩემი დიმილი მილიონი დოლარი ღირსო. ალბათ ასეც იყო, რაჯი სწორედ მისი მომხილავი ანდივიდუალობა და გულის მოგების უნარი ედო და უფუძვლად თითქმის ყველა მის წარმატებას. მის მიზიდველ ძვისებებში ღომის წალი მომთხრობებელ დიმილს კუთვნიდა.

მთელი ერთი დღე გავატარე მორის შვეალიესთან და, ამართლედ ვითხრათ, გულდაწვეტილი დავრჩი. სულ სხვა დაცად წარმოძღვინა. ჩემს წინ იყო მოღუშული და სიტყვაძუნ-ი ადამიანი. მაგრამ შთაბეჭდილება უბალვე შემეცვალა, რომ-ორც კი ერთი გამოდიმა, ასე შეგონა, მხემ გამოანათა დრუბ-ებიდან და თავის გამათობებელ სხივებში გამხვია-მეთქი.

არადა, დიმილი რომ არა, მორის შვეალიე მამამისისა და ძმის მსგავსად მთელი სიცოცხლე პარიზელ ღურგლად დარჩე-ბოდა. საქმე ნებისმიერ სიტყვაზე ხმამაღლა ჟღერს და დადა-ლებს. დიმილი კი გეუბნებათ: „მე თქვენ მოშწონხართ, მი ხარია, რომ გხედავთ“.

რას იტყვით ყალბ დიმილზე? არა, არავინ მოტყუვდება. ხელოვნურ დიმილს აღშფოთებაში მოყვავართ; მე მხედველო-ბაში მაქვს გულწრფელი და გულითადი დიმილი, რომელიც შინაგანი არსიდან იღვრება და რომელიც მაღალ შეფასე-ბას იმსახურებს.

ნიუ-იორკის დიდი უნივერსიტეტის განყოფილების გამგის ახრით, დაწყებითი განათლების მქონე, მაგრამ მომთხრობ-ლად მომდიმარი გამყიდველი სჯობია შეფასებაიან ფილოსო-ფიის დოქტორს.

ერთხელ ასეთი ექსპერიმენტი ჩავატარე: საქმიან ადამია-ნებს ვთხოვე გაღიშებულებს ვკლით და მერე მიღებულ შე-დეგებზე მოეხსროთ.

„აგერ უკვე თვრამეტი წელია ცოლი მყავს; — მწერდა ერთი ნიუ-იორკელი უილიამ სტეინგარდტი — და მისთვის თვრამეტ-ჯერ არ გამოდიმა, ზოგჯერ; სამსახურში წასვლამდე თვრა-მეტ სიტყვასაც არ ვეტყვოდი. ჩემისთანა უხასიათოსა და ბუზღუნას მეთრეს ვერ იპოვით ბროდვეიზე.“

ამ თქვენი დიმილის ექსპერიმენტში რომ ჩავები, სარკი-დან ისეთმა მოღუშულმა ფიზიონომიამ შემომხედა, თავს შეეუბახე: უილ, დღეიდან ჩამოიცილებ ამ გამოხედვას და რა-დაც უნდა დაგიჯდეს დიმილს ისწავლი-მეთქი. სასაუხმიოდ მაგიდასთან რომ დავჯექი, ცოლს გავუღიმიე და დილაშემი-ღობისა-მეთქი, მივესალმე. კი გამაფრთხილეთ, მაგრამ ასეთ-ვეექტს მაინც არ ველოდი. მუღღეს განვუცხადე ამიერიდან

ქედამ ასე მოვიქცევი-შეთქი. ორი თვეა სიტყვა არ გამოიტყ-
ვის. თქვენ წარმოიდგინეთ, ამ ცვლილებამ თვრამეტ დღეში
გაცილებით მეტი ბედნიერება მოუტანა ჩვენს ოჯახს, ვიდ-
რე მთელმა იმ გრძელმა თვრამეტმა წელიწადმა.

ახლა სამსახურში რომ მივდივარ, დიმილით ვესალმები
ლიფტიორ ბიჭუნას, ვუღიმი შევიცარს, ვუღიმი მოლარეს
მეტროში ფულს რომ მიხურდავებს, ვესალმები და ვუღიმი
ვევლას, ვინაც აქამდე არ უნახავს ჩემი დიმილი.

დავინახე, რომ ყველა დიმილითვე მპასუხობს. იმათაც კი
კეთილმოსურნედ ვხვდები, ვინც საჩივრით ან საფვედურით
მოდის. ყურადღებით ვუსმენ და ვუღიმი. ასე გაცილებით
უფრო მიადვილდება ყველა გაუგებრობის გარკვევა და მო-
წესრიგება, თანდათან იმაშიც ვრწმუნდები, რომ ასეთ ურ-
თიერთობებს გაცილებით მეტი მოგება მოაქვს.

ერთხელ ჩვენს ერთ ახალგაზრდა კლერკს აღამიანურ ურ-
თიერთობებზე ჩამოუვდე სიტყვა. ისიც გამომიტყდა, როცა
პირველად მის ფირმაში მისული ვუნახივარ, უფიქრია, ეს
დიდი ბოღმა ვინმე იქნებაო და მხოლოდ ამ ბოლო ხანებში
შეუცვლია აზრი. მას თუ დაგუჯერებ, დიმილი ერთიანად
მცვლის.

მარტო ეს არ ვიკმარე. უფრო შორს წავედი. თავი დავა-
წყებე ყველასა და ყველაფრის კრიტიკას, ჩხრეკას, კირკიტს.
აზრს მხოლოდ მაშინ გამოთქვამ, როცა ვიწონებ ან ვაკებ.
ცდილობ შევიტყო მოსაუბრის თვალსაზრისი. ყოველივე ამან
ძალიანად შეცვალა ჩემი ცხოვრება. ახლა სხვა კაცი ვარ,
უფრო მდიდარიც, მდიდარი მეგობრებითა და სიხარულით.
არადა, სწორედ ეს ყოფილა ჭეშმარიტი ფასეულობა.”

თქვენ არ გეხერხებათ დიმილი? მაშ, რა უნდა ქნათ?
მოცემთ ორ რჩევას. პირველი: თავი უნდა აიძულეთ და

გაიდიმით. მეორე: მარტო რომ დარჩებით თავს ძალა დაატა-
ნეთ და დაუსტვინეთ ან რამე წაიდიდინეთ. ისე მოიქცით,
თითქოს უკვე ბედნიერი იყოთ. მერწმუნეთ, ასე გამოგისწორ-
დებათ გუნება-განწყობილება. აი, რა მითხრა პარვარდის
უნივერსიტეტის პროფესორმა უილიამ ჯიქსმა:

„მიხნულია, რომ ქმედება არის განწყობის შედეგი — ერ-
თი განუყოფელია მეორისაგან. ჩვენი ქმედების რეგულირე-
ბით, რასაც უშუალოდ აკონტროლებს ჩვენი ნება, შეგვიძლია
ირიბად ვმართოთ განწყობა, რომელიც ამ კონტროლს არ
მძევმდებარება“.

შედარებით უფრო ეფექტური ხერხი განწყობის შესაცვლე-
ლად ეს არის ნებისყოფის დაძაბვით გამხნვედით და მოიქ-
ცით ისე, თითქოს შესანიშნავად გრძნობდეთ თავს.

ამ ქვეყანაზე ვის არ უნდა, იყოს ბედნიერი. მის მიხაღ-
წევად ერთი ფრიად საიმედო გზა არსებობს. უნდა ისწავლოთ
აზრის მართვა. ბედნიერება მარტო გარე პირობებზე არ არის
დამოკიდებული. ის დამოკიდებულია შინაგანი ხასიათის პი-
რობებზეც.

თქვენ ბედნიერი ან უბედური ხართ არა იმის გამო, თუ რა
გაქვთ და რა არა, არც იმის გამო თუ ვინა ხართ, სად იმყო-
ვებით ან რას სჩადით. თქვენი მდგომარეობა განისაზღვრე-
ბა იმით, თუ რა აზრისა ხართ ყოველივე ამასზე. მაგალითად,
ორი კაცი შეიძლება მოხვდეს ერთსა და იმავე ადგილზე;
აკეთებდეს ერთსა და იმავე საქმეს. შეიძლება ორივეს დაახ-
ლოებით ერთნაირი ოდენობის ფული ჰქონდეთ და ერთნა-
ირი საზოგადოებრივი მდგომარეობაც ეჭიროთ, და მაინც ერ-
თი შეიძლება ბედნიერი იყოს, მეორე კი უბედური. რატომ?
ეს დამოკიდებულია მათს განსხვავებულ განწყობილებაზე.
არანაკლები ბედნიერი სახე შემხვედრია ქანცგამომცლელ სიც-

ხეში გროშებისათვის მომუშავე ჩინელ კულებს შორის, ვიდრე ნიუ-იორკში პარკ-ავენიუზე მოსეირნებში.

აკო შექსპირიც ამტკიცებდა, არაფერი არ არის თავისთავად კარგი ან ცუდი — ყველაფერი იმაზეა დამოკიდებული, თუ რა თვალთ შვეხედავთ მასო.

ეობ ლინკოლნმა ერთხელ შენიშნა, რომ აღამიანთა უმეტესობა ბედნიერია იმდენად, რამდენადაც გადაწყვეტენ, რომ ბედნიერები იყვნენო. სიმართლეა, მე საკუთარი თვალთ მინახავს ამ ჭეშმარიტების დამადასტურებელი თვალსაჩინო მაგალითი.

ნიუ-იორკში ერთ სადგურში ასეთ სურათს წავაწყდი. ჩემს წინ ჯოხებითა და ყავარჯნებით „შეირადებული“ ოცდაათი-ორმოცი ხეობარი ბიჭუნა კიბის საფეხურებს ებრძოდა. ერთი საკაცითაც კი მიჰყავდათ. გაოცებამ შემიძერო, როცა მომესმა მათი მხიარული სიცილი. გამყოლმა ამიხსნა: ბავშვი როცა საბოლოოდ დარწმუნდება, რომ აღარაფერი ეშველება და სიცოცხლის ბოლომდე ასეთ სახინრად რჩება, პირველად თავნარი ეცემა, მაგრამ მერე თანდათანობით უნელდება ეს განცდა, ბოლოს ბედს ემორჩილება და ზოგჯერ ჯანსაღ ბავშვებზე ბედნიერიც კია.

სურვილი დამებადა ქუდი მომეხადა და მდაბლად თავი დამეკრა მათთვის. მათ ისეთი გაკვეთილი მომცეს, რომელსაც, ალბათ, ვერასოდეს დავივიწყებ. ბეისბოლის გუნდის „სენტ-ლუის-კარდინალსის“ მოთამაშემ, ამჟამად ამერიკაში ერთ-ერთმა სახელმოხვეჭილმა სადაზღვევო აგენტმა ფრანკ-ლინ ბეტჯერმა მითხრა, დიდი ხანია ვიცი, რომ მომდომარ აღამიანს ყველგან უფრო გულდიად ხვდებიან. ამიტომ, როცა საქმეზე მივდივარ, კაბინეტში შესვლის წინ ვცდილობ გავიხსენდ რამე სასიამოვნო, რისთვისაც დმერთის მადლიერი

ვარ და სახეზე ბუნებრივი ღიმილი მეფინება. ამ უბრალო ხერხს უბადლო შედეგი მოაქვს სადაზღვევო საქმიანობის ასპარეზზე.

ყურადღებით წაიკითხეთ ელბერტ ჰაბარდის შემდეგ ბრძნული რჩევა, მაგრამ გახსოვდეთ, რომ მარტო წაიკითხვა არ გეყოფათ, საჭიროა პრაქტიკულადაც გამოიყენოთ:

„უოკლდდე, სახლიდან გამოსვლისას, თავი მაღლა ასწიეთ, ნიკაპი წინ წამოსწიეთ და ღრმად ჩაისუნთქეთ. შეიწოვეთ შხის სინათლე; ნაცნობებს ღიმილით მიესალმეთ და გულითადად ჩამოართვით ხელი, ნუ გეშინიათ, ცუდად არ გავიგებენ. არც ერთი წუთი არ დაუთმოთ თქვენს მტრებზე ფიქრს, შეეცადეთ გონებაში მტკიცედ გადაწყვიტოთ რისი გაკეთება გსურთ და დაუყოვნებლივ შეუდექით მიზნის აღსრულებას. იფიქრეთ დიდ და სასიკეთო საქმეებზე და დაინახავთ, რომ ქვეშეცნეულად ყველა შესაძლებლობას იყენებთ სერვილის ასასრულებლად. წარმოდგენაში დახატეთ სახევისი მსგავსიც გსურთ იყოთ. ფიქრში სცადეთ, მას მიუმსგავსოთ. ფიქრი უდიდესი ძალაა. შეინარჩუნეთ საჭირო სულიერი მღვთმარუობა — იყავით ღაღი, გაბეღული, გულწრფელი და ხალისიანი. სწორი აზროვნება ნიშნავს ქმნას. ყველაფერი აჯიხდებათ, რასაც გულით მოიხურებთ. თანდათან გახდებით ისეთი, როგორიც გვსურს ვიყოთ. მაღლა ასწიეთ თავი. პოტენციურად თითოეული ჩვენგანი შეიძლება დმერთად მოვლენოდა ქვეყანას“.

ჩინელთა ცხოვრებისეული გამოცდილებით დაბრძენებულ წინაბრებს ჰქონიათ ანდაზა, რომელიც ყველამ თავის ქუდს უნდა მიაკეროს: „ვისაც ღიმილი არ შეუძლია, ის ვერ გახსნის მაღახიას“. რაკი მაღახია ვახსენეთ, ქვემოთ მოვიტან ერთ სარეკლამო განცხადებას, რომელიც მარტივ ცხოვრებისეულ ფილოსოფიას ეწოდნობა.

დიმილის ფასი საშობაოდ

უფასოდ, მაგრამ ძვირი ღირს.

რაც მეტს განცემ, მეტს მიიღებ.

წამიერია, მაგრამ ხსოვნას საშუღამოდ მიჰყვება.

ვერსად იპოვით ისეთ მდიდარს, რომელსაც უმისობა შეეძლოს, და ვერც ისეთ ღატაკს ნახავთ სადმე, რომელსაც ის არ გაამდიდრებს.

ბედნიერება შეაქვს ოჯახში, სასურველ ატმოსფეროს ქმნის საქმიან ურთიერთობებში, მეგობრობაში კი პაროლადაც გამოდგება.

შეებაა დაქანცულთათვის, სულით დაცემულთათვის, შხის სხივია კაეშნიანთათვის, ბუნების წამალია უსიამოვნებათაგან განსაკურნებელი.

მას ვერ იყიდით, ვერც თხოვნა-მუდართით მოიპოვებთ, ვერც ისესხებთ, ვერც მოიპარავთ, რადგან თუ ნებითა და სიამით არ გაიცა, გროშია მისი ფასი.

საშობაო ვაჭრობით დაღლილ გამყიდველს თუ დაეკარგა, მოიღეთ მოწყალება და თქვენ თვითონ აჩუქეთ დიმილი.

დიმილი ყველანაშ მეტად იმას სჭირდება, ვისაც აღარაფერი ღარჩენია განაცემი.

მაშ, ასე თუ გსურთ გარშემოყოფთა გული მოიგოთ, მისდით მეორე წესს:

გაიღიმეთ!

თავი მისამს

თუ ასე არ მოიქცევით,

იცოდეთ,

უსიამოვნება არ აგცდებათ

1898 წელს ოკლენდის საგრაფოში, ნიუ-იორკის შტატში უბედურება დატრიალდა. ერთ ოჯახს ბავშვი მოუკვდა. მუხობლები დაკრძალვასე წასასვლელად შეიკრიბნენ. ჯიმ ფარლი საჯინიბოში შევიდა, ცხენები გამოიყვანა და დასაწყურებლად გაუძღვა. გობთან მისული ცხენი შეჩტა, ტლისკე ბი ჰვარა და იქვე მდგომი ჯიმ ფარლი სიცოცხლეს გამოასალმა. ასე რომ, სოფელში იმ კვირას ერთის ნაცვლად ორი აღამიანი მიაბარეს მიწას.

ჯიმ ფარლის ქვრივი და სამი ვაჟიშვილი თითქმის უსახსროდ დარჩნენ, თუ არ ჩავთვლით სადაზღვევო კომპანიის ნაბოძებ მცირე თანხას. უფროსი ბიჭი — ჯიმი მეათე წელიწადში იღვა. ბიჭმა აჯურის ქარხანაში დაიწყო მუშაობა. მან ვერ მოახერხა რამდენადმე სერიოზული განათლების მიღება, მაგრამ თავისი ბუნებრივი, თანდაყოლილი ირლანდიული გულკეთილობით აღამიანის გულს აღვილად იგებდა. ამას რომ მიხვდა, ბედი სცადა პოლიტიკურ სარბიელზე.

რამდენიმე წელიწადში გამოიმუშავა უნარი სახელების დამახსოვრებისა. ყველას სახელი ახსოვდა, ვისაც ერთხელ მაინც შეხვედროდა.

მართალია, საშუალო სკოლის კარიც არ შეუღია, მაგრამ სანამ ორმოცდაექვსი წლისა გახდებოდა, უკვე ოთხმა კოლეჯმა მიანიჭა სამეცნიერო ხარისხი, იგი შეერთებული შტატების ფოსტის მინისტრი და დემოკრატიული პარტიის პროცესული კომიტეტის თავმჯდომარე გახდა.

ჯიმს ინტერვიუსთვის ვაწვიე და ვთხოვე გაენდო წარმატების საიდუმლო, — შე შემიძლია სახელით მიემართო ორმოცდაათ ათას კაცსო.

სახელების დამახსოვრების სისტემის იდეა თვითონ გაუჩნდა. ეს სისტემა თავიდან არც ისე რთული იყო. როგორც კი ახალ ნაცნობს იჩენდა, გეგულობდა მის სახელსა და გვარს, ოჯახის შემადგენლობას, საქმიანობას, პოლიტიკურ შეხედულებებს. ფარლი გონებაში იბეჭდავდა ყველა მონაცემს, როგორც ერთიანი სურათის ნაწილს. ასე რომ, ამ კაცს ერთი წლის შემდეგაც რომ შეხვედროდა, შეეძლო მხარზე ხელი დაეკრა, სახელით მიემართა და ცოლ-შვილიც მოეკითხა, არც მისი ეხოს ვარდები დაავიწყდებოდა. ამით ბევრის გულს იკებდა. უამრავი პარტიისმცემელიც გაიჩინა.

რუსხელტის პრეზიდენტობის კამპანიის წინ რამდენიმე თვის განმავლობაში ჯიმ ფარლი ყოველდღიურად ასობით წერილს უზახენიდა დასავლეთ და ჩრდილო-დასავლეთ შტატების მცხოვრებლებს. ყველა წერილი იწყებოდა სახელობითი მიმართვით და ყველა წერილი მთავრდებოდა ხელმოწერით „ჯიმ“.

ჯიმ ფარლი ადრინდანვე მიხვდა, რომ საშუალო ადამიანს საკუთარი სახელი უფრო აინტერესებს, ვიდრე მთელ ქვეყანაზე არსებული სახელები ერთად თავმოყრილი. ადამიანს სახელით რომ მიმართავ, ერთგვარად ფაქიზსა და ვიქტორ კომპლიმენტს უკეთებ.

რით აიხსნება ენდრიუ კარნეგის წარმატება?

მას „ფოლადის მეფეს“ ეძახდნენ, თუმცა არაფერი იცოდა ფოლადის ჩამოსხმისა. მისმა ბევრმა თანამშრომელმა გაცილებით უკეთ იცოდა ეს საქმე, მაგრამ მას შეეძლო ადამიანებთან ურთიერთობა — სწორედ ამან მოაპოვებინა სახე-

ლიცა და სიმდიდრეც. ახალგაზრდობაშივე გამოავლინა ორგანიზატორული უნარი და ხელმძღვანელობის ნიჭი. ათი წლისამ აღმოაჩინა, რომ ადამიანი საოცარ მნიშვნელობას ანიჭებს საკუთარ სახელს, და ეს გამოიყენა კიდევ მათი გულის მოსაგებად. აი, მაგალითად: ერთხელ, ჯერ კიდევ ამაწვილმა; სადღაც იშოვა დედალი ბოცვერი, რომელმაც მალე ბაჭიები დაჰყარა, ბიჭს აძლენი საკვების შოვნა გაუჭირდა და ხერხს მიმართა. მუხობლის ბავშვებს უხმოდ უთხრა, ვინც ბევრ იონჯახა და ბაბუაწვევრას შემიგროვებს და მომიტანს, ამ ბაჭიებს მათ სახელებს დავარქმევო. ხერხმა ჯადოსავით იმოქმედა. კარნეგიმ ეს სამუდამოდ დაიმახსოვრა.

მერე, დიდი ხნის შემდეგ, მსგავსი ფსიქოლოგიური ფანდის გამოყენებით ერთ საქმეში მილიონობით მოგება მიიღო.

ერთხელ მიხნად დაისახა ფოლადის ლიანდაგები პენსილვანიის რკინიგზისათვის მიეყიდა. გზის პრეზიდენტი იყო ჯ. ედვარ ტომსონი. და აი, ენდრიუ კარნეგიმ პიტსბურგში გახსნა უხარმახარი ფოლადოუჯსახმულ ქარხანა და მას... ედვარ ტომსონის სახელობის ქარხანა უწოდა. ამის შემდეგ როგორ გვინათ, პენსილვანიის რკინიგზას ფოლადის ლიანდაგები რომ დასჭირდებოდა, ვის მიმართავდა?

კარნეგისა და ჯონ პულმანს შორის საძილე ვაკონები წარმოებაში პირველობისათვის ბრძოლა რომ გაიმართა, „ფოლადის მეფემ“ კვლავ გაიხსენა ბოცვერის ისტორიით მიღებული გაკვეთილი.

კარნეგიცა და პულმანიც ნიუ-იორკში ჩავიდნენ გამგობის წევრებთან მოხალაპარაკებლად. ოტელში შეხვედრისას კარნეგი მივიდა პულმანთან, მიესალმა და უთხრა: „მისტერ პულმან, ნუთუ ვერ ხელებით, რომ ჯიუტი თხებივით ვიტყ-

ვფა?“ რას გულისხმობთ?” — იკითხა პულმანმა. მაშინ კარნეგიმ აუხსნა, რომ მეტოქეობა არც ერთს კარგს არას უქადდა, კარგი იქნებოდა მათი საწარმოების გაერთიანება — „მერე და რას დაარქმევდით ამ ახალ კომპანიას?“ — დაინტერესდა პულმანი. „რა თქმა უნდა „პულმანის ვაგონ-ლექსების კომპანიას“ — არ შეეყოყმანებულა, ისე მიუგო კარნეგიმ. პულმანს სახე ვაუნათდა. კარნეგი თავისთან მიიპატიჟა. მათ შორის გამართული საუბარი ისტორიულ ერაღ იქცა მრეწველობის განვითარებაში.

ენდრიუ კარნეგის ხელმძღვანელობის მეთოდის ერთ-ერთი საიდუმლო იყო ის, რომ მას პქონდა უნარი ზუსტად დაემხსოვრებინა მეგობრებისა თუ პარტნიორების სახელები. ამასობა იმით, რომ ყველა მუშას სახელით მიმართავდა, ისიც ეამაყებოდა, რომ მისი ხელმძღვანელობის პერიოდში ფოლადთუჯსასხმელ ქარხნებში არც ერთ გაფიცვას არ დაურღვევია სიმშვიდე.

პადერვეკსი პულმანის ვაგონის შავკანიან შხარეულსაც კი უღვიძებდა საკუთარი მნიშვნელობის გრძნობას იმით, რომ მუდამ ბატონობით მიმართავდა. მან თხუთმეტჯერ გადასკრა ამერიკის კონტინენტი ერთი სანაპიროდან მეორემდე საკუთარი ვაგონით. ყოველი კონცერტის შემდეგ საკუთარი შხარეულის ხელით მოშხადებულ ვანშამს შეეკცყოდა და ამ ხნის მანძილზე ერთხელ არ მიუძართავს მისთვის მარტო სახელით. მუდამ „მისტერ კოპერს“ ეძახდა, რითაც ფრიად კმაყოფილს სტოვებდა ამ უკანასკნელს.

თითქმის ყველა ადამიანი ამაცობს საკუთარი სახელით და ნებისმიერი საშუალებით ცდილობს მის უკვდავყოფას. მკაცრი, არასენტიმენტალური მოხუცი პ. ბარნეგი განაწყენებული იყო ვაჟიშვილი რომ არ შეეძინა და შვილიშვილს

ოცდახუთი ათასი დოლარი შესთავაზა. ოღონდ მისი სახელი ეტარებინა.

შემდგომი დიდგვაროვანი მწერლებს ფულს უხდიდნენ, რომ თავიანთი წიგნები მათთვის მიეძღვნათ.

ბიბლიოთეკები და მუზეუმები უმდიდრეს კოლექციებს უზადლიან ადამიანებს, რომელთაც შიშის ხარს სცემდა ამის გაფიქრება, რომ მათი სახელი არ შერჩებოდა ისტორიას. ნიუ-იორკის საჯარო ბიბლიოთეკას აქვს ასტორისა და ლეუკსის კოლექციები. „მეტროპოლიტენის“ მუზეუმმა უკვდავყო ალტმანისა და შორგანის სახელები. თითქმის ყველა ეკლესიას ამშვენებს შემოწირველთა სახელებით „დამშვენებული“ ფერადი ვიტრაჟები.

ზოგი თავს არ იწუხებს, ან უბრალოდ დროს არ აცდენს სახელების დასამახსოვრებლად. თუმცა ისინი ფრანკლინ რუხველტზე უფრო მოუცლელნი არ უნდა იყვნენ.

რუხველტი კი პოულობდა დროს იმისათვის, რომ დაემახსოვრებინა და საჭიროების შემთხვევაში მსწრაფლ აღედგინა, ვთქვათ, იმ შექანიკოსის სახელიც კი, რომელთანაც რამე ურთიერთობა აკავშირებდა.

აი, ერთი მაგალითი: ფირმა „კრაისლერმა“ სპეციალურად ფრანკლინ რუხველტისათვის დაამზადა ავტომანქანა. მანქანა თეთრ სახლში მიიყვანეს უ. ჩემბერლენმა და ფირმის ერთმა შექანიკოსმა. ჩემს წინა ძვეს ჩემბერლენის წერილი, რომელშიც აღწერს მაშინდელ შთაბეჭდილებას:

„შე ვასწავლე პრეზიდენტ რუხველტს ათასნაირი სამარჯვებიანი მანქანის მართვა, მან კი ადამიანებთან ურთიერთობის ხელოვნებას მახიარა.

თეთრ სახლში რომ მივედი, — განაგრძობს ჩემბერლენი, — პრეზიდენტმა განსაკუთრებული თავაზიანობითა და

გულისხმიერებით მიგვიღო, სახელით მომმართა. ჩემზე დიდი შთაბეჭდილება დატოვა იმით, რომ ყველაფრისადმი, რასაც კი ვუხსნიდი ან ვაჩვენებდი, გულწრფელ ინტერესს იჩენდა. ავტომობილის კონსტრუქცია მხოლოდ ერთი, ხელის სამართის ჩმარების საშუალებას იძლეოდა. ჩვენს ირგვლივ ბევრი ხალხი შეგროვდა, ყველა მანქანას ათვალთვრებდა... როცა რუხველტის მეგობრებმა და დაახლოებულმა პირებმა აღტაცება გამოთქვეს, მათი თანდასწრებით მომმართა: „მისტერ ჩემპერლენ! შე, რა თქმა უნდა, დიდად მადლობელი ვარ, რომ ამდენი დრო და ენერჯია მოახმარეთ ამ კონსტრუქციის დაშუშავებას. მანქანა შესანიშნავია“. მან მოიწონა რადიატორი, უკანა ხარკე და საათი, განსაკუთრებული ფარები, გადასაქრავი, მძღოლის სავარძლის მდებარეობა, მისი მონოგრამებიანი საგანგებო ჩემოდნები... ერთი სიტყვით, არც ერთი წვრილმანი არ დარჩენია შეუმჩნეველი. ჩანდა, ხედვებოდა, თითოეული მათგანი რომ საგანგებოდ შექონდა დაშუშავებული.

მანქანის მართვის გაკვეთილი რომ დამთავრდა, პრეზიდენტი მომიბრუნდა და მითხრა: „მაშ ასე, მისტერ ჩემპერლენ, ვფიქრობ, უკვე დროა საქმეს დაუბრუნდე. ფედერალურ სადაზვერულო სამმართველოს უკვე საათნახვევარს ვალოდინებ“...

თეთრ სახლში შე შექანიკოსიც გავეიოლე. ის პრეზიდენტს წარუდგინეს. პრეზიდენტი მხოლოდ ერთხელ თუ გაეგონა მისი სახელი. წახვლისას რუხველტმა მოძებნა იგი, სახელით მიმართა და მადლობა გადაუხადა ვაშინგტონში ჩამოსვლისათვის. ამ მადლობაში არაფერი იყო ხელოვნური. დაპარაკობდა იმას, რასაც ვრძნობდა. შე ვიცოდი ეს.

ნიუ-იორკში დაბრუნების რამდენიმე დღის შემდეგ, პრეზიდენტ რუხველტისაგან მივიღე ფოტოსურათი მისი ავტოგრაფით და მადლობის ბარათი. როგორ გამონახა საამისოდრო, დღესაც გამოცანად რჩება ჩემთვის“.

ფრანკლინ რუხველტმა იცოდა, რომ ვარშემთმყოფთა გულის მოსაგებად ყველაზე გასაკები და ქმედითი ხერხი იყო მათი სახელების დამახსოვრება და მათი ღირსების, მნიშვნელობის აღიარება. მაგრამ განა ბევრი იქცევა ასე? ასიდან ორმოცდაათ შემთხვევაში, ახალგაჯნობილ ადამიანს რამდენიმე სიტყვით გამოველაპარაკებოთ და მის სახელს დაშვილობების უმადვე ვივიწუებო.

საქმიან და საზოგადოებრივ კონტაქტებში სახელების დამახსოვრების უნარს ისეთივე მნიშვნელობა აქვს, როგორც პოლიტიკაში.

ნაპოლეონ III, საფრანგეთის იმპერატორი და დიდი ნაპოლეონის ძმისწული; იმით ამაყობდა, რომ, მაღალი მდგომარეობის მოუხედავად, შეეძლო დაემახსოვრებინა ყველას სახელი, ვისაც კი შეხვდებოდა.

როგორ ახერხებდა ამას? სულ მარტივად — როცა ვინმეს წარუდგენდნენ, იკითხავდა: „უკაცრავად, ვერ გავიგე, რა გქვიათ?“ მერე საუბრისას რამდენჯერმე იხმარდა ამ სახელს. თან ეძებდა იმ ადამიანის სახის ნაკეთებით, გამოძეტყველებითა და მთელი მისი გარეგნობით გამოწვეულ ასოციაციას...

მის წინ თუ განსაკუთრებით გავლენიანი პირი იყო, ნაპოლეონი ამ ხერხით არ ემაყოფილებოდა. მისი იმპერატორობითი უდიდებულესობა როგორც კი მარტო დარჩებოდა, ქაღალდზე იწერდა ახალგაჯნობილის სახელს, რამდენჯერმე დახედავდა და მერე ხვედა. ამრიგად აღწევდა ახალი სახელის არა მარტო სმენით, არამედ ხედვით აღქმასაც. ამას

დრო სჭირდება, მაგრამ, როგორც უმერსონი იტყოდა, „კარგი მანერები მსხვერპლს მოითხოვს“.

მაშ ასე, თუ გსურთ, თავი მოაწონთ გარშემოყოფთ, მისდით შესამე წესს:

გახსოვდეთ, რომ ადამიანისთვის მისი სახელი ყველაზე საამურად და ყველაზე საინტერესოდ ედერს ნებისმიერ ენაზე.

თავი მეოთხე

იოლი ხერხი იმისა, თუ როგორ ვიქცეთ კარგ მოსაუბრედ

ერთხელ ბრიჯის პარტიაზე მიმიწვიეს. მოწვეულთა შორის იყო კიდევ ერთი ქალი, რომელმაც თურმე ჩემსავით არ იცოდა ბრიჯის თამაში. როცა გაიგო, რომ თავის დროზე ლოუელ ტომასის მენეჯერი ვიყავი და ბევრს ვმოგზაურობდი ევროპაში, მთხოვა: „ო, მისტერ კარნევი, თუ შეიძლება გვიამბეთ იმ შესანიშნავ ადგილებზე!“

მერე დივანზე ჩამოვსხედით. აღმოჩნდა, რომ ქალბატონს ცოტა ხნის წინ თავის შეუღლებთან ერთად აფრიკაში ემოგზაურა. „აფრიკაში! — აღფრთოვანება ვერ დავფარე — რა საინტერესოა! — მე ყოველთვის მიხლოდა მენახა ვე ქვეყანა, მაგრამ ჯერ ვერ მოვახერხე, თუ არ ჩავთვლით ალჟირში გატარებულ დღე-ღამეს. თქვენ იყავით ცხოველთა სამფლობელოში? კი? თი, რა ბედი გქონიათ! ნამდვილად მშურს თქვენი, მიაბნეთ, თუ შეიძლება, აფრიკაზე“.

მთელი ორმოცდახუთი წუთი მელაპარაკა. ჩემს მოგზაურობაზე აღარა უკითხავს რა. აღარ აინტერესებდა. მას მხოლოდ ყურადღებიანი მსმენელი სჭირდებოდა.

ასეთი რამ იშვიათია? სრულებითაც არა. უმეტესობა ზუსტად ასე იქცევა.

მაგალითად, ნიუ-იორკის წიგნთვალოცემლის ჯ. გრინბერგის მიერ გამართულ წვეულებაზე გავიცანი ერთი სახელმძღვანელო ბოტანიკოსი. მანამდე არასოდეს შევხვედრივარ ბოტანიკოსს. ამ კაცმა მომხიბლა. სულგანაბული ვუსმენდი. რამდენი რამ გავიგე მარტო... კარტოფილზე! როცა შეიტყო, რომ ოთახში ბატარა ყვავილნარი მქონდა, რამდენიმე თავახიანი რჩევა მომცა.

როგორც უკვე გითხარი, წვეულებაზე გახლდით. იქ ჩვენს გარდა კიდევ თორმეტი სტუმარი იყო. მე კი თავახიანობის ყოველგვარი კანონები დავარღვიე და რამდენიმე საათი მარტო ამ ბოტანიკოსთან საუბარში გავატარე.

წვეულებიდან შუალადისას წამოვედი. ბოტანიკოსმა თურმე მასპინძელთან შემაქო. მისი აზრით, „კარგი მოსაუბრე“ ვყოფილვარ.

„კარგი მოსაუბრე?! მაგრამ მე ხომ ორი სიტყვაც არ მიტყვამს. ან როგორ ვიტყოდი, როცა ბოტანიკოს არაფერი გამეგება, მაგრამ იცით, რას ვშერებოდი? ყურადღებით ვუსმენდი. ვუსმენდი იმიტომ, რომ მართლა მაინტერესებდა. მან ეს იგრძნო და, ბუნებრივია, ესიაშოვნა კიდევ. ყურადღება ყველაზე დიდი ქათინაურია.“

როგორ მივალწიოთ საქმიან საუბარში სასურველ შედეგს? დიდი შეცნობის ჩარღვს ელიოტის სიტყვებით „აქ არავითარი საიღუმლო არ იმალება. მთავარია გამოიჩინოთ ყურადღება თანამოსაუბრის მიმართ. ამაზე უკეთესი გული-მოსაგები ხერხი არ არსებობს“.

ედვარდ ზოგა — ამერიკული ყურნალისტიკის ისტორიაში ერთ-ერთმა მოწინავე რედაქტორმა — ცამეტი წლისამ მიატოვა სკოლა და ფირმა „უესტერნ იუნიონში“ შიკაგოდ დაიწყო მუშაობა, მაგრამ არც ერთი წუთით არ შეუწყვეტია სწავლაზე ფიქრი. პირიქით, მან ხელი მოჰკიდა თვითგანათლებას. კაპიკს კაპიკზე ადებდა, უბილეთოდ მგზავრობდა, საუზმის ფულს ზოგავდა, სანამ ენციკლოპედია არ იყიდა, რომელშიც სახელგანთქმულ ამერიკელ მოღვაწეთა ბიოგრაფიები იყო შეტანილი. მერე კი... აი, რა ქნა: წაიკითხავდა რომელიმე სახელოვანი კაცის ბიოგრაფიას და წერილს მისწერდა, სთხოვდა თავისი ბავშვობის შესახებ უფრო დაწვრილებით ეამბნა. ამ ყურადღებით ახერხებდა მათი გულის მოგებას. მაგალითად, გენერალ ჯეიმს გარფილდს, რომელიც იმ ხანად კენჭს იყრიდა პრეზიდენტობაზე, ჰკითხა, მართალი იყო თუ არა ბავშვობაში მეტუქსირედ რომ მუშაობდა. იმანაც დაწვრილებითი პასუხი გამოუგზავნა. გენერალ გრანტს სთხოვა ეამბნა ერთი ბრძოლის ამბავი. გრანტმა რუკაც დაუხაზა და გამოუგზავნა, მერე თოთხმეტი წლის ბიჭუნა სადილად მიიპატიჟა და მთელი სადამო ესაუბრა.

ბიჭმა ემერსონსაც სთხოვა ეამბნა რამე თავის ბავშვობაზე. „უესტერნ იუნიონის“ პატარა შიკაგომა ასეთი ყურადღებით მალე ქვეყნის ყველაზე ცნობილი ადამიანები გაიცნო: ემერსონი, ფილიპ ბრუკსი, აბრაამ ლინკოლნის ქვრივი, ლუიზა მეი ოლკოტი, გენერალი შერმანი, ლონგფულოუ, ჯეფერსონ დევისი... ბიჭი მარტო მიმოწერით არ კმაყოფილდებოდა. შევბულების დროს ბევრ მათგანს სტუმრადაც ეწვია. ასეთმა ცხოვრებისეულმა გამოცდილებამ თავდაჯერება შესძინა. იმ ადამიანებმა და მათთან საუბარმა ბიჭს ოცნება ასწავლეს, გაუღვივეს პატივმოყვარეობის მარცვალი, რამაც რადიკალუ-

რად შეცვალა მისი ცხოვრების გზა. ნება მომეცით, შეგახსენოთ, რომ ყველაფერი ეს შესაძლებელი გახდა აქ განხილული პრინციპების გამოყენებით.

აიხეკ ფ. მარკინსონი, რომელსაც ცნობილ ადამიანებთან ინტერვიუების რაოდენობით, ალბათ, მსოფლიოს ჩემპიონობა ეკუთვნის, ამტკიცებდა, რომ ვერ აღწევდა ინტერვიუერის გულახდილობას, რადგან ყურადღებით მოსმენა არ შეეძლო. იხინი ერთიანად საკუთარ სათქმელსა და საფიქრალს მისცემიან და სხვა არაფერი უსმით... დიდ ადამიანებს უთქვამთ, რომ კარგ ორატორებს კარგი მსმენელი ურჩევნიათ, მაგრამ მოსმენის უნარი, როგორც ჩანს, იშვიათია“.

კარგ, ყურადღებიან მსმენელებს ნატრულობენ, სხვათა შორის, არა მარტო დიდი, არამედ ჩვეულებრივი, მოკვდავი ადამიანებიც. როგორც თავის დროზე ყურნალი „რიდერს დაიჯესტი“ ამტკიცებდა, „ხოგიერთი ექიმს იმისათვის იხმობს ხოლმე, რომ მსმენელი სჭირდება“.

სამოქალაქო ომის ყველაზე მძიმე დღეებში ლინკოლნმა წერილი მისწერა ერთ თავის ძველ მეგობარს და ვაშინგტონში ჩამოსვლა სთხოვა, რაღაც პრობლემაზე მინდა მოგელაპარაკოო. ის ძველი მეგობარიც ადგა და თეთრი სახლისკენ გამოეშურა, ლინკოლნი რამდენიმე საათი ესაუბრა მას მონათა განთავისუფლების დეკლარაციის მიზანშეწონილობის შესახებ. სტუმარს ამ ღონისძიების ყველა საწინააღმდეგო თუ სასარგებლო საბუთები მოუყვანა. რამდენიმე წერილი და საგაზეთო სტატიაც წაუკითხა: ზოგში იმას საყვედურობდნენ, რატომ არ ათავისუფლებ მონებსო, ზოგში კი კიცხავდნენ რატომ ათავისუფლებო. რამდენიმე საათის ლაპარაკის შემდეგ ლინკოლნმა ხელი ჩამოართვა, დაემშვიდობა და უკან, ილინოისში ისე გაამგზავრა მოხუცი, ახრიც არ უკითხავს. მთელი

დღე მარტო ლინკოლნი ლაპარაკობდა. თავისავე საუბარმა საჭირო დასკვნები გააკეთებინა. მეგობარმა კი ირწმუნა, რომ ჩემთან საუბარმა შეება მოჰგვარაო. ლინკოლნს რჩევები არ უნდოდა. მას მხოლოდ კეთილგანწყობილი მსმენელი სჭირდებოდა, რომ გული გადაეშალა. სწორედ ეს გვჭირდება ჯველას, როცა რაჟე გვაწუხებს.

თუ ვინღათ იცოდეთ, როგორ უბიძგოთ ადამიანს, რომ თავი აგარიდოთ, ზურგს უკან დაგცინოთ, ან უბრალოდ შესჯავრდეთ, ეს რეცეპტი გამოიყენეთ: არასოდეს არავის ყურადღებით არ უსმინოთ და დაუსრულებლად ილაპარაკეთ საკუთარ თავზე. სხვისი სმენისას თუ რაღაც გაგახსენდათ ნუ დაელოდებით როდის დაამთავრებს აზრს; სიტყვა გააწვეტინეთ და თქვენი სათქმელი უთხარიეთ.

ცოტას იცნობთ ამნიარებს? სამწუხაროდ, მე ბევრს ვიცნობ. ზოგი მათგანის სახელი მაღალი წრის წარმომადგენელთა ცნობარშიც შეგხვდებათ.

ნამდვილად მოსაწყენია ის ადამიანი, ვისაც სიამოვნებას ანიჭებს საკუთარი პერსონა; სულ თავის თავზე ლაპარაკობს და გაბრუებულია საკუთარი მნიშვნელობის შეგნებით.

ადამიანი, რომელიც მხოლოდ თავის თავზე ლაპარაკობს, ფიქრშიც მხოლოდ თავის თავზე ფიქრობს. „ადამიანი, რომელიც მხოლოდ თავის თავზე ფიქრობს, — ამბობს კოლუმბინის უნივერსიტეტის პრეზიდენტი, დოქტორი ნიკოლას მერიე ბატლერი, — უსაშველოდ შეუღებურია, შეუღებურია, როგორი განათლებულიც უნდა იყოს“.

ამიტომ, თუ ვინღათ სასიამოვნო მოსაუბრე იყოთ, იყავით ყურადღებიანი მსმენელი. როგორც მის ჩარლზ ნორდმან ლი ამტკიცებს — „საინტერესო რომ იყოთ, სხვაც უნდა გაინტერესებდეთ“. იკითხეთ ის, რაზეც პასუხი სიამოვნებთ.

სხვასაც მიეცით საშუალება თავის წარმატებაზე თქვას ორიოდ სიტყვა.

გახსოვდეთ, რომ კაცს, რომელსაც თქვენ ელაპარაკებით, გაცილებით უფრო აინტერესებს საკუთარი თავი, საკუთარი საჭიროებანი და პრობლემები, ვიდრე თქვენ და თქვენი სატკივარი. მისთვის გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია თავისი კბილის ტკივილი, ვიდრე ვთქვათ, შიმშილობა ჩინეთში, რამაც შეიძლება მილიონობით ადამიანის სიცოცხლე იმსხვერპლოს. ადამიანს საკუთარ კისერზე ამოსული ძირძვარა უფრო აწუხებს, ვიდრე მიწისძვრა უცხო მხარეში. როცა საუბარში ჩაებმებით, ესეც გაიხსენეთ, ამასაც დაუფიქრდით.

მაშასადამე, თუ გსურთ თავი მოაწონოთ გარშემომყოფთ, მისდით შეთანხვებს:

ყურადღებით უსმინეთ. მიეცით საშუალება გელაპარაკონ თავიანთ თავზეც.

თავი მესამე

როგორ დავაინტერესოთ ადამიანი

ჯველას, ვინც თეოდორ რუზველტს შეხვედრია, აოცებდა მისი ცოდნის მასშტაბები და მრავალმხრიობა. „კოვბოი იქნებოდა თუ ბერეტიორი, ნიუ-იორკელი პოლიტიკური მოღვაწე თუ დიპლომატი, — წერდა ჰამალიელ ბრედფორდი, — რუზველტს ჯველასთან შეეძლო საერთო ენის გამოხახვა“. როგორ

აღწველა ამახ. ამ კითხვასუ ნახუხის გაცემა არც ისე ძნელია. ყოველი მოსალოდნელი შეხვედრის წინ ეცნობოდა მასალე-ბს, რაც მის სტუმარს აინტერესებდა.

რუხველტმა, როგორც ყველა ლიდერმა, იცოდა, რომ ადა-შიანის გულისაკენ მიმავალი ყველაზე მართალი გზა არის საუბარი იმაზე, რაც მას აინტერესებს, რასაც მეტად აფასებს.

ხახელვანთქმულმა უილიამ ლაიონ ფელისმა, იელის უნი-ვერსიტეტის ყოფილმა ლიტერატურის პროფესორმა, ყმაწვი-ლობიდანვე შეითვისა ეს გავვეთილი.

„რვა წლისა რომ ვიუავი, უიკენდზე წამიყვანეს დეიდა ლი-ბი ლინსლისთან სტრადფორდში, — წერს ფელისი თავის ესეში „აღამიანის ბუნების შესახებ“. — საღამოს ერთი შუა ხნის კაცი გვესტუმრა. დეიდას რამდენიმე თავახიანი ქათი-ნაური უთხრა და შერე ჩემზე გადმოიტანა ყურადღება. იმ დროს ნავები მბოღებდა. ჩვენი სტუმარი კი ისე საინტერესოდ და გატაცებით საუბრობდა ამ თემაზე, რომ უცბად მოთგო ჩემი გული. მისი წასვლის შემდეგ აღტაცება ვერ დაფარე. ეს რა დიდებული კაცი ყოფილა, რა კარგად ხცოდნია ნავები-მეთ-ქი, გამოვაცხადე. დეიდამ მოთხრა ეს კაცი ნიუ-იორკელი აღ-ვოკატია და ნავებთან თავის დღეში საქმე არ ჰქონიათ. — მაშ, რატომ მელაპარაკებოდა სულ ნავებზე? — ვკითხე. „იმი-ტომ, რომ ჯენტლმენია“ — იყო პასუხი“. შემდეგ უილიამ ლაი-ონ ფელისი დასძენს, დეიდას შენიშვნა სამუდამოდ დამამა-ხსოვრდაო.

ახლა, როცა ამ თავს ვწერ, წინ მიძვეს ედვარდ ჩალიფის წერილი: „ერთხელ მივხვდი, რომ დახმარების გარეშე ფონს ვერ გავიღოდი. ვეროპაში უნდა შემდგარიყო სკაუტების დიდი შეკრება და ძალიან მიხდოდა, რომელიმე დიდი ამერიკელი კორპორაციის პრეზიდენტს მოვლო მთწყალება და გადაეხადა ერთ-ერთი ჩემი თანამშრომლის მგზავრობის საფასური.“

ჩემდა საბუნდუროდ, სანამ სათხოვნელად წავიდოდი, გავიგე, რომ მას ერთხელ მილიონი დოლარის ჩვეი გამოუწე-რა და, როცა ეს ჩვეი გაუნადღებიათ, ჩარჩოში ჩაუსვამს.

ამიტომ, კაბინეტში შეველა თუ არა, ნებართვა ვთხოვე, ის ჩვეი შენახა. თან ვუთხარი, ჯერ არ მსმენია, ვინმეს ასეთი ჩვეი გამოუწერთს, ჩემს ბიჭებს უნდა ვუთხრა, რომ საკუთარი თვალით ვნახე-მეთქი. მანაც სიამოვნებით დამათვალისწინებ-ნა ეს „ღირსშესანიშნაობა“. შერე ვთხოვე თუ შეიძლება მიამბეთ, როდის და რატომ გამოწერეთ-მეთქი“.

ალბათ, შეამჩნიეთ, რომ ჩალიფს საუბარი იმით კი არ დაუწყო, რაც თვითონ აინტერესებდა, არამედ იმით, რაც მის მასპინძელს სიამოვნებდა. შედეგსაც სასურველს მიაღწია.

„მან მალე შეითხა, ეს ყველაფერი კარგი, მაგრამ თქვენ რისთვის შეწუხებულხართო. მეც მაშინვე ვუამბე ჩემი გასა-ჭირი. ჩემდა გასაცრად, — წერს შემდეგ ჩალიფი, — მან არა თუ დააკმაყოფილა ჩემი თხოვნა, უფრო მეტიც გააკეთა. მე მხოლოდ ერთი ბიჭის გაგზავნა ვთხოვე. მან კი ხუთი გაგზა-ვნა, მათთან ერთად მეც მომცა აკრედიტევი ათას დოლარზე და მოთხრა, რომ ვეროპაში შეიდი კვირით დაგრჩენილიყავით. რამ-დენიმე სარეკომენდაციო წერილიც გამატანა მისი კორპორა-ციის ფილიალთა პრეზიდენტებთან. შერე პარიზში თვითონაც შეგვხვდა და ქილაქი დავათვალისწინებინა. მოგვიანებით, მან სამუშაოდ მოგვიწყო რამდენიმე ნაკლებად შეძლებული ოჯა-ხის შეილი რა აკერ აქამდე ინტერესდება ჩვენი ჯგუფის საქ-მიანობით.“

ხამდვილად ვიცი, წინასწარ რომ არ გამეცნო მისი ინტე-რესების სფერო და თავიდანვე კეთილგანწყობა არ მომეპოვე-ბინა, ძალიან გამძვირდებოდა მასთან ურთიერთობის გაბმა“.

დირს თუ არა ამ მეთოდის საქმიან ურთიერთობებში გა-
უყენება?

თქვენ რას ფიქრობთ? აი, კიდევ ერთი შემთხვევა:
შენი დიუვერსი, კომპანია „დიუვერსი ენდ ხანსის“
არმობადგენელი ცდილობდა როგორმე ხელში ჩაეგდო ნიუ-
იორკის ოტელის შეკვეთა. მთელი ოთხი წლის განმავლობა-
ნი თითქმის ყოველკვირა დადიოდა ოტელის მმართველთან.
თახიცი კი დაიქირავა იმ ოტელში, რომ როგორმე სასურ-
ველი შეთანხმება დაედო. მაგრამ ვერ იქნა და მიზანს ვერ მი-
ღწია.

„მაშინ, — იხსენებდა დიუვერსი — შევისწავლე ადამი-
ნთა ურთიერთობების პრობლემებზე თქვენი კურსის მასა-
ლები და გადავწყვიტე ტაქტიკა შემეცვალა. შევეცადე გა-
ერკვია თუ რა აინტერესებდა ამ კაცს, რა გამოიწვევდა მის
თუხიახმს.

შევიტყვე, რომ ის იყო ოტელების მუშაკთა სასოგადო-
ბის აქტიური წევრი და თავისი უშრეტი ენერჯიის გამო არ-
ეული იყო ანალოგიური საერთაშორისო ორგანიზაციის
რეზიდენტად. არც ერთ სხდომასა თუ შეკრებას არ დააკ-
ლდებოდა, ამისთვის ცხრა ზღვისა და ცხრა მთის გადაღახ-
აც რომ დასჭირვებოდა.

ეს რომ გავიგე, საუბარში ის საზოგადოება ვახსენე. რომ
ცოდეთ, რა ეფექტი მოვახდინე! რომ იცოდეთ რა დაემართა!
რთიანად აენტო, მთელი ნახევარი საათი მიამბობდა თავის
საზოგადოებაზე. მივხვდი, რომ ეს საზოგადოება მის ნამდვილ
ატაკებად და მთელი ცხოვრების ვნებად ქცეულიყო. სანამ
ამოვიდოდი შემომთავახა, ჩვენი საზოგადოების წევრი უნდა
ახდეთო.

იმ საუბრისას ჩემს შეკვეთაზე სიტყვაც არ წამომცდენია;
მაგრამ რამდენიმე დღის შემდეგ სასტუმროს ბუფეტის გამგე
მეუბნებოდა: „რა გაუკეთეთ ასეთი ამ კაცს, სულ თქვენ გახსე-
ნებთო!“

მაშასადამე, თუ გსურთ თავი მოაწონოთ გარშემომ-
ყოფთ, მისდით მესმეთ წესს:
ილაპარაკეთ იმაზე; რაც თქვენს თა-
ნამოსაუბრეს აინტერესებს.

თავი მეთხუთსი

როგორ მოვიპოვოთ კეთილგანწყობა

ნიუ-იორკში 33-ე ქუჩისა და მე-8 ავენიუს კუთხეში მდებარე
საფოსტო განყოფილებაში კარგა ხანს მომიხდა რიგში დგომა.
შეკვეთილი წერილი უნდა გამეგზავნა. თვალში მომხვდა, რომ
კორესპონდენციების მიმღებს აშკარად მოსწყენოდა თავისი
სამუშაო: კონვერტების აწონა, ქვითრების გამოწერა — სულ
ერთი და იგივე; მონოტონური, გულისგამაწვრილებელი საქ-
მე. ვიფიქრე, უნდა მოვახერხო და ამ კაცის კეთილგანწყობა
დავიმსახურო-მეთქი. ამისათვის კი ისეთი რამისთვის უნდა
მიმეგნო, რაც მეც გულწრფელად მომეწონებოდა და მისთვის
საც მნიშვნელობა ექნებოდა. ასეთი რამის პოვნა საერთოდ
ძნელდება ხოლმე, მით უმეტეს, როცა საქმე უცნობ ადამიანს
ეხება, მაგრამ მაშინ არ გამოჭირვებია. უცბად მივაგენი იმას,
რამაც გულწრფელად მომხიბლა.

და აი, როცა ჩემს კონვერტს წონიდა, აღტაცებულმა ვუთ-
ხარი, ნეტავ მეც თქვენაირი თმა მომცა მეთქი.

ჯერ გავეცნოთ მისი მხედრულად, მერე ხახუხუ დიმილი ვადაუ-
ფინა: „ოჲ, სადღა მაქვს კარგი თმა“ — ალაღად მომიგო. შე
კი ვუთხარი, შეიძლება წინანდებური ელფერი აღარა აქვს,
მაგრამ მაინც ძალზე ლამაზი თმა გაქვთ-მეთქი. გამომიტყდა,
ჩემი თმა ბევრს მოსწონსო.

დაკენიძღაფებით, რომ იმ დღეს ის კაცი, სასადილოდ კარგ
გუნებაზე წავიდოდა. შინ კი ხარკეში ჩაიხედავდა და იტყოდა,
მართლა ლამაზი თმა მაქვსო.

ეს ისტორია ერთხელ საჯაროდ რომ მოუყუვი, ვიღაცამ
მკითხა, რა გინდოდათ მისგანო?

რა მინდოდა?! რაზე უნდა მდომოდა?!

თუ ჩვენ ისეთი თავგერძები ვავხდით, რომ ადამიანისათ-
ვის იოტონოდენა სიხარულის მინიჭებაც არ შეგვიძლია, თუ
არ შეგვიძლია დავინახოთ და ვაღიაროთ მისი ღირსებები,
თანაც უანგაროდ, თუ ჩვენი სული ისე დაკნინებულია, რომ
შეაქვს ვაშლს მოგვაგონებს, მაშინ საშველი არ ყოფილა, დაფ-
ლუპულვართ და გვ არის.

თუმცა არა, მეც მინდოდა რაღაც იმ კაცისგან. მე ისეთი
რამ მინდოდა, რასაც ფასი არ დაუდება. და მივიღე კიდევც-ეს
იყო იმის შეგნება, რომ ადამიანს ვასიაძოვნე; უბრალოდ,
უანგაროდ, ვასიაძოვნე ისე, რომ სამაგიეროს გადახდის სა-
შუალებაც არ მიმიცია. ამის შეგნება კაცს ამხნევეს, ადამია-
ნად აგრძნობინებს თავს.

არსებობს ქცევის ერთი უმნიშვნელოვანესი კანონი. თუ
ამ კანონს დავიცავთ, ბევრ მეგობარს შევიძენთ. მაგრამ რო-
გორც კი მას (ამ კანონს) ვუღალატებთ, უძალვე კისერს მოვი-
ტეხთ. კანონი ასეთია: თქვენს თანამოსაუბრეს უნდა აგრძ-
ნობინოთ მისი პერსონის მნიშვნელობა. პროფესორი ჯონ და-
უნი ამბობდა, რომ ადამიანის ბუნებას ახასიათებს მისწრაფე-

ბა იყოს მნიშვნელოვანი. პროფესორი უილიამ ჯეიმსი კ
ამტიციებს: „ადამიანის უდიდესი მისწრაფებაა მისი ღირსების
აღიარება. სწორედ ეს მისწრაფება განასხვავებს ცხოველები-
საგან, სწორედ ეს უძევს საფუძვლად თვითონ ცივილიზაციას“.

ვილოსოფოსები ასწლეულობით მსჯელობდნენ ადამია-
ნურ ურთიერთობათა ნორმებზე. ამ მსჯელობაში ჩამოყალი-
ბდა ერთი ძალზე მნიშვნელოვანი, არ ახალი და ისევე ძველი
მცნება, როგორც თავად კაცთა მოღგმის ისტორია. სამი ათასი
წლის წინათ ხარატუსტრა უნერგავდა მას სპარსეთში ცეც-
ხლთაფანისმცემლებს. კონფუცი ქადაგებდა მას ჩინეთში
ოცდაოთხი ასწლეულის წინათ; ლაო-ძიმ, დაოიზმის ფუძემ-
დებელმა უანდერმა იგი თავის მიმდევრებს ხანის ველზე; ბუ-
და ქადაგებდა მას წმინდა განგის ნაპირებზე ჯერ კიდევ ქრი-
სტეს შობამდე ხუთასი წლით ადრე; ინდუიზმის წმინდა წიგ-
ნები ამ მცნებას ასწავლიდნენ ათასი წლით ადრე, ვიდრე
ცხრამეტი ასწლეულის შემდეგ იესო ღაღადჰყოფდა ერთ ახ-
რად შეგერულს: „ყოველი რომელი გინდეს თქვენ, რათა
გიყონ კაცთა ეგრეცა თქვენ ჰყვით მათა მიმართ, რამეთუ ეს
რეთ არს შჯული და წინაწარმეტყუელნი“ (მათე, 7. 12)

თქვენ გინდათ კვერი დაგიკრან, გინდათ თქვენი ღირსებე-
ბი აღიარონ. გსურთ ირწმუნოთ, რომ რაღაცას ნიშნავთ ან
ქვეყანაზე. თუმცა ვერ იტანთ იაფფასიან, ყალბ პირფერობას
გინდათ დაინახონ და გულწრფელად დააფასონ თქვენი ღირ-
სებები, გინდათ, რომ თქვენი მეგობრები თუ კოლეგები, რო-
გორც ჩარღხ შვაბი იტყოდა, იფხენ გულწრფელნი შეფასე-
ბისას და გულუხვი შექებისას, ეს ყველას უნდა.

ამიტომ, საჭიროა მივსდით თქროს წესს და გავიღოთ
სხვათათვის ის, რისი მიღებაც თვითონ გვენატრება.

როგორ? როდის? სად? ამ კითხვებზე პასუხი ერთია: ყველანიარად, ყოველთვის, ყველგან.

ერთი მაგალითი: „რადიო-სიტის“ საცნობარო სამსახურის თანამშრომელს ვკითხე ჰენრი სუვეინის კაბინეტის ნომერი. ფორმის ტანსაცმელში გამოწვეპილმა, კარგი მანერებით თავმოწონე ახალგაზრდა კაცმა მკაფიოდ და პაუზებით მიპასუხა: „ჰენრი სუვეინი... მეთვრამეტე სართული... თთახი 1816“. ის-ის იყო ლიუტისკენ უნდა გავქცეულიყავი, რომ უცბად რაღაცამ შემაჩერა, მოვბრუნდი და მაღლობა გადავუხადე: „თქვენ ისეთი ზუსტი და გარკვეული პასუხი მომცით, თანაც ისე, თითქოს მსახიობი იყოთ და როლს ასრულებდეთ. თქვენნაირი ხალხი იშვიათია“.

სიამოვნებისგან გაბადრულმა ამიხსნა, თუ რატომ აკეთებდა ამა თუ იმ პაუზას და პალსტუხი შეისწორა. მე მეთვრამეტე სართულისკენ გავწიე, ისეთი გრძნობა დამეუფლა, თითქოს დღეს ადამიანთა წილხვედრ ბედნიერებას ცოტაოდენი სიხარული მეც შევმატე.

ნუ დაელოდებით საფრანგეთის ელჩობას ან „ირმის კლუბის“ პრეზიდენტობას. ამ ფილოსოფიაში წვდომა ისედაც შეგიძლიათ. ეს ფილოსოფია გარშემოყოფთა ღირსებების აღიარებაა. ამ გზით საოცარ შედეგებამდე მიხვალთ.

მაგალითად, ოფიციალტმა თუ შემწვარი კარტოფილის მაგივრად პიურე მოგიტანათ, სცადეთ და უთხარი: „მაპატიეთ, რომ გაწუხებთ, მაგრამ მე შემწვარ კარტოფილს ვარჩევდი“, რახეც ის უთუოდ გიპასუხებთ: „რა შეწუხებაა“ და სიამოვნებით შეგიცვლით კერძს, იმიტომ რომ პატივისცემით მოეპყარით.

თავახიანი სიტყვები, როგორცაა „მაპატიეთ შეწუხები-სათვის“, „თუ შეიძლება“, „თუ წინააღმდეგი არ იქნებით“,

„დიდი მაღლობა“ აღამაჩებენ ყოველდღიურ ერთგვროვნებას და, სხვათაშორის, კარგი აღზრდის ელფერიც დაკრავთ.

ავიღოთ მეორე მაგალითი. წავიკითხავთ თუ არა პოლ კეინის რომელიმე რომანი, ან „ქრისტიანი“, ან „მოსამართლე“, ანდა „კაცი კუნძულ მენიდან“. ამ წიგნებს მილიონობით მკითხველი ჰყავს. მათი ავტორი კი მჭედლის ვაჟი იყო. სულ რაღაც რვა წელიწადი ისწავლა, მაგრამ მსოფლიოში ყველაზე დიდი მწერლის სახელით წავიდა ამ ქვეყნიდან.

მისი ცხოვრების ისტორია ასეთია: პოლ კეინს უყვარდა სონეტები და ბალადები, სულმოუთქმელად კითხულობდა ღანტე გაბრიელ როსეტის ლექსებს. მან სტატიაც კი დაწერა, რომელშიც ხოტბას ასხამდა როსეტის ნაწარმოებების მხატვრულ ღირსებებს და ერთი ეგზემპლარი თვითონ პოეტს გაუგზავნა. ეს უკანასკნელი აღტაცებული დარჩა. „ახალგაზრდა კაცი, რომელსაც ესმის და ასე მაღალ შეფასებას აძლევს ჩემს ნიჭს, — ალბათ ასე იფიქრა როსეტიმ — უდავოდ ნათელი გონების პატრონი იქნება.“ ამიტომ მჭედელი ლონდონში მიიწვია და მღივნობა შესთავაზა. ეს მიწვევა შემობრუნების პუნქტად იქცა პოლ კეინის ცხოვრებაში. აქ შესაძლებლობა მიეცა შეხვედროდა იმ დროს მხატვრული ლიტერატურის ცნობილ მოღვაწეებს. სწორედ მათი რწვეთა და შეკულიანებით დაადგა გზას, რომელმაც ზეცაში ატეორცნა.

მისი სახლი მენის კუნძულსე — გრებეს ციხე-დარბაზი — დედამიწის შორეულ კუთხეებიდან ჩამოსულ ტურისტთა მექად იქცა. მისმა დანატოვარმა ქონებამ ორნახევარ მილიონ ლოლარს მიაღწია. არადა, ეგებ სულ უკვალოდ წასულიყო ამ ქვეყნიდან, რომ არა ის სტატია, რომლითაც გულწრფელი ქება შეასხა სახელიან კაცს.

ასეთია მომაჯადოებელი ძალა გულწრფელი, გულახდილი შეფასებისა.

თვითონ როსეტის თავი დიდ პიროვნებად შიანხდა. არცაა საკვირველი. თითქმის ყველას ასე ჰგონია.

სხვათაშორის, ასეა ყველა ერთი.

გუბ გგონიათ, რომ იაპონელებს სჯობიხართ? არადა, თვითონ იაპონელები თქვენზე გაცილებით მაღლა აყენებენ თავს. მაგალითად, კონსერვატორულად განწყობილი იაპონელი გაგიჟდება თუ დაინახა, რომ იაპონელი თეთრკანიან-თან ცეკვავს.

ხომ არ ფიქრობთ, რომ ინდოეთის ინდუსებზე მაღლა ღგუხართ? ნება თქვენია, როგორც გსურდეთ ისე იფიქრეთ, მაგრამ მილიონობით ინდუსს თქვენთან შედარებით ისე მაღლა მდგომი ჰგონია თავი, რომ არც იკადრებს მიეკაროს საჭმელს, თუკი ის „შებიღწა“ თქვენმა — უცხო რჯულის წარმოამდგუნდის — ჩრდილმა.

ან ესკიმოსებზე უკეთესი ხომ არ გგონიათ თავი? ესეც თქვენნი ნება იყოს, მაგრამ იქნებ იმითაც დაინტერესდეთ, თუ რას ფიქრობენ ესკიმოსები თქვენზე? აი, რას: ესკიმოსებში ზოგჯერ გამოერევიან მოხეტიალენი, ხარმაცნი, უქნარანი, შრომას რომ გაურბიან. ესკიმოსები მათ „თეთრებს“ უწოდებენ* და ამ სიტყვით უკიდურეს ზიზღს გამოხატავენ.

ყოველ ერს სხვა ერებზე მაღლა მდგომი ჰგონია თავი. ეს ბადებს პატრიოტიზმს და.. ომებს.

სრული ჭეშმარიტებაა: თითქოს ყოველი ადამიანი რაღაცით თქვენზე მაღლა აყენებს თავს, მისი გულისკენ მიმავალ გზას კი მაშინ დაადგებით, თუ, სხვათაშორის, აგრძნობინებთ, რომ აღიარებთ მის კუთვნილ როლს თუნდაც იმ პაწია სამყაროში, რომელშიც ის ტრიალებს, ოღონდ გულწრფელი უნდა იყოს.

გახსოვდეთ, რა თქვა ემერსონმა: „ყოველი ადამიანი, რომელსაც მე ვხვდები, რაღაცით ჩემზე მაღლა ღგას და ამიტომ მისგან ბევრი შეიძლება ვისწავლო“.

მინდა გიამბოთ სამი ისტორია იმის შესახებ, თუ საქმიანი ადამიანები — ჩემი კურსების მსმენელები, როგორ იყვნებდნენ აქ ნასწავლ პრინციპებს და როგორ შედეგებს აღწევდნენ.

დავიწევთ იმით, რაც ერთ კონკრეტულ იურისტს შემთხვა. ის ამჯობინებს ინგოვნიტოდ დარჩეს. პირობითად დავარქვათ მისტერ რ.

ეს ამბავი კურსებზე მოსვლის შემდეგ მოხდა.

იგი თავის შეუღლებთან ერთად ავტობუსით გაემგზავრა ლონგ-აილენდში ნათესავების მოსანახულებლად. ცოლმა ის მოხუც დეიდასთან დასტოვა, თვითონ კი სხვა ნათესავების სანახავად გასწია. რ.-ს მოკლე ხანში მოხსენება უნდა გაეკეთებინა ადამიანის ღირსებების აღიარების პრინციპის პრაქტიკაში გამოყენების შესახებ და გადაწყვიტა ამ მოხუც ქალთან დაეწყო ექსპერიმენტი. მან სახლი დაათვალიერა, ეძებდა ისეთ რამეს, რაც ძალზე მოეწონებოდა.

„ეს სახლი 1890 წელს იქნება აშენებული, არა?“ — იკითხა მან.

„ღიახ,“ — უპასუხა ქალმა, — სწორედ იმ წელს ავაშენეთ“.

„რა კარგი სახლია. ფართო, შესანიშნავი პროპორციებით. ახლა ასეთ სახლებს აღარ აშენებენ“.

„მართალი ბრძანდებით — დაეთანხმა მოხუცი ქალბატონი, — ჩვენს დროში ახალგაზრდები არაფრად დაგიდგენ ღამას სახლს, მათ სავსებით აკმაყოფილებთ პატარა კოლოფი მაცივრით; მათთვის მთავარია ავტომობილი... ეს სახლი კი მართლაც ზღაპრულია — განაგრძო ქალმა, თან ხმა აუთრთო-

ღდა მოგონებებისგან. — მე და ჩემი ქმარი დიდხანს ვოცნებობდით ასეთ სახლზე, არქიტექტორი არც კი მოგვიწვევია. თვითონ დაუგვიგმეთ“.

მერე ვწვლა ოთახი დაათვალიერებინა სტუმარს, რომელიც გულწრფელ აღტაცებას გამოთქვამდა. მართლაც ძალიან მოსწონდა ის მშვენიერი ნივთები, რომლებიც დიასახლისს შეეძინა მოგზაურობის დროს და სათუთად ინახავდა: შალეები ქალაქ პეისლიდან (ქალაქი შოტლანდიაში, სადაც ამხადებენ ქიშმირის შალეებს), ბველებური ინგლისური ჩაის სერვიზი, ვეჯვუდის ფაიფური, ფრანგული საწოლები და სკამები, იტალიური სურათები, აბრეშუმის ფარდაები...

„სახლი რომ დამათვალიერებინა, — განაგრძობდა კურსის მსმენელი, — მერე გარაჟში შემიყვანა და „პაკარდის“ მარკის ახალთახალი მანქანა მაჩვენა.“

„ნემმა ქმარმა ეს მანქანა სიკვდილამდე ცოტა ხნით ადრე იყიდა — თქვა ქალმა ჩურჩულით. — მისი გარდაცვალების მერე აქ დგას. გატყობთ, იცით ნივთების ყადრი, ამიტომ გადავწყვიტე, თქვენ გაჩუქოთ იგი“.

„ოჰ, რას ბრძანებთ, ქალბატონო, — ვიუარე მე, — თქვენ ძალზე კეთილი ბრძანდებით, სასიამოვნოა ასეთი გულუხვობა, მაგრამ მე, ალბათ, ვერ ვისარგებლებ თქვენი მოწყალებით. ნათესავადაც კი არ გერგებით. თან ახალი მანქანაც მაქვს, თქვენ ნათესავები გეყოლებათ, მათთვის უფრო უპრიანი იქნება, არა“?

„ნათესავები! — ამოიგმინა ქალმა — კი ბატონო, მეავს ნათესავები და ერთი სულიც აქვთ როდის მიმიბარებს უფალი და როდის დაეპატრონებიან აქაურობას, მაგრამ ვერ ეღიროსებინ“.

„გაყიდვაც შეგიძლიათ“ — ვუთხარი მე.

„გაყიდვა?! — წამოიძახა მან. — რას ამბობთ, როგორ გავყიდი. ეს რომ უცხო კაცის ხელში ვნახო, ხომ გული გამიშკვდა. აზრადაც არ მომივა ასეთი რამ. მე მას თქვენ გაძლევთ. თქვენ იცით მისი ყადრი“.

სტუმარი ცდილობდა, როგორმე თავიდან აერიდებინა მოულოდნელი საჩუქარი, თანაც ისე, რომ მოხუცი ქალი არ გაენაწყენებინა.

დიდ სახლში, პეისლის შალეების, ფრანგული ანტიკვარების და მოგონებების ამხარა დარჩენილი მოხუცი ქალი მოწყურებული იყო მცირეოდენ ყურადღებას. ახალგაზრდობაში ღამისი ქალი იქნებოდა. სახლიც აუშენებია, სიყვარულით გაუთბია, ახლა კი, მარტობაში დარჩენილს, აღამიანური სითბო ენატრებოდა, ენატრებოდა ცოტა ყურადღება, მაგრამ ვერავისგან ღებულობდა. როცა ამ სითბოსა და ყურადღებას შეხვდა, ისე დაეწაფა მას, როგორც უდაბნოში მყოფი წყაროს წყალს. და ამ მადლიერების გამოსახატავად მხოლოდ ავტომობილ „პაკარდს“ თუ იკმარებდა.

ავიღოთ მეორე შემთხვევა, რომელიც ნიუ-იორკის შტატის, ქალაქ რაის ხე-ტყის მეურნეობისა და დეკორატიული შებაღეობის ფირმა „ლიუს ენდ კალენტიანის“ მმართველმა დოლანდ მაკმაგონმა გვიამბო.

„მას შემდეგ, რაც მოვისმინე ლექცია „როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები და ვიმოქმედოთ აღამიანზე“ დეკორატიული სამუშაოებისთვის მიმიწვიეს ერთი ცნობილი იურისტის მამულში. როდოდენდრონებსა და ახალიებს აღვიღს რომ ვურჩევდით, ვუთხარი: „რა შესანიშნავი პოზი გქონიათ. ძალიან მომეწონა თქვენი ძაღლები. რამდენადაც ვიცო, თქვენ ყოველ წელს ღებულობთ პრიზებს დიდ გამოფენებზე, მედისონსკვერ გარდენში“.

ამ პატარა სოცარი ეფექტი მოახდინა.

„დიახ, — მითხრა მან, — ძაღლები დიდ სიამოვნებას მანიჭებენ. გინდათ, დაგათვალიერებინოთ“?

თითქმის მთელი საათი მოანდომა ძაღლებსა და მათ პრინციპს. გენეალოგიაც გამაცნო და ამიხსნა საიდან მოდიოდა მათი ხილამაზე და გონიერება.

ბოლოს მომიბრუნდა და მკითხა: „პატარა ბიჭი ხომ არა გყავთ. არ უნდა ლეკვი?“

„როგორ არა, სიხარულით გაგიყვება“.

„ძალიან კარგი, მე გავუგზავნი საჩუქრად“ — განმიცხადა მან. მერე კი დამარიგა, თუ როგორ უნდა გვეკვება იგი და დაატანა: „არა, შეიძლება ვერ დაიმახსოვროთ, ამიტომ ყველაფერს ჩამოგიწერთ“.

იურისტი შინ შევიდა, დამიბეჭდა ლეკვის გენეალოგია და სამახსოვრო. ის ლეკვი ასი დოლარი მინც ეღირებოდა, რაც მთავარია, მისთვის მეტად ძვირადღირებული საათი და თხუთმეტი წუთი დამითმო მხოლოდ იმიტომ, რომ გულწრფელი აღტაცება გამოვთქვი მისი ჰობის გამო.

ჯორჯ ისტმენმა, სახელი რომ გაითქვა თავისი „კოლაკით“, გამოიგონა გამჭვირვალე ფირფიტა, რითაც შესაძლებელი გახდა კინოგადაღება, ასი მილიონი დოლარის ქონება შეიძინა და ერთ-ერთ ყველაზე სახელგანთქმულ საქმოსნად იქცა მსოფლიოში. მოუხედავად ასეთი დიდი წარმატებისა, თითოეული ჩვენგანის მსგავსად, იმასაც სჭირდებოდა აღიარება.

დიდი ხნის წინათ ისტმენმა ხელი მოჰკიდა როჩესტერში ისტმენის სახელობის მუსიკალური სკოლის მშენებლობას, დედამისის ხსოვნას კი მიუძღვნა თეატრის — „კილბურნ პოლის“ მშენებლობა. ფირმა „სიუპერიორ სიტინგ კომპანის“

პრეზიდენტმა ჯეიმს ადამსონმა მოინდომა შეკვეთა მიეღო ამ შენობებისთვის საჭირო საფარძლებზე. არქიტექტორს დაურეკა და მოელაპარაკა ისტმენთან შეხვედრაზე.

ადამსონი დაბნეულ დროს გამოცხადდა, არქიტექტორმა უთხრა: „ვიცი, რომ გინდათ მიიღოთ შეკვეთა, მაგრამ უნდა გაგაფრთხილოთ, არაფერი გამოგივათ, თუ ჯორჯ ისტმენს ხუთ წუთზე მეტ დროს დააკარგვინებთ. უცადეთ, სწრაფად უთხრათ სათქმელი და დასტოვით“.

ადამსონმა გადაწყვიტა ყური ეგდო რჩევისათვის.

კაბინეტში მიიწვიეს, ისტმენი იჯდა და ყურადღებით ჩასცქეროდა მაგიდაზე გადაშლილ ქაღალდებს. კარის ხმაურზე თავი ასწია, სათვალე მოიხსნა და არქიტექტორსა და ადამსონს თავაზიანად შეეგება:

„დილა მშვიდობისა, ზატონებო, რით შემიძლია გემსახუროთ?“

არქიტექტორმა წარუდგინა ისინი ერთმანეთს. მერე ადამსონმა უთხრა:

„მისტერ ისტმენ, აღტაცებაში მომიყვანა თქვენმა კანტორამ: არც მე ვიტყოდი უარს ასეთ კაბინეტში მუშაობაზე. როგორც იცით, ხის მასალას ვამზადებ ინტერიერებისთვის, მაგრამ ასეთი ლამაზი კაბინეტი ჯერ არ შემხვედრია“.

ჯორჯ ისტმენმა გაიხარა:

„არადა, მე ამას ვეღარც ვამჩნევ. მართლა კარგია, არა? თავიდან მეც ძალიან მომწონდა, მაგრამ ახლა იმდენი საზრუნავი მაქვს, რომ ვეღარც ვამჩნევ“.

ადამსონი კელელთან მივიდა და ხელი გადაუსვა ხის საფარს.

„ეს ინგლისური მუხაა, უკეთესი ტექსტურა აქვს, ვიდრე იტალიურს“.

„ღიახ, — უბასუხა ისტმენმა — ეს იმპორტული ინგლისური მუხაა. მეგობარმა შემირჩია — ძვირფასი ხის ჯიშების სპეციალისტია“.

შერე ისტმენმა სტუმართან ერთად მთელი ოთახი შემოიარა, ყურადღება გაამახვილა პროპორციებზე, ფერზე, ხელით ნაკეთობაზე და სხვა დეტალებზე, რომლებიც თვითონ მისივე მოფიქრებული იყო.

შერე ორივენი ფანჯარასთან შეჩერდნენ და ჯორჯ ისტმენმა მისთვის დამახასიათებელი სადა, თავმდაბლური მანერით უაძბო ადამსონს როჩესტერის უნივერსიტეტზე, საერთო ტიპის საავადმყოფოებზე, პომეოპათიურ სამკურნალოზე, თავშესაფარსა და ბავშვთა საავადმყოფოზე, რომელთა საშუალებით ცდილობდა შესწოდა კაცობრიობას.

შერე ადამსონმა საქმიანი კარიერის დასაწყისზე ჩამოუგდო სიტყვა. ისტმენმაც შეუდარებელი გულწრფელობით გაიხსენა ბავშვობისდროინდელი გაჭირვება, სწორედ გაჭირვებამ გადააწყვეტინა იმდენი ფული ეშოვა, რომ დედამისს შეეველებოდა.

ადამსონი კითხვას კითხვაზე აძლევდა და ისიც უაძბობდა, თუ როგორ მუშაობდა მთელი დღე კანტორაში, შერე კი ღამით ექსპერიმენტს ატარებდა. სანამ ქიმიური რეაქცია ხდებოდა, ცოტას წასთვლემდა, ხანდახან გაუხდელადაც ეძინა...

ჯეიმს ადამსონი ისტმენის კაბინეტში თერაპიუტის თხუთმეტ წუთზე შეიყვანეს, თან გააფრთხილეს — ხუთ წუთზე შეტყნე მოაცდენთო, მაგრამ გავიდა ერთი, ორი საათი, ისინი კი კვლავ განაგრძობდნენ საუბარს.

ბოლოს ისტმენი მიუბრუნდა ადამსონს და უთხრა:

„ბოლოს იაბონიაში რომ ვიყავი, რამდენიმე სკამი შევიძინე, ჩამოვიტანე და ჩემს სოლიარიში დავდგი. მზემ სადღეობაზე დაუხეტქა და თვითონ შევედბე. გინდათ გაჩვენოთ როგორი დებვა ვიცი? პო? წამოდით ჩემთან სახლში, ერთად ვისაუზმოთ და სკამებსაც გაჩვენებთ“.

საუზმის შემდეგ ისტმენმა მართლაც აჩვენა ადამსონს იაბონიიდან ჩამოტანილი სკამები. თითო თითო დოლარი თუ ეღირებოდა, მაგრამ მილიონური ისტმენი თავს იწონებდა იმით, რომ ისინი საკუთარი ხელით შეეღება.

სავარძლების შეკვეთა ოთხმოცდაათი ათას დოლარზე დაიღო. მას შემდეგ ისინი სიკვდილამდე მეგობრებად დარჩნენ.

საიდან უნდა დავიწყოთ ადამიანის ღირსების აღიარების ამ მაგიური კრიტერიუმის გამოყენება? საკუთარი სახლიდან ხომ არა? ჩემი აზრით ყველაზე უფრო შინ არის იგი საჭირო, არადა, სწორედ აქ არ ვიყენებთ. თქვენს მეუღლეს უთუოდ ექნება კარგი თვისებებიც, ყოველ შემთხვევაში ასე მიგაჩნდათ ოქსდაც, ისე ხომ არ შეირთავდით? აბა დაფიქრდით, რამდენი ხანია, მისი ღირსებები არ გიხსენებიათ? რამდენი ხანია? რამდენი?

რამდენიმე წლის წინათ სათვეზაოდ წავედი მდინარე მირამისის სათავეში. კარავი დავიდგი და მარტობას მივეცი თავი. ირვლივ კანადის უღრანი ტყეები გადაჭიმულიყო. ერთადერთი წასაკითხი ადგილობრივი გაზეთის ნომერი აღმომაჩნდა. თავიდან ბოლომდე ჩავაბულბულე. წავიკითხე განცხადებებიცა და დოროთი დიქსის სტატიაც. ისე მომეწონა, რომ ამოვჭერი და შევინახე. დოროთი წერდა, რომ თავი მოაბეზრა საცოლეებისთვის ლექციების კითხვამ. მისი აზრით, საკმარისია საქმროებს მისცეს ერთი რჩევა: „ისე არ მოიყვანოთ ცოლი, სანამ არ ისწავლით ქათინაურის თქმას“. ქორ-

წინებადღე ქალისთვის დითირამების კითხვა აღვილია. მაგრამ იგივე დითირამები ცოლად მოყვანის შემდეგ უკვე აუცილებელია, უფრო მეტი, პირადი სიმშვიდის საქმეცაა. ქორწინებაში გულახდილობა კი არა დიპლომატიასა საჭირო.

თუ გსურთ ყოველდღე შესანიშნავად იკვებებოდეთ, არასოდეს არ დაუწუნოთ ცოლს დიასახლისობა და ამასთან დაკავშირებით არ დაიწყეთ შეურაცხყოფელი შედარებები მასა და დედათქვენს შორის. პირიქით, ხშირად უნდა შეაქოთ სიმარჯვისათვის და დმერთს მადლობა შესწიროთ, თანაც ხმაშაღლა, რომ ცოლად გარგუნათ ვენერას, მინევრასა და იდეალური დიასახლისის ყველა ღირსებით შემკული ქალი. ნუ იწუწუნებთ, თავი შეიკავეთ მაშინაც, როცა ტყავივით მაგრარ ბიფშტეკსს, ან დანახშირებულ პურს მოგიტანენ. უბრალოდ შენიშნეთ, რომ დღევანდელი სადილი ისეთი სრულყოფილი ვერ არის, როგორსაც ჩვეულებრივად აშაადებს ხოლმე. ნახავთ, რომ თავს არ დაისოგავს, ოღონდ თქვენი ეს კარგი წარმოდგენა გაამართლოს.

ნუ იქმარებთ მისი ღირსებების აღიარებას. ადქით და დღესვე დუ არა, ხვალ მაინც მიართვით ყვაილები ან კანფეტები. თანაც გაუღიშეთ და მიეფერეთ. საინტერესოა, რინოს კლდეს მიექსხვრეოდა თუ არა ყოველი ექვსიდან ერთი ქორწინება, ყველა ცოლი და ქმარი რომ ამ ტაქტიკას მისდევდეს (რინო ქალაქია ნეეადის შტატში, სადაც ბევრი ამერიკელი წყვილი მიდიოდა განსაქორწინებლად გამარტივებული პროცედურების გამო)?

გინდათ იცოდეთ როგორ შეაყვართ ქალს თავი? ამ საიდუმლოებასაც გაგანდობთ. იმედი მაქვს, კმაყოფილი დარჩებით. ეს იდუა ჩემი არ გვეტონით.

დღეობი დიქსის დაეხეხე. ერთხელ თურმე ინტერვიუს ართმევედა ცნობილ მრავალცოლიან კაცს, რომელსაც ოცდასამი ქალის გული და მასთან ერთად საღაროს წიგნაკიც დაუპრო (სხვათაშორის, ინტერვიუ ციხეში შედგა). კითხვაზე, როგორ ახერხებთ ამდენი ქალის გულის მოგებასო, პატემარმა უნასუხა: საჭიროა ქალს სულ თავის თავზე ელაპარაკოთ.

იგივე მეთოდი გამოდგება კაცთანაც. „მაშაკაცს ელაპარაკეთ მის შესახებ, — თქვა დიხრაელიმ, ბრიტანეთის იმპერიის მმართველთა შორის ერთ-ერთმა ყველაზე ჭკვიანმა კაცმა, — ელაპარაკეთ მაშაკაცს მის შესახებ და ის საათობით მოვისმენთ“.

მაშასადამე, თუ გსურთ თავი მოაწონოთ გარშემომყოფთ, მისდით შემდეგ, შეეძგე წესს:

გულწრფელად მთავაგონეთ თქვენს თანამოსაუბრეს მისი პიროვნების მნიშვნელობა.

ამ წიგნს უკვე კარგა ხანია კითხულობთ. ახლა დახურეთ იგი, და შეუდექით გარშემომყოფთა ღირსებების აღიარებას, გამოსცადეთ ეს ფილოსოფია თქვენს ახლობელ ადამიანზე და დააკვირდით მის ჯადოსნურ მოქმედებას.

რეზიუმი

ამ ექვსი წესის დაცვა მოგეხმარებათ, რომ თავი მოაწონოთ გარშემომყოფთ:

1. გულწრფელად დაინტერესდით გარშემომყოფი ადამიანებით.
2. გაიღიშეთ.

3. გახსოვდეთ, რომ ადამიანისთვის საკუთარი სახელი ყველაზე ტკბილი მოსასმენია (ნებისმიერ ენაზე).
4. იყავით ყურადღებიანი მსმენელი. ალაპარაკეთ სხვები თავიანთ თავზე.
5. ალაპარაკეთ იმაზე, რაც აინტერესებს თქვენს თანამოსაუბრეს.
6. გულწრფელად შთააგონეთ თქვენს გვერდით მდგომს მისი პიროვნების მნიშვნელობა.

ნაწილი მესამე

**თორმეტი წესი, რომელთა დაცვა შე-
გაძლებინებთ, ადამიანი თქვენს თვა-
ლსაზრისზე გადმოიბიროთ**

თავი პირველი

კამათში არ შეიძლება გამარჯვება

ერთხელ ომის დამთავრების შემდეგ, ლონდონში ფასდაუდებელი ვაკეეთილი ჩამიტარეს. იმ დროს სერ როს სმიტის მენეჯერი გახლდით. როსმა — ავსტრიელმა მფრინავმა — სახელი გაითქვა იმით, რომ ოცდაათ დღეში გადაუფრინა დედამიწის ნახევარ სფეროს. ეს დიდი სენსაცია იყო. ავსტრიის მთავრობამ სმიტს ორმოცდაათი ათასი დოლარი მისცა, ინგლისის მეფემ ახნაურის წოდება მიანიჭა. ერთი სიტყვით, ძალზე პოპულარული კაცი გახდა. სერ როსის პარტოხსაცემად გამართულ ბანკეტზე ერთმა წვეულმა საინტერესო ისტორია გვიამბო, ის, რაც ერთ ციტატას ეფუძნებოდა: „ხშირად განზრახვა, მოფიქრებული ყოვლის მხრით, უქმად ჩაგვივლის. ეს მოასწავებს, რომ განგება თვით აწყობს საქმეს...“ თან დასძინა, ეს სიტყვები ბიბლიიდანააო. ცდებოდა. ნამდვილად ვიცოდრი. პოდა, მოვიდო-მე კიდევ საკუთარი მნიშვნელობის ჩვენება, თავი დაუბატი-შებულ არბიტრად დაეინიშნე და საჭიროდ ვცანი შესწორე-ბა. ის კი მაინც თავისაზე იღვა, რაო, შექსპირიაო? წარმოუდგენელია. რა სისულელეს ბრძანებთ, ნამდვილად ბიბლიიდანააო.

ჩემი „მეტოქე“ მხარმარჯვნივ მეჯდა, მხარმარცხნივ კი ძველი ნაცნობი, ფრენკ ჰემონდი მყავდა. ჰემონდი დიდხანს სწავლობდა შექსპირის შემოქმედებას. ამიტომაც მას მოვანდეთ კამათის ბედი. ჰემონდმა მოგვისმინა, შერე მაგიდის ქვეშ ფეხსე ფეხი გამკრა და დიმილით მითხრა, დეილ, თქვენ ცლებით. ეს ბატონი მართალია. ციტატა ბიბლიიდანაა.

წვეულებიდან რომ წამოგედით ვერ მოვითმინე, ფრენკ, ხომ იცით, რომ ეს სიტყვები შექსპირისაა-მეთქი.

„რა თქმა უნდა, — მომივო მან, — ეს „ჰამლეტია“. მოქმედება მეხუთე, სურათი მეორე. მაგრამ ჩვენ ხომ სტუმრად ვიყავით. ჩემო კარგო, რატომ უნდა უმტკიცო კაცს, რომ ცლება? ამის შეძღვე რას უნდა ელოდე მისგან? რატომ არ უნდა მისცე საშუალება დაიცვას საკუთარი პრესტიჟი? აზრს ხომ არ გეკითხებოდათ? არც სჭირდებოდა. რატომ უნდა შეკამათებოდიო? გირჩევთ, საერთოდ ერიდოთ ხოლმე საქმის გამწვავებას...“

ეს ამბავი დიდი ხნის წინათ მოხდა, მაგრამ სამარადეა-მოდ დავიმახსოვრე.

არადა, ასეთი გაკვეთილი ჩემთვის აუცილებელი იყო. მანამდე გამოუსწორებელი მოპაექრე ვახლდით. უმაწვილკაცობაში ნებისმიერ წვრილმანსე ეკვამათებოდი ხოლმე ჩემს ძმას. კოლეჯში არგუმენტირების ლოგიკასა და ხელოვნებას ვსწავლობდი და ხშირად ვმონაწილეობდი სადისკუსიო კონკურსებში. თანაც, ნუ დაგავიწყდებათ, რომ ჩემი სამშობლო მხარე — მისური — განთქმული იყო პაექრობის მოყვარულეებით. ყველაფერს ვუკირიკიტებდი, არაფერი არ მჯეროდა. მოგვიანებით ნიუ-იორკში პოლემიკის ხელოვნებასა და არგუმენტაციის გამოყენებას ვასწავლიდი და, ჩემდა სამარცხვინოდ, უნდა ვადიარო, რომ ამ საკითხებზე წიგნის დაწერასაც კი ვაპი-

რებდი. იმ გაკვეთილის შერე კრიტიკული თვალით წავიკითხე ათასობით პოლემიკური გამოსვლა, თვითონაც ვმონაწილეობდი ბევრ კამათში, ვაკვირდებოდი შედეგებს. ბოლოს მივედი დასკვნამდე, რომ ქვეყანაზე მხოლოდ ერთი ხერხი არსებობს კამათში გამარჯვებისა — ეს არის კამათის „შეწყვეტა“, კამათისთვის თავის არიდება. ერიდეთ კამათს, როგორც მისწინდრას ან ჩხრიალა გველთან შეხვედრას.

ათიდან ყოველი ცხრა კამათი მთავრდება იმით, რომ მისი თითოეული მონაწილე უფრო ღრმად რწმუნდება საკუთარი აზრის აბსოლუტურ სისწორეში.

კამათში არ შეიძლება გამარჯვება, რადგან მაინც წაგებული დარჩებით. რატომ? ვთქვათ, თქვენ გაიმარჯვეთ, გააცამტვერეთ მოწინააღმდეგის მტკიცება და დაადგინეთ, რომ ის ჭკუაზე შემცდარა. შერე რა? თქვენ კი იქნებით ემაყოფილი, მაგრამ ის? მას ხომ თქვენი უპირატესობა აგრძნობინეთ და ამით შეუღახეთ თავმოყვარეობა, გაანაწყენეთ თქვენი გამარჯვებით. ხომ გაგიგონიათ: „რაცა კაცსა არა სწადდეს“...

ერთმა დიდმა სადაზღვევო კომპანიამ თავის აგენტებს პირველ მცნებად უქცია: „არ იკამათოთ“!

კამათს არც ვაჭრობაში დაუფრია ვინმესთვის ხეირი.

აი, ერთი მაგალითი: რამდენიმე წლის წინათ ჩემთან ერთ ჯგუფში მოვიდა აგრესიულად განწყობილი ირლანდიელი პატრიკ ჯ. ო. ჰეირი. განათლება არ ჰყოფნიდა, მაგრამ ძალიან უყვარდა კამათი. ჩემთან იმითომ მოვიდა, რომ ვერ იქნა და ვერ ააწყო, ვერ მოაწესრიგა სატვირთო მანქანებით ვაჭრობა. რამდენიმე კითხვით გავარკვიე, რომ ის განუწყვეტლივ ეჩხუბებოდა მათ, ვისთან ვაჭრობასაც აპირებდა. აღიარა კიდევ: „რომელიმე კაბინეტიდან გამოსვლისას გამარჯვებული კაცის იერით ვამბობდი ხოლმე — კარგი დღე კი დაგვყარე-მეთქი“.

მართლაც ასე იყო, მაგრამ ვაჭრობის საქმესაც რომ „კარგ დღეში“ აგდებდა?

დღეს ჰყირი ერთ-ერთი საუკეთესო სავაჭრო აგენტია ნიუ-იორკში. როგორ მიაღწია ასეთ წარმატებას? აი, რას გვიამბობს თვითონ:

„ახლა, გამსაღებლის კაბინეტში შესულმა, თუ გავიგონე — ოჰ, თქვენი სატვირთოები არაფრად ვარგა, სხვას ვყიდულობო, შე ვბასუხო — არც შეცდებით, მას მართლაც კარგი სატვირთო მანქანები აქვს, კარგი ფირმაც ამზადებს და კარგი ხალხიც ჰყიდის“.

ამით გზას ვუჭრი. სალაპარაკოს აღარ ვუტოვებ. შერე კი ვიწყებ ჩვენი სატვირთო მანქანების ღირსებების ჩამოთვლას. წინათ ასეთი სიტუაცია მაგიჟებდა, მაშინვე იმ სხვა ფირმის მანქანის განქიქებას ვიწყებდი; ამას კი ის მოსდევდა, რომ კამათში ჩაბმული მყიდველი კიდევ უფრო აქებდა ჩემი კონკურენტის პროდუქციას და ამ ქებაში თვითონაც ღრმად იჯერებდა მის უპირატესობას. ახლა მივირს, საერთოდ როგორ ვახერხებდი რამის გაყიდვას. წლები შევადიე ფუჭ ჩხუბსა და დავიდარაბას. ახლა ჩუმადა ვარ და მოთმინებისთვის სახლურსაც კარგს ვიღებ“.

მოხუცი ბრძენი ბენ ფრანკლინი ამბობდა: „როცა კამათობ, ცხარობთ და საწინააღმდეგოს ამტკიცებთ, შეიძლება გაიმარჯვოთ კიდევ; მაგრამ ამ გამარჯვებას ახრი არ ექნება, ასე ვერასოდეს ვერ მოიგებთ მოწინააღმდეგის გულს“.

თქვენ თვითონ გადაწყვიტეთ, რა გირჩევნიათ, ფორმალური, მოჩვენებითი გამარჯვება თუ... საქმეში წარმატება. ორი კურდღლის დაჭერა კი თითქმის შეუძლებელია.

შეიძლება თქვენ მართალი იყოთ, აბსოლუტურად მართალი და სამართლიანადაც იცავდეთ თქვენს შეხედულებებს,

მაგრამ მთელი თქვენი მცდელობა — ახრი შეაცვლევინო მოწინააღმდეგეს — ფუჭად ჩაივლის.

ვილსონის კაბინეტის ფინანსთა მინისტრს უილიამ ჯ. მაღლე ვუდროს ხანგრძლივმა პოლიტიკურმა მოღვაწეობამ ასწავლა, რომ უწიგნურ კაცს არგუმენტებით ვერ დაამარცხებ უწიგნურ კაცს? ეს კიდევ შერბილებითაა ნათქვამი. გამსაღებლობა შეუძნება, რომ ნებისმიერი კაცის ლექსიკონში, მისი გონებრივი განვითარების მიუხედავად, თითქმის შეუძლებელია სიტყვა შეცვალო.

ნაპოლეონის სასახლის შტატის მთავარი კამერდინერი კონსტანი ხშირად ეთამაშებოდა ბილიარდს ელსეფინას. თვისი მოგონებების წიგნში ის ამბობს: „მართალია, მე არ ისე ცუდად ვთამაშობდი, მაგრამ მაინც ვახერხებდი და ვგებინებდი, რაც განსაკუთრებით სიამოვნებდა“.

მოდით, დავიმახსოვროთ კონსტანის უცვლადი გაკვეთილი: საშუალება მივცეთ ჩვენს კლიენტებს, შეყვარებულნი ქმრებსა თუ ცოლებს გაიმარჯვონ წვრილმან კამათში.

ბუდას უთქვამს, — სიმუღვილის აღმოფხვრა არ შეიძლება სიმუღვილითვე. მას სიყვარული სჭირდება.

გაუგებრობის თავიდან აცილება შეიძლება არა კამათი არამედ ტაქტით, დიპლომატიით, მეგობრული განწყობით და მოწინააღმდეგის თვალსაზრისის თანაგრძნობით.

ერთხელ ლინკოლნმა უსაყვედურა ახალგაზრდა ოსტატს, რომელიც სასტიკად ეჩხუბა ამხანაგს: „არც ერთი კაცი, რომელსაც გადაწყვეტილი აქვს ჰკვიანურად გამოიყენოს თავისი უნარი და შესაძლებლობა, დროს არ დაკარგავს მარად განხეთქილებებზე, თავს ნებას არ მისცემს მისი გული თვის გუნება გაიფუჭოს და წონასწორობა დაკარგოს. დათმე სერიოზული საკითხები, რომლებშიც თქვენ და თქვენს მტერს“.

ქეს ზუსტად თანაბარი უფლებები გაქვთ, დათმეთ წვრილძინები მაშინაც კი, როცა უბირატესობა თქვენს მხარეზეა. სჯობს ძალღს გზა დაუთმოთ, ვიდრე თავი დააბეზინოთ; ძალღს რომც მოკლათ, ნაკებნი მაინც დაგრჩებათ“.

მაშასადამე, პირველი წესი ასეთი იქნება:

კამათში გამარჯვების ერთადერთი გზაა დათმობა.

თავი მეორე

როგორ ავერიდოთ მტრების შესაძენ გზას

ერთხელ, თეთრ სახლში ყოფნისას თეოდორ რუხველტმა აღიარა, ასიდან სამოცდათხუთმეტ შემთხვევაში რომ მართალი გამოვიდეთ, უკეთესს ვერც ვინატრებთ.

თუ ეს მეოცე საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე გამოჩენილი მოღვაწის სურვილის მაქსიმუმი იყო, მაშ ჩვენზე რაღა ითქმის?

შეიძლება კაცს შხერიოთ, ინტონაციითა თუ ვესტით აგრძნობინოთ, რომ ცდება. სიტყვა აუცილებელი არ არის. მაგრამ რა ხერხითაც არ უნდა გააგებინოთ, რომ ცდება, გგონიათ, აზრს შეადგლვენიებთ? ვერავითარ შემთხვევაში. იცით, რატომ? იმიტომ, რომ იერიში მიიტანეთ მის ინტელექტზე, ჭკუაზე, შეულახეთ თავმოყვარეობა და ღირსების გრძნობა. ამის პასუხად მან შეიძლება სამაგიეროს გადახდა იფიქროს, აზრს, კი მაინც არ შეიცვლის. შევიძლიათ პლატონისა თუ იმანუელ კანტის მთელი ლოგიკა მოიშველიოთ, მაგრამ შეუძრაცხოფილ კაცს ვერასგზით ვეღარ გადაარწმუნებთ.

არასოდეს არ დაიწყეთ განცხადებით: „მე თქვენ დაგიმტკიცებთ ამასა და ამას“. ეს იმას ნიშნავს, რომ თქვათ: „მე თქვენზე ჭკვიანი ვარ. ეხლა რადაცას გეტყვით და უმაღ შეგაცვლვენიებთ აზრს“.

ეს პირდაპირი გამოწვევაა. დიახ, ეს იწვევს მოსაუბრეში შინაგან წინააღმდეგობას და სურვილს — უმაღვე შეგადავოთ.

ადამიანის გადარწმუნება საერთოდ ძნელია, რავინდ ხელსაყრელი პირობებიც უნდა შექმნას.

მაშ, რატომ იწვევთ ზედმეტ სირთულეებს? რატომ ივლებთ თავს უხერხულ მღგომარეობაში? როცა რამის დამტკიცება გინდათ, ნუ გამოაცხადებთ. მოიქეცით ფაქიზად, ფრთხილად, ისეთი ხელოვნებით, რომ ეს ვერავინ იგრძნოს.

სწავლება ისე უნდა, თითქოს არც ასწავლიდეთ. უცნობი ამბავიც იმგვარად უნდა წარმოადგინოთ, როგორც ერთხელ დაიწყებული.

ერთხელ ლორდ ჩესტერფილდმა თავის ვაჟიშვილს უთხრა, თუ შევიძლია, იყავი სხვებზე ჭკვიანი, ოღონდ მათ ნუ გაუმხელო.

დღეს, მაგალითად, აღარაფერი აღარ მჯერა იქიდან, რაც ოცი წლის წინათ ღრმად მწამდა, გარდა გამარჯვების ტაბულისა. მაგრამ უკვე იმისიც შეეჭვება, რასაც აინსტიანის შესახებ ვეითხულობ. გაივლის კიდევ ოცი წელი და შესაძლოა ამ წიგნში დაწერილიც აღარ ვიწამო. სოკრატე მრავალგზის უმეორებდა ათენელ მოწაფეებს ათენში: „მე მხოლოდ ის ვიცი, რომ არაფერი არ ვიცი“.

სოკრატეზე ჭკვიანი ვარ-მეთქი, ვერ ვიტყვი. ამიტომ აღარავის ვეუბნები, რომ ცდება. ვატყვობ, რომ ასეთი ტაქტიკა გამოსადეგია.

თუ კაცი ისეთ რაშეს აცხადებს, რომ თქვენ უმართებულად გეჩვენებათ; დიახ, თუ იცით, რომ ეს არასწორია, — განა უმჯობესი არ იქნება ასე დაიწყოთ: — „ნუთუ! მე კი სხვანაირად მეგონა“, „შეიძლება მეშლება კიდევ“, „ხშირად ვცდები ხოლმე, კარგია, როცა შეშისწორებენ“, „მოდით, შევამოწმოთ ფაქტები“. ასეთი ფრაზები მაგიურად მოქმედებენ.

არაფინ არასოდეს უარს არ ამბობს ფაქტების შემოწმებაზე. სწორედ ასე იქცევიან მეცნიერები. ერთხელ ინტერვიუს ვართმევედი სტეფენსონს. ცნობილ მეკლფარს და მეცნიერს, რომელიც თერთმეტი წელი პოლარული წრის მიღმა ცხოვრობდა და ექვსი წელი მხოლოდ ხორცითა და წვლით იკვებებოდა. ერთ ექსპერიმენტზე რომ მიამბო, ვკითხე, ამით რის დამტკიცებას აპირებთ-მეთქი. მის პასუხს ვერასოდეს ვერ დავირწყებ, მან შითხრა, რომ მეცნიერი არასოდეს არ ცდილობს რამის დამტკიცებას; მას მხოლოდ ფაქტების დადგენა სურსო.

არასოდეს აღმოჩნდებით უხერხულ მდგომარეობაში, თუ აღიარებთ, რომ რაღაც შეგეშალათ. ასე რომ, დათმეთ კამათი და უბიძგეთ თქვენს თანამოსაუბრეს ობიექტურობისა და გულწრფელობისაკენ. შეიძლება იმანაც იფიქროს, რომ თვითონ ცდება.

საერთოდ ცოტანი აზროვნებენ ლოგიკურად, უმეტესად კი არაობიექტურები ვართ, წინასწარაკვიატებული აზრები გვაქვს, გეჭვიახობთ, გვეშინია, გვშურს, გვოყლოჩინობთ და არ გვინდა აზრის შეცვლა, გინდ რელიგიას ეხებოდეს იგი და გინდ თმის ვარცხნილობას. ამიტომ თუ გსურთ ვინმეს უთხრათ, რომ მართალი არ არის, ყოველდღე ლოცვასავით წაიკითხეთ ნაწევრტი პარვი რობინსონის წიგნიდან „აზრის ჩამოყალიბება“.

„ხანდახან აზრს ვიცვლით ყოველგვარი წინააღმდეგობისა თუ ძლიერი განცდის გარეშე, მაგრამ საკმარისია ვინმემ გვითხრას, რომ ვცდებით, მაშინვე აღშფოთება გვიპყრობს, ვლიზიანდებით. საოცარ დაუდევრობას ვიჩენთ საკუთარ რწმენის ჩამოყალიბებაში, მაგრამ თუ ვინმემ გაბედა და „ხელი შეეხო“ მას, ისეთი გახელულებით ვიცავთ, თითქოს წართმევას გვიპირებდნენ. ცხადია, რომ ჩვენ ვუფროხილდებით არა თვითონ იდეებს, არამედ ჩვენს თავმოყვარეობას. სიტყვა „ჩემი“ ყველაზე მნიშვნელოვან სიტყვად რჩება ცხოვრებისეულ საქმეებში და სიბრძნის საფუძვლებიც მას ემორჩილება. ან სიტყვას ტოლფასი ძალა აქვს ყველა კონტექსტში „ჩემს სადღის“ ვიტყვით, თუ „ჩემს ქვეყანას“, „ჩემს ღმერთს“ თუ „ჩემს მამას“. გვაღიზიანებს არა მარტო იმის მინიშნება, რომ ჩვენი საათი ცუდად მუშაობს, ან დაფხავებული ავტომანქანა გვეყვას, არამედ იმის მოსმენაც კი, რომ რაღაც გვეშლება ან კარგად ვერ ვერკვევით ვთქვათ მარსზე არსებულ არხებში სწორად ვერ გამოვთქვამთ რომელიმე რთულ სიტყვას, ან არ ვიცნობთ სალიცინის სამკურნალო თვისებებსა თუ სარგონის მეფობის ხანას. ჩვენ გვინდა, სამუდამოდ გვეუროდეს ის, რად ერთხელ ჭეშმარიტებად მივიჩნიეთ; საკმარისია, რომელიმე ჩამოყალიბებულ აზრში ვინმემ ეჭვი შეიტანოს, რომ უმაღლესი კბილებით ვიცავთ მას, წყალწადებულებით ხავსს ვეჭიდებით მთელი ჩვენი ვგრეთწოდებული არგუმენტაცია კი უმეტეს შემთხვევაში ჩვენი შეხედულების დასაცავი საბუთების ძიება...“

ინტერიერის მხატვარს სახლისთვის ფარდები შევუკვეთე. ანგარიში რომ მომიტანეს, კინაღამ სული გამძვრა.

რამდენიმე დღის შემდეგ მეგობარი ქალი მეწვია, რომელმაც ყურადღება მიაქცია ახალ ფარდებს. ფასი რომ გაივალა აღშფოთდა: „რა ამბავია, გეთაყვა? მოუტყუებიხართ!“

სიძაროლე მითხრა, მაგრამ ასეთი სიძაროლის მოსმენა ვის სიამოვნებს. მეც ავდექი და დაცვა დავიწვე: ვუთხარი, რომ მაღალი ხარისხის მხატვრული ღირებულების მქონე საქონელს მაღაზიაში ვერ შეიძენთ, ვერც იაფად იყიდით-მეთქი.

შემდეგ სხვა შეგობარმა შემოიარა. ალტაცება ვერ დაფარა, ძალიან მომიწონა ფარდები და მითხრა, მეც დიდის სიამოვნებით ვიყიდდი, მაგრამ ამდენის გადახდას ვერ შევძლებო. ამ ამხანაგს სიამოვნებითაც კი გამოვუტყდი, რომ ჩემთვისაც მხოლოდნული იყო ასეთი ფასი.

ტუილში მხოლოდ საკუთარ თავს შეიძლება გამოვუტყდე. მაგრამ თუ სხვაც რბილად და ტაქტიანად მოგვეპყრობა, მასაც გავუშხედო, უფრო მეტიც - გულახდილობით თავსაც მოვიწონებო.

სამოქალაქო ომისდროინდელი ცნობილი ამერიკელი გამოცემული ჰორას გრილი მკაცრად ილაშქრებდა ლინკოლნის პოლიტიკის წინააღმდეგ. მას ეგონა, რომ არგუმენტების, გაკლვის და შეურაცხყოფის საშუალებით ლინკოლნს ახრს შეტყვევებინებდა. ამ მეთოდს ადგა წლების განმავლობაში. მას ეკუთვნის გაბოროტებული, შხამიანი, სარკასტული სტატიები პრეზიდენტის წინააღმდეგ.

მაგრამ სივემ აიძულა ლინკოლნი გრილის დათანხმებოდა? რა თქმა უნდა, არა. დაცინვა და შეურაცხყოფა ახრს ვერ შეატყვევებინებდა მას.

თუ გსურთ იცოდეთ, როგორ მოექცეთ გარშემოყოფთ, როგორ გაუძღვეთ საკუთარ თავს და სრულყოთ პირადი თვისებები, გირჩევთ წაიკითხოთ ბენჯამინ ფრანკლინის ავტობიოგრაფია. ასეთი საინტერესო ცხოვრების ისტორია, ალბათ, მეორე არ დაწერილა. ეს არის ამერიკული ლიტერატურის ერთ-ერთი კლასიკური ნაწარმოები.

საოცარია, როგორ შეხვდა ფრანკლინი ერთ თავდასხმას. ის იშხელა ადამიანი იყო, რომ შეეძლო დაენახა სიძაროლე, ვერძო პრესტიჟის მოსალოდნელი საშიშროება და... 180 გრადუსით შეიცვალა. შეცვალა თავისი ქელმალური, იქედნური მანერა.

„მე წესად ვაქციე, - წერს ფრანკლინი, - თავი ამერიკეზინა სხვებთან დაპირისპირებისათვის. აგრეთვე თავი დავანებე საკუთარი აზრების თვითდაჯერებულ დაცვას. მე ისეთი სიტუაციის ხმარებაც კი ბუჯრძალე თავს, როგორცაა „რა თქმა უნდა“, „უუჭველად“ და ა. შ. მათ ნაცვლად ვიყენებ გამოთქმებს: „მიმანია“, „ვშიშობ“, „მგონია“, „ვფიქრობ“. თუ რომელიმე მტკიცებაში ეჭვი შემეპარებოდა თავს ნებას არ ვაძლევდი წინააღმდეგობა გამეწია და უმაღვე მეჩვენებინა მისი აბსურდულობა. პასუხს ვიწვებდი იმით, რომ, ალბათ, გარკვეულ სიტუაციაში, გარკვეულ პირობებში ეს მოსახრება გამართლებული იქნებოდა, მაგრამ ამ კერძო შემთხვევაში, მე მგონია, ან მე მეჩვენება, რომ საქმე სხვაგვარადაა მეთქი და ა. შ. მალე დავრწმუნდი ასეთი ხერხის უპირატესობაში. საუბრები უფრო მშვიდი და სასიამოვნო გახდა. რაც უფრო მოკრძალებით გამოვთქვამდი საკუთარ აზრს, მით უფრო ნაკლებ წინააღმდეგობას ვაწვდებოდი. თუ გაირკვეოდა, რომ ცვდებოდი, არც ეს მწყინდა. როცა მართალი ვიყავი, მაშინ ხომ სულ მიადვილდებოდა სხვების დაყოლიება და ჩემს თვალსაზრისზე გადმოვვანა.

ქცვის ამ მანერას, რომელსაც პირველად ჩემი ბუნების წინააღმდეგ იძულებით ვეჩვეოდი, ბოლოს ისე დავეუფლე, რომ ჩვეულებად შექცა და უკანასკნელი ორმოცდაათი წლის განმავლობაში არავის გაუკონია, რომ რამე დღემატური მტკიცება წამომცდენოდეს.

აღბათ, ამ ჩვევას (და პირველ რიგში ჩემს მთავარ თვისებას — პატიოსნებას,) უნდა ვუძაღლოდე, რომ ჩემი თანამემამულენი ყოველთვის ანგარიშს უწევდნენ ჩემს აზრს, ასე იყო მაშინაც, როცა ვფაგავსობდი დაეარსებინათ ახალი დაწესებულებები და შეეცვალათ ძველი და მაშინაც, როცა დახმარებას ვითხოვდი საზოგადოებრივ საბჭოებში, როცა მისი წვერი გაეხდით. მართალია მე ცუდი ორატორი ვიყავი, სიტყვებს ვეძებდი, სწორად ვერ ვმეტყველებდი, მაგრამ, ამის მიუხედავად, ჩვეულებრივ, მაინც ჩემს აზრს ვატარებდი”.

ფ. ჯ. მაჰონის ფირმა სპეციალურ მოწყობილობას ამზადებდა ნავთობპროდუქტებით ვაჭრობისათვის. მან შეკვეთა მიიღო მდიდარი მყიდველისაგან ლონგ-აილენდიდან. წარდგენილ სამუშაო ნახაზებზე შეთანხმდნენ და ის-ის იყო მოწყობილობის წარმოებაც უნდა დაეწყოთ, რომ შემკვეთი-მეგობრებმა დაარწმუნეს, დიდ შეცდომას სჩადიხარ, შემოთავაზებული მოწყობილობა მეტისმეტად ძვირიაო და სხვა ნახაზი მისცეს. ისიც ადგა და მაჰონის გარიგებაზე უარი განუცხადა.

ყოველი წვრილმანი საგულდაგულოდ ავწონ-დავწონე და დაერწმუნდი, რომ სიმართლე ჩვენს მხარეზე იყო. ისიც ვიცოდი, რომ არც თვითონ კლიენტმა და არც მისმა მეგობრებმა არ იცოდნენ რას ამბობდნენ, მაგრამ მიგხვდით, რომ ამის პირში მოხლა საქმეს წაახდენდა. ავდექი და ლონგაილენდში წავიქედი. კაბინეტში შესული რომ დამინახა, სკამიდან წამოხტა და საყუდურებით მომგარდა. ისეთი ადგ ხეებული იყო, რომ სულ მუშტებს იქნევდა. მლანძღავდა მეც და ჩემს მოწყობილობასაც, ბოლოს, როგორც იქნა, ცოტა დაცხრა და მკითხა, რაო, ახლა რას ამბობთო.

მე მშვიდად მივუბე, რომ მისი სურვილის მიხედვით მოვიქცეოდი. ფულს თქვენ იხდით, — დავაკონკრეტე მე. — და რაც

გინდათ ის უნდა მიიღოთ. მაგრამ რომელიმე მხარემ უნდა იკისროს პასუხისმგებლობა. თუ ფიქრობთ, რომ მართალი ხართ, მომეცით თქვენი ნახაზები და დახარჯულ ორი ათას დოლარზე ხმას არ ამოვიღებ. ისე კი მინდა გაგაფრთხილოთ, თუ შეკვეთას თქვენი ნახაზებით შევასრულებთ, შედეგზეც თქვენ აგებთ პასუხს, ოღონდ თუ ჩვენი ნახაზებით ვანვაგრძობთ საქმეს, მაშინ მთელ პასუხისმგებლობას ჩვენ თავზე ვიღებთ.

ჩვენი კლიენტი უკვე დამ, შვილებულიყო, — კარგი, განაგრძეთ თქვენი ვარიანტი, ოღონდ, თუ რამე ისე არ გამოვიდა, მერე დმურგიც ვერ გადაგარჩენთო.

საქმე კარგად წარიმართა. იმავე სეზონში მეორე შეკვეთაც მოგვცა ანალოგიური მოწყობილობის ორ პარტიასზე.

როცა მეჩხუბებოდა და მუშტებს მიქნევდა, საქმისა არა გაგვეგებათარაო, მაშინ მართლაც დიდი ძალისხმევა დამჭირდა, რომ არ შეპასუხა ცდებით-მეთქი. ამას, აღბათ, სასამართლო, ათასი უსიამოვნება, ფინანსური ხარჯები და მდიდარი კლიენტის დაკარგვა მოჰყვებოდა. დიახ, ღრმად მწამს, რომ აღაძიანს პირდაპირ არ უნდა განუცხადო, რომ ცდება”.

ავიღოთ მეორე მავალითი. მხედველობაში იქონიეთ, რომ ეს შემთხვევები მეტად ტიპურია.

ნიუ-იორკის ფირმის, გარდნერ უ. ტეგორ ლამბერ კომპანის“ აგენტმა რ. კროულიმ აღიარა, რომ ხე-ტყის ინსპექტორთან კამათს წლები შეაღია. კამათში ხშირად იმარჯვებდა კიდეც, მაგრამ ამ გამარჯვებით ვერაფერს იღებდა.

— ეს ინსპექტორები ბუისბოლის მსაჯებივით არიან — თუ რამე გადაწყვეტილება ჩაიტყდეს თავში, მათი გადათქმევენება შეუძლებელი ხდებაო — მითხრა მან.

კროული ხედავდა, რომ კამათის წყალობით მის ფირმას შეიძლებოდა ათასობით დოლარი დაეკარგა. მერე ჩემს კურსებზე მოვიდა და გადაწყვიტა ტაქტიკა შეეცვალა, ერთხელ და სამუდამოდ ხელი აეღო კამათზე. ამით რას მიაღწია? აი, რა უამბო მან ჩვენი ჯგუფის წევრებს:

„ერთ დილას ჩემს კაბინეტში ტელეფონის ხარი გაისმა. ვიღაც მიმტკიცებდა, რომ ჩვენგან გაგზავნილი ხე-ტყის მასალა უარვისი გამოდგა. მის ფირმას გადატვირთვა შეეწყვიტა და ახლა მთითხოვდა მთელი პარტია უკან წაგვეღო.“

სასწრაფოდ წავედი ქარხანაში. არ ვიცოდი როგორ მემგელა საქმისათვის. გამოცდილებაც მქონდა, მაგრამ გადაწყვიტე კურსებზე ნასწავლი პრინციპებით მეხელმძღვანელა.

ქარხანაში მისულს შესყიდვის აგენტიცა და ხე-ტყის მასალის ინსპექტორიც წარბეზშეკრული შემხვდნენ. მივედი ვაგონთან და ვთხოვე განვერძოთ საქმე, ოღონდ წუნიანი მასალა ცალკე გადაეწყოთ, ვარგისი კი ცალკე.

ცოტა ხანს ვუყურე და დავრწმუნდი, რომ ისინი მეტისმეტად მკაცრად სჯიდნენ. ეს თეთრი ფიჭვის პარტია იყო. ვიცოდი, რომ ინსპექტორი კარგად ერკვეოდა ხის მაგარ ჯიშებში, მაგრამ თეთრ ფიჭვს არ იცნობდა. მე კი ამ საქმის სპეციალისტი ვიყავი. კამათი მაინც არ დამიწყია. თვალს ვადევნებდი მუშაობას და შიგადაშიგ ვკვირდებოდი, რატომ მიახნდა ესა თუ ის მორი უხარისხოდ. არც ერთხელ არ მითქვამს, რომ მართალი არ იყო. ისე ვიქცეოდი, თითქოს მხოლოდ იმის გარკვევა მჭადდა თუ რა სჭირდებოდა ფირმას, რომ შეძღვომში გამეთვალისწინებინა.

ჩემმა მეგობრულმა ტონმა და თანამშრომლობისათვის მხალყოფნამ, თან იმის მტკიცებამ, რომ ის მართალი იყო, ბოლოს გატეხა და ჩვენს ურთიერთობაში ყინულიც გალღო.

კეთილი რეპლიკებით იმას მივადწვიე, რომ დავარწმუნე, დაწუნებული მასალის ნაწილი სწორედ ის იყო, რაც ფირმას ესაჭიროებოდა, მაგრამ უფრო ძვირიანი კი ერჩივნა. ვფრთხილობდი, არ მინდოდა ახალი პრობლემა გამჩენოდა.

ბოლოს გამომიტყდა, თეთრ ფიჭვთან დაკავშირებით გამოცდილება მაკლიაო და თითოეულ მორზე რაღაცას მკითხებოდა. მეც ვუხსნიდი. ბოლოს იქამდე მივედი, რომ ყოველ დაწუნებულ მორზე გული ეთანადრებოდა. იმასაც მიხვდა, რომ თვითონ ფირმამ დაუშვა შეცდომა, როცა ამფასიანი მასალა შეგვიკვთა.

საქმე იმით დამთავრდა, რომ მან მთელი პარტია ჩაიბარა, ჩვენც მთელი შეკვეთის თანხა მივიღეთ.

ცოტაოდენი ტაქტიკისა და თავშეკავების მარტო ამ ერთმა შემთხვევამ გადაარჩინა ჩემი კომპანია და ასორმოდენათი ათასი დოლარი მოგება მოუტანა მას. ჩვენს შემდგომ კეთილ ურთიერთობებზე აღარას ვამბობ, ასე რომ, გირჩევთ არ კვამათოთ არც თქვენს კლიენტს, არც მეუღლეს, არც ვინმე მოწინააღმდეგეს. არ უთხრათ, რომ ცდებთ, არ გააღიზიანოთ, გამოიჩინეთ დიპლომატიის უნარი.

ქრისტეშობამდე ოთხი ათასი წლის წინათ ძველი ევფობტის ფარაონმა ახტოიმ შვილს ასეთი ბრძნული რჩევა მისცა — ეს რჩევა დღეს ჩვენთვისაც გამოსადეგია. დიახ, ახტოიმ ოთხი ათასი წლის წინათ სხვათაშორის შენიშნა: „მოიქვე დიპლომატიურად და მიაღწევ საწადელს“.

მამასადამე, თუ გსურთ ვინმე დაიყოლიოთ, მისდით მეორე წესს:

პატივისცემით მოეკიდეთ თქვენი თანამოსაუბრის აზრს. არასოდეს არავის უთხრათ, რომ ცდებთ.

თავი მესამე

თუ შეცდით, აღიარეთ კიდევ

მე ნიუ-იორკის თითქმის გეოგრაფიულ ცენტრში ვცხოვრობ, მაგრამ ჩემი სახლიდან სულ ერთი წუთის საფაღზე შემორჩენილია პირველყოფილი ტყის ხოლი, სადაც გაზაფხულობით თუთრად იფეთქებს ხოლმე მაცვლის ბუჩქები, სადაც ბინადრობენ და შრავლედიან პატარა ციყვები, სადაც იმსიბადლე ხარკველები იხრდება, რომ შიგ ცხენიანი კაცი დაიშალება. ტყის ამ ხელუხლებელ უბანს ტყე-პარკს უწოდებენ. ეს მართლა ტყეა, რომელიც გარეგნულად თითქმის არ შეცვლილა მას შემდეგ, რაც კოლუმბო აშერიკა აღმოაჩინა. აქ ხშირად ვსეირნობ ხოლმე. თან ჩემი რეკსიც დამყავს — ბოსტონური ბულდოგი. პარკში იშვიათად შეხვდებით ვინმეს და ამიტომ ძაღლს საყბუურის გარეშე ვატარებ ხოლმე.

ერთხელ ცხენოსან პოლიციელს გადავეყარე. ის თითქოს მომენტს ეძებდა საკუთარი ძაღლის გამოსაჩენად.

„არტომ ატარებთ ამ ძაღლს საპირისა და სადავის გარეშე? განა არ იცით, რომ კანონით აკრძალულია?“

„იცი, ბატონო, მაგრამ აქ ახლომხლო არავინა ჩანს“.

„არავინა ჩანს, არავინა ჩანს... კანონმა ეგ არ იცის. თქვენ რა, ვერ ხვდებით, რომ შეიძლება ციყვები დაგლიჯოს ან ბავში დაკბინოს? ახლა გაგიშვებთ, მაგრამ იცოდეთ, თუ კიდევ ერთხელ შემხვედრიხართ, სასამართლოში მოგიწევთ თავის მართლება“.

მე მორჩილად გავეცალე.

ერთ ხანს მართლა არ დამირღვევია კანონი. მაგრამ რეკსს არ უყვარდა საპირე, მეც შემეცოდა და რისკი გავწიე. კოკა ყო-

ველთვის წყალს არ მოიტანსო და ერთ მშვენიერ დღეს გორკის თავზე „მისი უდიდებულესობა კანონი“ შემოგვეჩხა. რეკსი პირდაპირ მისკენ მირბოდა.

რაკი მივხვდი, რომ დამიჭირეს, დავასწარი:

„ოფიცრო, დანაშაულზე დამიჭირეთ. თავს ვერ ვიძარალებ. წინა კვირას ხომ გამაფრთხილეთ, დაგაჯარიმებთ“.

„მეც ვიცი, რომ ძაღლს თავისუფლად ნავარდი ურჩევნია მით უმეტეს, როცა ირგვლივ ძეხორციელი არა ჩანს“ — მოდებოდა პოლიციელი.

„მაგრამ, კანონი რომ გვიკრძალავს“.

„მერე რა, ამნაირი ძაღლი ვის რას ავნებს“ — შემეკანთა პოლიციელი.

„ციყვი რომ შეჭამოს“ — არ შევეპუე მე.

„ძალიან მკაცრად სჯით. იცით რა, მე ნუ დამანახვებთ, გრავს იქით არბენინეთ და ამით დავამთავროთ საქმე“.

პოლიციელი ჩვეულებრივი ადამიანი იყო და ჩვეულებრივი ადამიანივით უნდოდა განემტკიცებინა საკუთარი მნიშვნელობის შეგნება. როცა თავი დამარცხებულად გცანი, ღირსების გრძნობის დასაკმაყოფილებლად ისღა დარჩენოდა, რომ მოწყალება გაეღო.

მე რომ თავის მართლება დამეწყო? ხომ იცით, რაც მოსდის პოლიციელთან კამათს.

მე კი დაშნის გადაჯვარედინების ნაცვლად გულწრფელად ვაღიარე, რომ ის მართალი იყო, მე — მტყუანი. საქმეც თილად დასრულდა, მე მის მხარეზე დავდექი, ის კი ჩემს გადმოვიდა.

ეს პოლიციელი ერთი კვირის წინათ სასამართლოთი შინებდა, დღეს კი მისი თავაზიანობა ლორდ ჩესტერფილდს შემუშრდებოდა.

როცა ვხედავთ, რომ დავა გარდაუვალია, განა არა სჯობს ინციტივა ავიღოთ და მისი სათქმელი ჩვენვე ვუთხრათ ჩვენს თავს? სხვის კრიტიკას განა საკუთარი კრიტიკა არ გვირჩევნია?

დაასწარით თქვენს მოწინააღმდეგეს და მისი სათქმელი თქვენ უთხარით საკუთარ თავს. ასეთ შემთხვევაში (ასიდან ერთის გარდა) თქვენი მეტოქე აუცილებლად სულგრძელობას გამოიჩენს და თქვენს დანაშაულს ძალიან შეამცირებს.

მხოლოდ ბრიყვი თუ მოჰყვება საკუთარი შეცდომების გამართლებასა და დაცვას. არადა, უმრავლესობა სწორედ ამას აკეთებს, მაშინაც კი, როცა საკუთარი შეცდომების აღიარება კაცს ხხვებზე მაღლა აყენებს და სიკეთითა და სიამოვნებით აღავსებს.

ელბერტ ჰაბარდი ერთ-ერთ ყველაზე ორიგინალურ ავტორად ითვლებოდა. მისი გესლიანი ფრაზები ხშირად ღიდ უკმაყოფილებას იწვევდა, მაგრამ მას შეეძლო მტრები მეგობრებად ექცია.

მაგალითად, როცა რომელიმე გაღიზიანებული მკითხველი არ უთანხმებოდა მის ამა თუ იმ სტატიას და თავის საპროტესტო წერილს სალანძღავი სიტყვებით ამთარებდა, ელბერტ ჰაბარდი დაახლოებით ასეთ პასუხს უგზავნიდა:

„რომ დაგვიქრდი, მეც დაგეთანხმეთ. გუშინ დაწერილი დღეს აღარც მე მომწონს. მოხარული ვარ, ახრი რომ გამიზიარეთ. თუ ჩვენს შხარეში მოხვდებით, აუცილებლად მინახულეთ, მაშინ უფრო დაწერილებით გესაუბრებით. მაგრად გართმევთ ხელს. გულწრფელად თქვენი...“

რადას ეტყოდით კაცს, რომელიც ასეთ პასუხს გამოგიგზავნიდათ?

თუ თქვენა ხართ მართალი, მოდით, თავაზიანად და ტატიანად შეეცადეთ სხვას შეაცვლევინოთ ახრი, თუ ცდები რაც უფრო ხშირად ხდება, გულწრფელად აღიარეთ თქვენ შეცდომა. ამ მეთოდს საოცარი შედეგი მოხდევს. სხვათა შორის ზოგჯერ აღიარება უფრო სასიამოვნო ემოციებს აღძრავს, ვიდრე თავის მართლება.

გახსოვდეთ: კამათით ვერასოდეს მიადწევთ იმას, რის მიღწევაც დათმობით შეიძლება.

მაშასადამე, თუ გსურთ კაცი გადმოიბიროთ, მისდით მისამე წესს:

თუ მართალი არა ხართ, აღიარეთ ეს სწრაფად და უყოყმანოდ.

თავი მეოთხე

პირდაპირი გზა კაცის გონებისაკენ

გაცხარებულ გულზე შეიძლება კაცმა მწარე-მწარე სიტყვებით „სული მოითქვას“, მაგრამ რა მოუვა თქვენს თანამოსაუბრეს? ისიც „სულს მოითქვამს?“ თქვენი მტრული ტონი თანხმობისკენ უბიძგებს?

„მუშტებშეკრული თუ მომიხტით, — ამბობდა ვუდრო უილსონი, — შემიძლია დაგარწმუნოთ, რომ მეც შევერავ მუშტს მაგრამ თუ მოხვალთ და მეტვეით, მოდით ერთად დავსხდეთ და მოვილაპარაკოთ, ვნახოთ რაში არ ემთხვევა ჩვენი ახრები ერთმანეთს და მოვნახოთ ამის მიზეზებით, მაშინ აუცილებლად დავინახავთ, რომ არც ისე ბევრი რამ გვაპირისპირებს“

და ჩვენი აზრები უფრო ხშირად თანხვდება ერთმანეთს, ცოტა მოთმინება და ობიექტურობა თუ გვეყო, შევთანხმდებით კიდევ”.

ამ სიტყვების სისწორეს ჯონ დ. როკფელერ-უმცროსზე უკეთ ვერავინ შეაფასებს. 1915 წელს როკფელერი საქულველი კაცის სახელით სარგებლობდა კოლორადოს შტატში. მთელი შტატი შეაზანზარა ამერიკის მრეწველობის ისტორიაში უკლაზე ხანგრძლივმა და სისხლიანმა გაფიცვამ. საბრძოლველად შემართული მუშახტეები კომპანიისგან მოითხოვდნენ ჯამაგირის მომატებას. ამ კომპანიას როკფელერი აკონტროლებდა. ნადგურდებოდა კომპანიის ქონება, გამოიძახეს ჯარები: სისხლიც დაიდვარა. გაფიცულები ტყვიით დაცხრილეს.

საერთო სიმულვილისა და აღშფოთების ატმოსფეროში როკფელერმა მოინდომა გაფიცულ მუშახტეთა გადაბირება, დაყოლიება და შეძლო კიდევ. როგორ? როკფელერმა რამდენიმე კვირაში შეიძინა მეგობრები, მერე კი სიტყვითაც გამოვიდა გაფიცულთა წარმომადგენლების წინაშე. მისი სიტყვა ნამდვილ შედეგად ჩაითვლება. შედეგიც გამოიღო: ხალხი დააშოშმინა, დააცხრო. გაღვივებული სიმულვილი ჩაახშო და უამრავი თავყანისმცემელიც შესძინა. ფაქტები მან ისეთი მეგობრული, თანამგრძობი ტონით წარმოადგინა, რომ გაფიცულნი საშუაოს დაუბრუნდნენ, ხელფასის მომატებაზე კრინტიც აღარ დაუძრავთ.

ქვემოთ მოვიყვანთ ამ შესანიშნავი სიტყვის დასაწყისს, ყურადღება მიაქციეთ მის მეგობრულ ტონს. არც ის დაგავიწყდეთ, რომ როკფელერი მიმართავდა ხალხს, ვისაც რამდენიმე დღის წინ მისი ხეზე ჩამოხრჩობა უნდოდა. მის სიტყვაში უხვად ისმოდა „ვამაყობ, რომ აქ, თქვენთან ვიმყოფები“, „ჩვენ აქ ერთმანეთს ვხვდებით არა როგორც უცხონი, არამედ,

როგორც კეთილი მეგობრები“. მან ახსენა „ურთიერთგაგების სულისკვეთება“, „ჩვენი საერთო ინტერესები“ და მერე მაღლობაც გადაიხადა, რომ ასეთი თავაზიანობა გამოიჩინეს და აქ გამოსვლის საშუალება მისცეს.

„დღევანდელი დღე ღირსშესანიშნავია ჩემს ცხოვრებაში, — დაიწყო როკფელერმა, — წილად მხვდა ბედნიერება შემთხვევის წყალობით შევხვედროდი ამ დიდი კომპანიის მუშებისა და მოსამსახურეების წარმომადგენლებს, მის ადმინისტრაციულ-ტექნიკურ მუშაკებს. მინდა დაგარწმუნოთ, რომ ვამაყობ თქვენთან ყოფნით. ეს შეკრება მთელი ცხოვრება მემახსოვრება. ჩვენი შეხვედრა ორი კვირის უკან რომ გამართულიყო, დღეს აქ მოსულთა უმეტესობისათვის უცხო ვიქნებოდი, სულ რამდენიმე კაცს თუ ვიცნობდი სახით. მაგრამ მე გასულ კვირას დავათვალიერე სამხრეთში ქვანახშირის აუზის ყველა ბანაკი, პრაქტიკულად, ცალკ-ცალკე ყველა თქვენს წარმომადგენელს ვესაუბრე, იმათ ვარდა ვინც ადგილზე არ დამხვდა. დავიარე თქვენი სახლები, გავიცანი ბევრის ცოლ-შვილი და ახლა უკვე უცნობები აღარ გვეოქმის; აქ ერთმანეთს ვხვდებით არა როგორც უცხონი, არამედ, როგორც კეთილი მეგობრები. ურთიერთგაგების სულისკვეთებიდან გამომდინარე, ვსარგებლობ შესაძლებლობით და მინდა ერთად განვიხილოთ ჩვენი საერთო ინტერესები.“

რამდენადაც დღეს კომპანიის ადმინისტრაციულ მუშაკთა და მისი მუშებისა და მოსამსახურეების წარმომადგენლებს კრებაა და რაკი მე არც ერთს არ ვეკუთვნი. აქ ვიმყოფები მხოლოდ თქვენი თავაზიანი თანხმობის მეოხებით, მაინც ვგრძნობ, რომ მჭიდროდა ვარ დაკავშირებული თქვენთან, ვარკვეული აზრით ხომ აქციონერებსაც წარმოვადგენ და ღირსეულებსაც ...

განა ეს არ არის ბრწყინვალე მაგალითი მტრის მეგობრად მოქცევის დახვეწილი ხელოვნებისა?

წარმოვიდგინოთ, რომ როკუელური სხვანაირ გზას დასდგომოდა. დაუშვათ, თავისი ტონითა და მინიმუმებით გაუგებინებინა, რომ ისინი ტყუოდნენ და დაემტკიცებინა ეს ლოგიკის მთელი წესების დაცვით. რა მოხდებოდა? ისედაც ყალბზე შემდგარი შეშახტვები, სულ მთლად გადაირეოდნენ.

როცა კაცის გული აღსავსეა უკმაყოფილებითა და თქვენდამი წყრომით, მას ვერავითარი ლოგიკა ვერ გააგებინებს თქვენს თვალსაზრისს, გადმობირებაზე ლაპარაკიც ხომ ზედმეტია: კარგი იქნება ბუზღუნა შშობლებმა, დესპოტმა მუბატრონებმა და ქმრებმა, მათთან ერთად აბუზარმა და ჭირვეულმა ცოლებმაც გაიგონ, რომ ადამიანს არ სურს საკუთარი აზრის შეცვლა. იძულებით ვერავის დაითანხმებთ, მაგრამ შორიგება შეიძლება, თუ თავაზიანად და მეგობრულად იმოქმედებთ, ძალიან თავაზიანად და ძალიან მეგობრულად.

ლინკოლნმა ეს თითქმის ასე წლის უკან თქვა. აი, მისი სიტყვები: „ძველი, ნაცადი ანდაზა ამბობს, წვეთი თაფლი მტრ ბუზს იკრებს, ვიდრე მთელი გალონი ღვარძლით“. იგივე ითქმის ადამიანებსაც — თუ გინდათ კაცი გადმოიბიროთ, ჯერ თქვენს ერთგულებაში დაარწმუნეთ. ეს ის წვეთი თაფლი იქნება, რომელიც მოგაგებინებთ მის გულს; კაცის გულის მოგება კი სწორედ ის დიადი და პირდაპირი გზაა, რომელიც მისი გონებისკენ მიემართება“.

ძველი ბერძენი შეიგავე ეხოპე მონა იყო მეფე კრუზის სასახლეში. ექვსი საუკუნის წინათ მის მიერ დაწერილი იგავ-არაკები დღესაც ქმედითია, ისინი დღესაც ისე უღერენ, როგორც ორიათას ხუთასი წლის წინათ ძველ ათენში. ეს მან თქვა, — ლაბადან თბილი მზე გვახდევინებს და არა ქარი; კე-

თილგანწყობა, მეგობრული მიდგომა და გულის მოგება გველვენიებს ახრს და არა სასტიკი რისხვათ.

ხომ გახსოვთ, რას ამბობდა ლინკოლნი: „წვეთი თაფლი მტრ ბუზს იზიდავს, ვიდრე მთელი გალონი ღვარძლი“.

მაშასადამე, თუ გინდათ ადამიანი თქვენს თვალსაზრისს გადმოიყვანოთ, ნუ დაივიწყებთ მეოთხე წესს:

თავიდანვე მეგობრული ტონით ილაპარაკეთ!

თავი მეხუთე

სოკრატეს საიდუმლო

საუბარს ნუ წამოიწყებთ იმით, რაზეც საპირისპირო შეხედულებები გაქვთ. თავიდანვე ხაზი გაუსვით ასპექტებს, რომელთა მამართ ერთნაირი დამოკიდებულება გახასიათებთ. ეცადეთ რამდენჯერმე გაიმეოროთ, რომ ორივეს — თქვენს და თქვენს მოსაუბრეს — ერთი მიზანი გამოქმედებთ, თუმცა სხვადასხვა მეთოდებს იყენებთ. ეცადეთ, რომ შეკითხვებზე თავიდანვე გიპასუხოთ „დიახ“ და არა „არა“.

„უარყოფითი პასუხი, — ამბობს პროფესორი ოგერსტრიტ წიგნში „ხემოქმედება ადამიანის ქცევაზე“, — ძნელად გადასაღებია საღაბავი წინაღობა“.

„ადამიანს თუ ერთი წამოცდა „არა“, მერე თავმოყვარეობის საქმედ თვლის ნათქვამის დაცვას. შეიძლება მიხვდეს კიდევ, რომ „არა“ არ უნდა ეთქვას, მაგრამ თავმოყვარეობას უფრო თხილდება. აი, რატომ ენიჭება დიდი მნიშვნელობა თავიდანვე დადებითს პასუხს“.

დახელოვნებულ ორატორს შეუძლია მოსაუბრეს თავი-
დანვე მხოლოდ „დიახ“ აპასუხებინოს და მსმენელის გონება-
ში მიმდინარე ფსიქოლოგიური პროცესი სასურველი გზით
წარმართოს.

ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით ეს პროცესი სავსებით
ნათელია. ადამიანი, როცა მტკიცედ აცხადებს „არა“-ს, უბ-
რალოდ სამ ბგერას არ წარმოთქვამს. ეს გაცილებით მეტს
ნიშნავს. მთელი ორგანიზმი, შინაგანი სკერეცის ჯირკვლები,
ნერვული სისტემა, კუნთები აქტიური საწინააღმდეგო მოქმე-
დებისთვის ემზადება. ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, თით-
ქოს ადამიანი გარბოდეს და რაღაცას თავიდან იცილებდეს.
მთელი მისი ნერვულკუნთოვანი სისტემა საპასუხო დარტყ-
მისათვის ემზადება. „დიახ“-ის წარმოთქმისას კი ადამიანის
ორგანიზმში არავითარი საწინააღმდეგო პროცესი არ იწვე-
ბა. მისი ორგანიზმი განწყობილია კვერი დაგიკრათ, დაგკოან-
ხმით. ამიტომ, რაც უფრო მეტ „დიახ“-ს ათქმევინებთ თანა-
მოსაუბრეს, მით უფრო მეტად გაგიაღვიღლებათ მისი დაყო-
ლიება.

ეს მეთოდი, „დადებითი პასუხების მეთოდი“ ძალზე მარ-
ტივია, მაგრამ, სამწუხაროდ, არავის ახსოვს! ზოგჯერ ისეთი
შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს ადამიანი საკუთარი მნიშვ-
ნელობის გრძნობას იძენს, როცა მტრულ დამოკიდებულებას
იწვევს. რადიკალური შეხედულების ადამიანი კონსერვატორ
კოლეგებს რომ შეხედება, მოუთმენლობას იჩენს, თითქოს
უჩქარება მათი გაცხოფება! მერედა, რას იგებს ამით? თუ
უბრალო სიამოვნებისთვის სჩადის ამას, კიდევ ეპატიება, მაგ-
რამ თუ ზგონია, რომ რამეს მიადწვევს, ძალიან ცდება. მას არა-
ფერი სცოდნია ფსიქოლოგიაში.

თუ სტუდენტს (პაციენტს, კლიენტს, შვილს, ცოლს, ქმარს)
თავიდანვე „არა“ აპასუხებინეთ, მაშინ დიდი მოთმინება
ბრძნული ცდა დაგჭირდებათ ამ „არას“ გადათქმევინებო-
ვის.

სოკრატე, რომელსაც „ათენელ კრაზანას“ ეძახდნენ, შ-
სანიშნავი ადამიანი იყო, მიუხედავად იმისა, რომ ჩვეუად მქ-
ნდა ფეხშიშველა სიარული და თანაც ორმოცი წლისამ. ერ-
იანად გამელოტებულმა, ცოლად მოიყვანა ცხრაშვიტი წლ-
ქალიშვილი... მან გააკეთა ის, რისი გაკეთებაც კაცობრიობ-
მთელ ისტორიაში სულ რამდენიმე კაცმა შეძლო – ძირე-
ლად შეცვალა ადამიანის აზროვნების პროცესი. დღეს, გა-
დაცვალებიდან ოცდასამი ასწლეულის შემდეგ, მან ერთ-ერთ
უბრძენესი ფილოსოფოსის ადგილი დაიკვიდრა მათ შორი-
ვინაც კი დარწმუნების ხელოვნებით ოდესმე რაიმე გავლენ-
მოუხდენია კამათის სენით შეპყრობილ სამყაროზე.

როგორი იყო მისი მეთოდი? უთქვამს თუ არა ოდესმე ვი-
მესთვის, მართალი არა ხართო? თ, არა, არასოდეს. ასეთი პ-
სუხისათვის ის მეტიმეტად ბრძენი ვახლდათ. მისი მიდგომ-
დღეს „სოკრატესეულ მეთოდად“ რომ იწოდება, ეფუძნებოდა
დადებითი პასუხის მიღებას; ის ისეთ კითხვებს იძლეოდა, რო-
მელიც ოპონენტს აიძულებდა მხოლოდ „დიახ“ ეთქვა; ას-
თანდათან ახერხებდა საკუთარი სიმართლის სხვისგან აღ-
არებას. ის იქამდე განაგრძობდა შეკითხვებს, სანამ ოპონენტს
იმ დასკვნამდე არ მივიდოდა, რომელსაც ორიოდ წუთის წი-
სასტიკად ებრძოდა და განაქიქებდა. ამის შემდეგ, როცა სულ
გვძლევს ვინმეს ვუთხრათ, რომ არ არის მართალი, მოდი
გავიხსენოთ ფეხშიშველი სოკრატე და მშვიდად დავსვათ ისე-
თი შეკითხვა, რომელზეც აუცილებლად დადებითად გვიპა-
სუხებენ.

ჩინელებს აქვთ მრავალსაუკუნოვანი აღმოსავლური სიბრძნის გამოშხატველი ანდაზა: „ვინც ფრთხილად აბიჯებს, ის შორს წავა“.

მაშასადამე, თუ გინდათ ვინმე გადმოიბიროთ, მისდით შეხუთე წესს:

აიძულეთ მოპაექრე უმაღლეს გიჰასუხოთ „ღიახ“.

თავი მემძსა

ხსნა და საშველი
საჩივრების გარჩევასა

აღაძიანი როცა ვინმეს დათანხმებას ცდილობს, მაშინ ძალიან ბევრს ლაპარაკობს. ეს შეცდომაა, რომელიც ბევრს ძვირი უჯდება. სხვათაგან მიეცით აზრის გამოთქმის საშუალება. მას ხომ უკეთესად ეცოდინება თავისი საქმეცა და პრობლემაც. თქვენ მხოლოდ კითხვები იტყვართ. კითხვებით ბევრ რამეს შეიტყობთ.

როცა აღაძიანს რამეზე არ ეთანხმებით, ერთი სული გაქვთ მას სიტყვა გააწვევტინოთ, ეს სახიფათო გზაა. ის მაინც ვერ მოვისმენთ, სანამ არ ამოთქვამს თავის სათქმელს. აღიჭურვეთ მოთმინებით და ბოლომდე მოუსმინეთ. მიეცით საშუალება, დაწვრილებით გადმოგცეთ თავისი აზრი.

ჭკუშმარიტება ქადაგებს, რომ ახლთ მეგობრებსაც კი ურჩევნიათ თავიანთ მიღწევებზე გველაპარაკონ, ვიდრე ჩვენს მოისმინონ.

ფრანგი ფილოსოფოსი ლაროშფუკო ამბობს: „თუ მტრების შექენა გსურთ, აჯობეთ თქვენს მეგობრებს, მაგრამ თუ მეგობრების ყოლა გირჩევნიათ, მაშინ მათ მიეცით ჯობნის საშუალება“.

მართლა ასეა? როცა მეგობრები გვეჯობნიან, ისინი ვრძნობენ საკუთარ მნიშვნელობას; თუ ჩვენ ვჯობნით, მაშინ უმარისობის გრძნობა ეუფლებათ, რასაც შურიანობა და ეჭვიანობა სდევს თან.

გერმანელებს აქვთ ერთი ანდაზა, რომლის თავისუფალი თარგმანიც ასე გადმოიცემა: „ვევლაზე წმინდა ის სიხარულია, რომელსაც სხვათა უსიამოვნებანი გვანიჭებენ, იმ სხვათა, ვინიც გვშურს“.

ღიახ, რას იზამთ, ასეა. ზოგ თქვენს მეგობარს თქვენი უსიამოვნება უფრო უხარია, ვიდრე წარმატება.

ამიტომ, მოდით ნუ ვიყოფიხებთ ჩვენი ბედნიერებით, ვიყოთ თავმდაბალი. ეს ყოველთვის კარგად მოქმედებს.

ერთხელ ერთმა იურისტმა მოწმეს ჰკითხა: „რამდენადაც ვიცო, მისტერ კობ, თქვენ ამერიკაში ერთ-ერთი ყველაზე სახელგანთქმული მწერალი ბრძანდებით, არა?“

„მე, ალბათ, უფრო გამიღიმა ბედმა, ვიდრე ვიმსახურებ“ — მიუგო კობმა.

ნამდვილად საჭიროა ვიყოთ თავმდაბალინი. ისე, კაცმა რომ თქვას, რა გვაქვს საყოფიერი? ეს ცხოვრება წუთია. სიკვდილის შემდეგ, ახილვე წელიწადში აღარავის ვემახსოვრებით. წუთისოფელი მეტისმეტად მოკლეა იმისათვის, რომ ვინმეს თავი მოვაბუხროთ ჩვენს ნამცეცხა მიღწევებზე ლაპარაკით. უკეთესია სხვებს მოუფსმინოთ. ან რა გვაქვს სატრიაბახო? იცით, რატომ არა ვართ იდიოტები? სულ ერთი ბეწო იოდის გამო, რომელიც ჩვენს ფარისებრ ჯირკვალშია; ქირურგმა რომ ჯირკ-

კალი ვაკვიკვეთოს და ის ერთი მისხალი იოდი ამოგვაცალოს, იდიოტებად ვიქცევით. იოდი, აფთიაქში რომ იყიდება, ღიახ, ეს ერთი ბეწო იოდი ღვას მიჯნად ჩვენსა და ფსიქიატრიულ საავადმყოფოს შორის. მაშ, რაღა გვქონია თავმოსაწონი? მაშასადამე, თუ გინდათ ვინმე დაითანხმეთ, მისდიეთ მე-ექვსე წესს:

უფრო დიდხანს ალაპარაკეთ თანამოსაუბრე.

თავი მეშვიდე

როგორ მივალწიოთ ნამდვილ თანამშრომლობას

განა საკუთარი იდეებისა უფრო არ გჯერათ, ვიდრე სხვისა, თუნდაც მოვარაყებულნი ლანჯრით მოგიტანონ? თუ ეს ასეა, მაშ რა ჭკუაა თქვენი იდეები სხვას მოახვიოთ თავს? განა უფრო გონივრული არ იქნება მინიშნებით იმოქმედოთ და მოსაუბრეს თვითონ გააკეთებინოთ შესაბამისი დასკვნა?

ნიუ-იორკის შტატის გუბერნატორი რომ იყო, თელდორ რუზველტი არაჩვეულებრივ შედეგებს აღწევდა. კეთილ დამოკიდებულებას ინარჩუნებდა პოლიტიკურ პირებთან, მაგრამ მაინც ახერხებდა ისეთი რეფორმების გატარებას, რომელიც მათ არ მოსწონდათ.

ვთქვათ, საჭირო იყო რომელიმე მნიშვნელოვან თანამდებობაზე ვაკანტური ადგილის დაკავება. გუბერნატორი მოიწვევდი პოლიტიკურ ბოსებს და მოისმენდა მათს რეკომენდაცი-

იებს. „თვითონ, — ამბობდა რუზველტი, — ისინი ასახელებდნენ თავიანთი პარტიის რომელიმე გადაშვარი, „მისახელი“ კაცის კანდიდატურას. მე ვუუბნებოდი, რომ მისი დანიშვნა ცუდი პოლიტიკური სვლა იქნებოდა და საზოგადოება ასეთ ნაბიჯს არ მოგვიწონებდა.

მერე მთავაზობდნენ ანალოგიური ყალიბის მუშაკს, ჩიონოენიკს, რომელზეც ვერც ცუდს იტყოდი და ვერც კარგს. მაშინ დინჯად ვუუბნებოდი, საზოგადოება არც ასეთ კაცს მოელის-მეთქი და ვთხოვდი კიდევ ეფიქრათ და უფრო შესაფერისი კანდიდატურა მოეძებნათ.

შესამე ვარიანტად ისინი უკვე ისეთ აღამიანს ასახელებდნენ, რომელიც თითქმის აკმაყოფილებდა მოთხოვნებს, მაგრამ ჯერ კიდევ არ იყო ისეთი, როგორიც მე მინდოდა.

მაღლობას მოვანსენებდი და კიდევ ერთხელ ცდას ვთხოვდი. მეოთხე რეკომენდაცია უკვე მისაღები იყო ხოლმე. ისინი ასახელებდნენ ისეთ კანდიდატურას, რომელსაც მეც დავანახელებდი. მაღლობას ვუცხადებდი დახმარებისათვის და სწორედ იმ კანდიდატს ვნიშნავდი. ეს ისე ხდებოდა, რომ ამ დანიშვნას ისინი თავიანთ დამსახურებად მიიჩნევდნენ. მე ვუუბნებოდი, რომ ამით მათი სიამოვნება მინდოდა, ახლა კი მათგან ველოდი სამაგიეროს“.

ასე უჭერდნენ მხარს გუბერნატორ რუზველტს სხვადასხვა კარდინალური რეფორმის გატარებაში...

დაიმახსოვრეთ: რუზველტი ცდილობდა ყოველნაირად გამოეყენებინა თანამოსაუბრის რჩევა, პარტიის ცემით ეპრობოდა მის აზრს; ბოსებს ყოველგვარ პირობებს უქმნიდა იმისათვის, რომ ეფიქრათ — ამ დიდ თანამდებობაზე კაცი ჩვენი აზრის გათვალისწინებით დაინიშნაო.

იმ დროს, როცა თეთრი სახლი ვუდრო უილსონს ეკავა, პოლკოვნიკი უდუარდ მ. ჰაუზი უზარმაზარი გავლენით სარგებლობდა ეროვნულ და საერთაშორისო საქმეებში. უილსონი კაბინეტის წევრთა შორის ყველაზე ხშირად მას მიმართავდა და ხოლმე კონფიდენციალური რჩევისათვის.

რა მეთოდს იყენებდა პოლკოვნიკი ჰაუზი, რომ პრეზიდენტზე ემოქმედა? საბედნიეროდ, ეს მეთოდი ცნობილია თვითონ ჰაუზის ნაამბობით:

„პრეზიდენტი კარგად რომ გავიცანი, მივხვდი, რომელიმე იდეით რომ დამეინტერესებინა, ახრი სხვათაშორის, გაკვირვით უნდა მიმეწოდებინა. პირველად ეს შემთხვევით გამომივიდა. ერთხელ ერთი ღონისძიება შევთავაზე, არ მოიწონა. რამდენიმე დღის შერე კი ჩემი ყურით მოვისმინე, ის იდეა საკუთრად რომ გაასაღა“.

ალბათ იფიქრეთ, რომ ჰაუზი უილსონს ეტყოდა, ეს თქვენი კი არა ჩემი ჭკვიანური აზრიაო! არა, ბატონებო. ჰაუზი ამას არ იზამდა. ის ჭკვიანი კაცი იყო და სახელის მოხვეჭას არ ცდილობდა. საქმე, შედეგი აინტერესებდა. ამიტომ დაუშვებ, რომ უილსონმა მისი აზრი საკუთრად მიიჩნია. ჰაუზმა ეს არ იკებარა: საჯაროდ შეაქო კიდევ უილსონი ამ იდეის გამო.

ოცდახუთი საუკუნის უკან ჩინელი ლაო-ძი ქადაგებდა ჭეშმარიტებებს, რომელთა გამოყენება დღესაც შეიძლება: „მიზეზი იმისა, რომ ზღვები და მდინარეები ასობით მთის ნაკადულებიდან დებულობენ ძღვენს, გახლავთ ის, რომ ისინი უფრო ქვემოთ მდებარეობენ. და სწორედ ქვემდებარებით ახერხებენ იბატონონ მაღალი მთებიდან მომდინარე ნაკადულებზე. ზუსტად ასევე; ბრძენი, რომელსაც სურს სხვებზე მაღლა იდგეს, მათზე დაბლა აყენებს თავს; ვისაც სურს სხვებზე

წინ წავიდეს, უკან დგება. სინამდვილეში კი ის მაღლა დგას მაგრამ ხალხი ვერ გრძობს მის სიმძიმეს; ის წინ არის, მაგრამ ხალხს ეს არ შეურაცხყოფს“.

მაშასადამე, თუ გსურთ ვინმე დაიყოლიოთ, მისდით მუშაობაზე წესს:

დაე, მოსაუბრეს ეგონოს, რომ თქვენი უფლები ახრი მას ეკუთვნის.

თავი მერვე

ფორმულა — ჯადოქარი

შევეჯეთ იმას, რომ თქვენთან მოსაუბრე შეიძლება მთლად მართალი არ იყოს. ყოველშემთხვევაში ის ასე არ ფიქრობს. ნუ განსჯით ამისათვის. შეეცადეთ, გაუგოთ მას. ასე იქცევიან ჭკვიანი, მომთმენი, წესიერი ადამიანები.

ყოველ აზრსა და ქცევას თავისი მიზეზი აქვს. მიაგნოთ ამ ფარულ მიზეზს და ხელთ გექნებათ გასაღები ქმედების შესაძლელად — მთელი პიროვნებისაც.

გულით მთინდომეთ მის ადგილზე დადგეთ და თავს ჰკითხოთ: „რას ვიგრძნობდი, როგორ მოვიქცეოდი მის ადგილზე რომ აღმოვჩენილიყავი?“

ერთი წუთით შეჩერდით, — ამბობს კენეტ გუტი თავის წიგნში „როგორ გადავატვირთოთ ადამიანი ოქროდ,“ — შეჩერდით ერთი წუთით და საკუთარი საქმეებისადმი დიდი ინტერესი შეადარეთ ინტერესს ყველა დანარჩენისადმი: შეეცადეთ, გაიგოთ, რომ ამ ქვეყნად ყველას თქვენნაირი განცდები აქვთ თუ ეს შეიცანით, გიპოვიათ ჯადოსნური თვალი და ყველაფერი... მაშინ მიხვდებით, რომ ადამიანებთან ურთიერთობის წინ

მატება დაშოვილებულია კეთილშობილურ სურვილზე — გაი-
გოთ მეორე აღამიანის აზრი, შეხედულება.“
წლების მანძილზე თავისუფალი დროის დიდ ნაწილს ჩე-
მი სახლის მახლობელ პარკში ვატარებდი ხოლმე. მე ცოტა-
თი ძველი გალიის დრუიდებს ვკვებარ — მათსაგით გული მე-
წვის, როცა ვხედავ ზაფხულობით ახალნაყარ ხეებსა და ბუჩ-
ქებს რომ ანადგურებს ხანძარი. ის კი მხოლოდ უყურადღა-
ზოდ გადავლებული სიგარეტის ან ასანთის ბრალი არ იყო.
დამნაშავეები, თითქმის ყოველთვის იყვნენ ახალგაზრდები,
რომლებიც პარკში სეირნობისას ცეცხლს ახადებდნენ სოსი-
სის ან კვერცხის მოსახარშად. პარკში გამოკრული განცხა-
დება კრძალავდა ცეცხლის დანთებას, ჯარიმას აწესებდა,
პატიმრობასაც ითვალისწინებდა, მაგრამ ისეთ მიუდგომელ
ადგილზე ვიქნა, რომ მას ვერავინ ხედავდა. ალბათ, იმასაც
ითვალისწინებდნენ, რომ პარკში წესრიგისთვის თვალ-ყური
უნდა ედევნებინა ცხენოსან პოლიციელს. ვაი, რომ ისიც და-
ულევრად კვიდებოდა საქმეს და ცეცხლი თავისას შერებოდა.
...ბოლოს ისე მომერია ბრაზი, რომ ვედარ მოვითმინე და თვი-
თონ ვიკისრე სასოგადოებრივი დოვლათის დაცვა.
სამწუხაროდ, თავიდან არც მიფიქრია, გამეგო ახალგაზრ-
დების აზრი. როგორც კი თვალს მოვკრავდი ხეების ქვეშ დან-
თებულ კოცონს, თავგზა შებნეოდა. წესრიგის დამყარება მწ-
ყუროდა, მაგრამ კარგის ნაცვლად ცუდს ვაკეთებდი. მივიღო-
დი ახალგაზრდებთან და ვაშინებდი — დაგაჯარიმებენ-მეთქი
და უბოდიშოდ მოვითხოვდი ცეცხლის სასწრაფოდ ჩაქრობას.
ურჩობისათვის დაჭერიოდაც ვემუქრებოდი. ერთი სიტყვით,
გულს ვიოხებდი. იმას კი არ ვკითხულობდი, რას ფიქრობდ-
ნენ თვითონ ახალგაზრდები.

ან კი რას მივადწიე? ნაწყენი ბიჭები შემორჩილებოდნენ,
მაგრამ საკმარისი იყო თვალს მიეფარებოდი, რომ ისევ ანთე-
ბდნენ ცეცხლს, თანაც ისეთი გახელებით, მთელი პარკი რომ
გადამწვარიყო, არ დაენანებოდათ.
წლებმა ჭკუა მასწავლა. ახლა უკვე ვერკვევი აღამიანურ
ურთიერთობებში, მეტი ტაქტიც შევიძინე, მეტი სურვილიც
გამიჩნდა გავარკვიო და გავითვალისწინო სხვისი თვალსაზრი-
სიც.
ცეცხლს რომ დავინახავ, მივალ და ბიჭებს მეგობრულად
გამოვვლავარაკები. დაახლოებით ასე ვიწყებ: „დროს ატარებთ,
არა? აჰ, ვახშამსაც იმზადებთ? ყმაწვილკაცობაში მეც მიყვარ-
და კოცონის ანთება. ახლაც მიყვარს, მაგრამ პარკში საშიშია.
თქვენც ხომ იცით. სამწუხაროდ, ყველას არ ესმის. შეიძლება
ბავშვები მოვიდნენ და იმათაც მოგბადონ. ისინი ცეცხლის
ჩასაქრობად თავს აღარ შეიწუხებენ და შეიძლება დიდი ხან-
ძარი გაჩნდეს. მთელი პარკი მოისპობა. საერთოდ აქ ცეც-
ხლის გაჩაღებისათვის, შეიძლება სასჯელიც მოგაკერონ. თუმ-
ცა მე რა უფლება მაქვს ავიკრძალოთ. პირიქით, მომწონს
კარგ დროს რომ ატარებთ. მხოლოდ მინდა გთხოვოთ, რომ კო-
ცონს ჩამოაშორეთ ხმელი ფოთლები, მერე კი, წასვლის წინ
ცეცხლს მიწა მიავარეთ; ისე, თუ გინდათ, უკეთეს ადგილს მი-
გასწავლით. იქ მშვიდად შეიძლება დაანთოთ დიდი კოცონი.
აბა, თქვენ იცით.“
ამნაირი საუბრის შემდეგ საქმე სხვანაირად მიდიოდა. ის
კი არა და, ბიჭები პარკის დაცვიოთაც დაინტერესდნენ. აღარც
შენიშვნა სწყინდათ, აღარც ჯიუტობდნენ. კარგ ხასიათზე
იყვნენ და მეც ნახიამოგნები ვრჩებოდი. ასე გადავჭერი კონ-
ფლიქტი, როცა მათი აზრიც და სურვილიც ანგარიშში ჩავვა-
ღე.

ხვალ თუ დაგჭირდათ ვინმეს რამე სთხოვთ, ცეცხლის ნაქრობა იქნება, სამუშაო კუთხის მოწესრიგება თუ წითელი ჯვრისათვის ორმოცდაათი დოლარის შეწირვა, ჯერ დაფიქრდით. მათ ადგილზე წარმოიდგინეთ თავი და პკითხეთ: „რა მომანდომებინებს ამ საქმის გაკეთებას? მართალია, ამ დაფიქრებას დრო სჭირდება, მაგრამ სამაგიეროდ მეგობრებსაც შეიძენთ და მიზანსაც მიაღწევთ.

„ვინმესთან შესახვედრად ისე არ წავალ, — ამბობდა პარვარდის კომერციული სკოლის დეკანი დოდჰემი — სანამ ზუსტად არ დავალაგებ ჩემს სათქმელსაც და მისი ინტერესების გათვალისწინებით პასუხსაც არ წარმოვიდგენ“.

ვფიქრობ, ეს მაგალითი ყველას გამოადგება. თქვენს საქმიან ურთიერთობებში დიდად დაგეხმარებათ ისიც, რომ ამ წიგნიდან დაიმახსოვროთ: საჭიროა დაფიქრება, სხვისი აზრის გათვალისწინება, საგნებისა და მოვლენების შენი და სხვისი თვალთ დანახვა-შეფასება.

მაშასადამე, თუ გსურთ ვინმეს საკუთარ აზრზე უარი ათქვეყნოთ ისე, რომ არ გაანაწყენოთ, მისდევთ მერვე წესს: გულთ მოინდომეთ და საგნებს თქვენი მოსაუბრის თვალთაც შეხედეთ.

თავი მეცხრე
ვის რა უნდა

არ ვინდათ იცოდეთ ისეთი ჯადოსნური შელოცვა, რომელიც უბალ შეწვევებს ყველა კამათს, მოსპობს ყოველნაირ უსიამოვნებას, შექმნის მეგობრულ ატმოსფეროს და ადამიანს ყურადღებით სმენას ასწავლის?

ვინდათ? ბატონი ბრძანდებით! დაიწყეთ შეძვევი სიტყვებით: „მე სულაც არ ვსაყვედურობთ. თქვენს ადგილზე, მე ამასვე განვიცდიდი“.

ეს სიტყვები აუცილებლად გულს მოუღებობს ყველას ჭირვეულ ადამიანს, თქვენც მართალი იქნებით. მის ადგილზე ხომ იმასვე იგრძნობდით. მოვიყვან მაგალითს.

გავიხსენოთ ალ კაპონე. წარმოვიდგინოთ, რომ თქვენც იგივე აგებულეხა, იგივე ტემპერამენტი და ჭკუა-გონება გაქვთ, რაც ალ კაპონეს უნდა შემკვიდრებოთ. ვთქვათ, თქვენც იმავე გარემოში ცხოვრობთ და იგივე გამოცდილებას უღობობთ მათთან თქვენც იმნაირი იქნებოდით, იქ და ისე იცხოვრებდით სადაც და როგორც ის ცხოვრობს, რადგანაც სწორედ კონკრეტულმა ვითარებამ შექმნა ის ასეთად.

ერთადერთი მიზეზი, მაგალითად იმისა, რომ არა ხარის ქვეწარმავალი ის არის, რომ თქვენთ შშობლები არ იყვნენ ქვეწარმავლები; ერთადერთი მიზეზი იმისა, რომ არ კოცნიდბროხებს და თაყვანს არ სცემთ უხსენებელს ის არის, რომ თქვენ არ დაბადებულხართ ინდუსთა ოჯახში ბრამაპუტრას სანაპიროზე.

თქვენი პირადი დამსახურება თქვენსავე რაობაში ძალს მცირეა. ვახსოვდეთ, როცა ადამიანი ვადიზიანებულია, ჯიუტობს და საღად ვერ მსჯელობს, ეს არ არის მისი ბრალი. მხოლოდ თანაგრძნობას იმსახურებს. შეიბრალებთ საბრალისს უთხარიტ თავს ის, რასაც ჯოუნ გოფი ქუჩაში მობანცაღე მთვრალი მაწანწალას დანახვისას ამბობდა: „მაღლობა ღმერთს რომ შეც ასეთი არ გამაჩინა“.

ადამიანთა სამოცდაათხუთმეტ პროცენტს თანაგრძნობა სჭირდება. მხოლოდ ასე მოიპოვებთ მათ სიყვარულს.

ერთხელ რადიოგადცემბაში ვმონაწილეობდი. გადაცემბ

ლუიზა შეი ოლკოტს, „პატარა ქალების“ ავტორს ეძღვნებოდა. რა თქმა უნდა, ვიცოდი, რომ ის მასანუსეტისის შტატის ალაქ კონკორდიდან იყო და სწორედ იქ დაწერა თავისი უცვლელი ნაწარმოები. მაგრამ არ დავფიქრებულვარ, ისე; ჩემდასწრებურად გაეჩინებოდა ჩემი მოგზაურობა მის მშობლიურ ქალაქ კონკორდში... ოლენდ ნიუ-ჰემპშირის შტატში. ეს შტატი ერთხელ რომ მეხსენებინა კიდევ მეპატიებოდა, მაგრამ რამდენჯერმე გავიმეორე. გადაცემას ბევრი საყვედურის წერილი მოჰყვა. სოფი შეურაცხყოფასაც კი მიყენებდა. ერთი ძველებური გვარის ქალბატონი მაინც ისე იყო განრისხებული, თითქოს წყურადი ქალისათვის კაცობრივობა დამებრალეებინოს. მის წერილს რომ ვკითხულობდი, ღმერთს მადლობას ვწირავდი, რომ ასეთი ქალი არ მომგვარა ცოლად. პასუხის მიწერაც დააპირე. მინდოდა მეთქვა, მე თუ გეოვრაფია მეშლება, თქვენ ხრდილობაზე ბრძანებულხართ მწყურაღად-მეთქი. მაგრამ დროზე შევჩერდი. მივხვდი, რომ ეს სისულელე იქნებოდა. მე კი ჰკვირებოდა მინდოდა ვყოფილიყავი და შევეცადე მისი მტრული დამოკიდებულება შეგობრულით შემეცვალა. ეს არც ისე ადვილი ჩანდა, მაგრამ მაინც ვცადე. თავს შევუძახე: ბოლოს-დაბოლოს, შესაძლოა მის ადვილზე მეც იგივე განმეცადა-მეთქი. მოვიხდომე გამეგო მისი თვალსაზრისი. ფილადელფიაში რომ მოვხვდი, დავურკვე. საუბარი დაახლოებით ასე წარიმართა:

შე: მისის... რამდენიმე კვირის წინ თქვენი წერილი მივიღე. ახლა მადლობის სათქმელად გირეკავთ.

ქალი: (კარგად აღზრდილი ქალის მკაფიო ხმით) ვისთან მაქვს საუბრის პატივი?

შე: თქვენ შე არ მიცნობთ. მე დეიდ კარნეგი გახლავართ. თქვენ მოგისმენიათ ჩემი გადაცემა რადიოთი ლუიზა შეი ოლკოტზე. უხერხული შეცდომა დავუშვი, ვთქვი, რომ იგი ნიუ-

ჰემპშირის შტატის ქალაქ კონკორდში ცხოვრობდა. მინდა პატიება გთხოვოთ. მადლობელი ვარ ყურადღებისა და წერილისათვის.

ქალი: ვწუხვარ, რომ ისეთი ტონით მოგმართეთ, მისტერ კარნეგი, მაგრამ ძალიან გაცხარდი. ბოდიშს გიხდით.

შე: ო, რას ბრძანებთ, თქვენ რა გაქვთ საბოდიშო. ბავშვსაც არ ეპატიება ასეთი შეცდომა. შემდეგსავე გადაცემაში ხოდიში მოვიხადე, ახლა კი პირადად თქვენ გთხოვთ პატიებას.

ქალი: მე კონკორდში დავიბადე, სწორედ მასანუსეტისის შტატში. მე ვამაყობ ჩემი მშობლიური შტატით. ამიტომ ვამანაწყვება თქვენმა განცხადებამ, — მის ოლკოტი ნიუ-ჰემპშირიდანააო. ახლა კი სიმართლე გითხრათ, მრცხვენია იმ წერილისა.

შე: დამერწმუნეთ, მე ათჯერ უარეს მდგომარეობაში ვარ მასანუსეტისის შტატს არაფერი დაკლებია, მე კი შევრცხვი. იშვიათად ხდება, რომ თქვენი მდგომარეობის, თქვენაირი კულტურის მქონე ქალი პოულობდეს დროს რადიოგადაცემაზე გამოხმაურებისათვის. იმედს გამოეთქვამ, კვლავ შემომხმობინებთ თუ რამე შემეშალა.

ქალი: სასიამოვნოა, რომ ასე მიიღეთ ჩემი კრიტიკა. კეთილი ადამიანი ჩანხართ. სასიამოვნო იქნებოდა თქვენი გაცნობა.

ამგვარად, მე მოვიბოდიშე და ყურადღება გამოვიჩინე, რის სანაცვლოდაც ასევე ბოდიში და ყურადღება დავიმსახურე გამეხარდა, რომ დროზე შევიკავე თავი და შეურაცხყოფას თავაზიანობით ვუპასუხე. „საკადრისი პასუხი“ განა ასეთი სიამოვნებას მომანიჭებდა?

ვევლა, ვინც თეთრ სახლში დაიდებს ბინას, ყოველდღიურად დაწვდება აღამიანურ ურთიერთობაში ბევრ სანთირს.

პრობლემას. ამ მხრივ არც პრეზიდენტი ტაფტი ყოფილა გამონაკლისი. იმანაც საკუთარ თავზე გამოსცადა არაკეთილგანწყობის გასაბათილებლად თანაგრძნობის უდიდესი მნიშვნელობა. წიგნში „ეთიკა სამსახურში“ ტაფტს მოჰყავს საკმაოდ საინტერესო ისტორია.

„ერთი ვაშინგტონელი მანდილოსანი, — წერს ტაფტი, — რომლის მეუღლეს დიდი პოლიტიკური ავტორიტეტით სარგებლობდა, მთელი ექვსი კვირის განმავლობაში ყოველდღე დადიოდა ჩემთან. ყოველდღე ერთიდაიგივეს მთხოვდა, უნდა მისი ვაჟი დამენიშნა რაღაც თანამდებობაზე. ხან რომელი სენატორის და ხან რომელი კონგრესმენის სახელით მოდიოდა. ზოგჯერ იმათაც თან მოიყოლიებდა ხოლმე. იმ თანამდებობისათვის აუცილებელი იყო შესაბამისი პროფესიული მომზადება. დაწესებულების ხელმძღვანელის რეკომენდაციით, სხვა კანდიდატი დავნიშნე. ამას მოჰყვა დედის წერილი, რომელშიც უმადურობას შწამებდა. აქაოდა, ყველაფერი გვაკეთე იმისათვის, რომ ჩვენი შტატის ყველა დელეგატს ხმა მიეცა იმ აღმინისტრაციული კანონპროექტისთვის, რომლითაც თქვენ ასე იყავით დაინტერესებული და სამაგიეროდ კი აი, რა მივიღო!“

ასეთ წერილს რომ წაიკითხავთ, მაშინვე გინდათ შეედავოთ კაცს, რომელიც ასეთ უტაქტობას იჩენს და თავს ამდენის უფლებას აძლევს. შეიძლება პასუხიც მაშინვე დაწეროთ, მაგრამ თუ გონიერებას მოუხმობთ და ამ წერილს ორიოდ დღით უჯრაში ჩაკეტავთ, მერე ალბათ აღარც გაგზავნით. ერთხელ მეც ასე მოვიქეცი. ორი დღის შემდეგ საწერ მაგიდას მივუჯექი და, რამდენადაც შემეძლო, თავაზიანი პასუხი შევადგინე. ვწერდი, რომ კარგად შესმოდა მისი, როგორც დედის განცდები, მაგრამ პრაქტიკულად უფლება არ მქონდა იმ თანამდებო-

ბაზე დამენიშნა ნებისმიერი კაცი მხოლოდ ჩემი პირადი პატივისცემის მიხედვით, რომ აუცილებელი იყო პროფესიული მომზადება, რომ მხედველობაში უნდა მიმეღო თვითონ დაწესებულების ხელმძღვანელის აზრი. ამასთანავე იმედი გამოვთქვი, რომ მისი ვაჟი შეიღი ახალ თანამდებობაზეც შეძლებდა თავის გამოხენას.

წერილის მიღებიდან რამდენიმე დღის შემდეგ ის მანდილოსანი და მისი მეუღლე პირველნი მოგვესალმნენ მისი ტაფტსა და მე, თეთრ სახლში გამართულ კონცერტზე“.

ს. იუროკი, ალბათ, საუკეთესო მუსიკალური იმპრესარიო ამერიკაში. იგი მთელი ოცი წლის განმავლობაში მართავდა კონცერტებს ისეთი სახელგანთქმული არტისტების მონაწილეობით, როგორებიც არიან შალიაპინი, ისელორა დუნკანი, პავლოვა... იუროკმა გამანდო, მსოფლიო ვარსკვლავებთან ურთიერთობამ მასწავლა, რომ მათთვის აუცილებელია თანაგრძნობა, თანაგრძნობა და ერთხელ კიდევ თანაგრძნობა.

სამი წელიწადი იგი მსოფლიოს ერთ-ერთი უბრწყინველესი ბანის, უდიდესი მომღერლის თეოდორ შალიაპინის იმპრესარიო იყო. შალიაპინის კონცერტებს ალტაცებაში მოჰყავდა მილიონერები, რომელთაც დაჯავშნული ჰქონდათ ადგილები ოპერის თეატრის ლოჯებში. შალიაპინთან ურთიერთობა საკმაოდ რთული იყო. შალიაპინს შეეძლო, მაგალითად, დილის 12 საათზე დაერეკა იუროკთან (იმ საღამოს, რა თქმა უნდა, კონცერტი იყო დანიშნული) და ეთქვა: „იცით რა, ძალიან ცუდად ვგრძნობ თავს. ყელი გამშრალი მაქვს. ამ საღამოს ვერ ვიმღერებ“.

გგონიათ, იუროკი შეიცხადებდა, კონცერტის ჩაშლა როგორ შეიძლებოდა? რას ბრძანებთ. მან კარგად იცოდა, რომ

მხოლოდ ანტრეპრენიორი იყო. მაშინვე მივიდოდა შალიაპინთან სასტუმროში, რათა ეთქვა:

„მართლა რა ცუდად ხარო, ასე აბა როგორ იმღერებო, ახლავე გადავლებ კონცერტს. სულ რაღაც ორი ათასამდე დოლარი დაგეკარგებაო, მაგრამ ეს რას დააკლებს თქვენს რეპუტაციას“.

შალიაპინი ამოიოხრებდა და ეტყოდა:

„იცით რა, ეგებ მოგვიანებით შემომიართო, მოდით ხუთზე, იქნებ მოვჭოვინდე“.

ხუთ საათზე იუროკი კვლავ მიიქპაროდა სასტუმროსკენ, კვლავ თანაგრძნობას უცხადებდა და მომდერაღს კონცერტის გადაღებას თხოვდა. შალიაპინი კი ისევ იმეორებდა:

„მოგვიანებით შემოიარეთ, ეგებ უკეთ გავხდე“.

შვიდ საათსა და ოცდაათ წუთზე დიდი მომდერალი თანხმდებოდა, ოღონდ ერთი პირობით: იუროკს „მეტროპოლიტენის“ სტენიდან უნდა გამოეცხადებინა, რომ შალიაპინი შეუძლოდ არის. იუროკი ამასაც პირდებოდა, რა თქმა უნდა, ყასიდად. იცოდა, რომ სხვაანაირად მომდერაღს მართლა ვერ გაიყვანდა სტენაზე.

დოქტორი არტურ გეიტსი წიგნში „აღზრდის ფსიქოლოგია“ ამბობს: ადამიანის მოდგმას მარად და ყველგან თანაგრძნობა სწყურია. დაავიწყდით, ბავშვი რა სიამოვნებით გაჩვენებთ ნატკენ ადგილს, ის კი არა და, ხანდახან ძალით იტკენს რამეს, რომ თქვენი თანაგრძნობა დაიმსახუროს. ზუსტად ასე იტკევიან მოწიფულნიც. ისინიც გვიამბობენ თავიანთ სატკივარზე; გასაჭირზე, უბედურებაზე, თავიანთ ავადმყოფობაზე, განსაკუთრებით დაწვრილებით გვიყვებიან ქირურგიული ოპერაციების შესახებ. საკუთარი თავის შებრალება, ყალბი იქ-

ნება ეს თუ ნამდვილი, გარკვეულწილად უნივერსალური მოვლენაა“.

მაშახადამე, თუ გსურთ ადამიანი დაიყოლიოთ, მისდით მეცხრე წესს:

თანაგრძნობით მოკიდეთ სხვების აზრებსა და სურვილებს.

თავი მათი

მოწოდება,

რომელიც ყველას მოსწონს

მე მისურის შტატში გავიზარდე. იმ მხარეში ჯესი ჯეიმის ცხოვრობდა და ხშირად დავდიოდი მათს ფერმაში, კირიაში. იქ დღესაც ცხოვრობს მათი ვაჟიშვილი.

ჯესის ცოლი მიყვებოდა ხოლმე, როგორ ძარცვავდა მისი ქმარი მატარებლებს, თავს ესხმოდა ბანკებს, მერე ფულს მესობელ ფერმერებს ურიგებდა, ისინი კი ამ ფულით გირაოს ანაღლებდნენ.

ჯესი გულში, ალბათ, იდეალისტად მიიჩნევდა თავს, ისევე როგორც შულცი „პოლანდიელი“, კრუელი „ორი პისტოლეტი“ და ალ კაპონე ორი თაობის შემდეგ. ხაქმე ისაა, რომ ყველა ადამიანს, სხვათაშორის იმის ჩათვლით, ვინც ყოველდღე სარკიდან შემოგვეყვრით, თავის თავზე დიდი წარმოდგენა აქვს და ძალიან უნდა საკუთარ თვალში კეთილშობილი და ალტრუისტი გამოჩნდეს.

ჯ. მორგანმა თავის ერთ-ერთ ანალიტიკურ ინტერლუდიაში შენიშნა, რომ ადამიანის საქციელს ორი მოტივი აქვს: ერთი თავმოსაწონებელი, მეორე კი ჭეშმარიტი.

ჭეშმარიტ მოტივს ადამიანი თვითონ შეიმეცნება. მასზე უკრძალვების გამახვილება არ ღირს, მაგრამ, რაკი სულში ყველანი იდეალისტები ვართ, გვიყვარს ლამაზ მოტივებზე ფიქრი. გორჩვეთ ადამიანზე ზეგავლენის მოსახდენად სწორედ კეთილშობილ მოტივებს მიმართოთ.

გამოსადეგია თუ არა ასეთი იდეალისტური მიდგომა საქმიან ურთიერთობებში? მოდით, განვიხილოთ „ფარულ-მიტჩელის“ კომპანიიდან ჰამილტონ ფარელის შემთხვევა. მას ჰყავდა უმაყოფილო ბინის დამქირავებელი, შეთანხმების მიხედვით კიდევ ოთხი თვე უნდა ეცხოვრა, მაგრამ წასვლით იმუქრებოდა. ბინის ქირის — თვეში ოთხმოცდათხუთმეტი დოლარის დაკარგვას ვერც ისე იოლად შეურიგდება კაცი. დამქირავებელმა შეატყობინა, დაუყოვნებლივ გადაედოვარ, შეთანხმებისა არა მკვითხება რაო. ფარელმა გვითხრა: „ვიცოდი, რომ იმ პერიოდში ბინის ხელახლა გაქირავება გამიჭირდებოდა, ხელიდან მეცლებოდა სამასოთხმოცი დოლარი, ერთი სიტყვით, დიდ საგონებელში ჩავვარდი.“

ჩვეულებრივ გზას რომ დავდგომოდი, დამქირავებელს ვურჩევდი, ჩაეხედა ხელშეკრულებაში, აეუხსნიდი, რომ გადასვლის შემთხვევაში მოვალეა გადამიხადოს დარჩენილი ოთხი თვის ქირა, თორემ სასამართლოს მივმართავდი და იმ ფულს მაინც გადავახდევინებდი. ასეც მოვიქცეოდი, ის გზა რომ ამერჩია.

მე კი მუქარას ტაქტიკა ვამჯობინე. ამიტომ, დაახლოებით ასე დავიწყე: „ბატონო დოუ, მე გავეცანი თქვენს არგუმენტებს, მაგრამ მაინც არა მჯერა, რომ გადასვლა გადაწყვიტეთ. პირველი წელი კი არ არის, რაც ბინებს ვაქირავებ და ამ ხნის მანძილზე ათასნაირი ხალხი შემხვედრია. თქვენ იმთავითვე შეგატყვეთ, რომ სიტყვის კაცი ბრძანდებოდით.“

აი, რა მინდა შემოგთავაზოთ: რამდენიმე დღით დარჩით და კიდევ მოიფიქრეთ. თუ შემდეგი თვის პირველ რიცხვამდე (ბინის ქირის გადახდის დრო) მოხვალთ და შეტყვევით, რომ მაინც გინდათ გადასვლა, მაშინ დაგიჯერებთ და თანხმობასაც მოგცემთ. თუმცა გული დამწყვდება, თუ თქვენში შევცდი. დარწმუნებული ვარ, სიტყვას არ გატყვით და შეასრულებთ ხელშეკრულებით ნაკისრ ვალდებულებას. ბოლოსდაბოლოს, კაცობაა ძნელი, თორემ...“

მომდევნო თვის დასაწყისში ეს ბატონი მობრძანდა და ბინის ქირა გადამიხადა — მე და ჩემმა ცოლმა მოვილაპარაკეთ და დარჩენა გადაწყვიტეთო, პირობას ვერ დავარღვევითო.

აწ განსვენებულმა ლორდ ნორტკლიფმა შეიტყო, რომ ერთ გახეთს მისი ფოტოსურათი დაეუბჭდა, რომლის გამოქვეყნებაც არ უნდოდა. ადგა და წერილი მისწერა რედაქტორს. რას ეტყოდა? თუ შეიძლება შემდეგში ეს ფოტოსურათი აღარ გამოაქვეყნოთ, შე არ მომწონსო? არა, ბატონო. მან უფრო საპატიო მიხეხი მოიშველია. საბუთად მოიყვანა პატივისცემისა და სიყვარულის ის წმინდა გრძნობა, რასაც დედისადმი განიცდის ყველა ადამიანი; თუ შეიძლება ეს ფოტოსურათი აღარ დაბეჭდოთ, დედაჩემს არ მოსწონს და გულს ნუ ატკენთო.

ჯონ როკფელერ-უმცროსს არ ესთამოვნა ფოტოკორესპონდენტები რომ სულ მის ბავშვებს იღებდნენ... და უთხრა, თქვენც გკოლებათ შვილები და გეცოდინებათ, რომ ზედმეტი პოპულარობა ბავშვებს არ უხდებათო.

საირუს კერტისს თავბრუდამხვევი კარიერის დასაწყისში (მერე ჟურნალების მესაკუთრე მილიონერი გახდა) იმდენი სახსრები არ გააჩნდა, რომ ავტორების მოსახიდად დიდი ჰონორარი გადაეხადა. ამიტომ მიმართა მათ ამალღებულ გრძნობებს. მან დიდების მწვერვალზე მყოფი ლუიზა მეი ოლკო-

ტიც კი დაითანხმა მისთვის ეწერა და იცით როგორ მოახერხა? ახლოლარიანი ჩვეი გაუგზავნა... არა თვითონ მწერალ ქალს, არამედ მისი სახელით იმ საქველმოქმედო დაწესებულებას, რომელსაც ხშირად ურიცხავდა შესაწირს თვითონ მწერალი.

სკეპტიკოსმა შეიძლება გაიცინოს: ეს ხერხი ნორტკლიფში თუ გაჭრის როგოველერთან და სენტიმენტალისტ მწერალ ქალთან, მაგრამ რას მოუხერხებდით იმ გამოწვევით იმ ტიპებს რომლებიც ანგარიშს არ მირიცხავენ?!

იქნებ მართალიც იყოს, მართლა არ არსებობს უნივერსალური საშუალება, რომელიც ყველა შემთხვევაში და ყველა ადამიანთან გამოდგება. თუ კმაყოფილი ხართ თქვენი მეთოდებით, ხომ კარგი, მაგრამ თუ წინააღმდეგობა გხვდებათ, რატომ არ უნდა სცადოთ ბელი?

ყოველ შემთხვევაში, ვფიქრობ, დაგაინტერესებთ ნამდვილ ამბავი, რომელიც ჩემმა ყოფილმა მსმენელმა ჯეიმს ლ. ტომასმა მიაგზავნა:

ერთ-ერთი საავტომობილო ფირმის ექვსმა კლიენტმა უარს თქვა მოსახარებისათვის წარდგენილი ანგარიშის გადახდაზე. არც ერთი არ აპროტესტებდა მთელ ანგარიშს, თითოეულ რომელიდაც ცალკე პუნქტი აეჭვებდა, ფირმაც დარწმუნებული იყო თავის სიმართლეში და ეს განუცხადა კიდევ კლიენტებს. ეს იყო პირველი შეცდომა.

ქვემოთ ჩამოთვლილია ის ნაბიჯები, რაც გადადგეს ფირმის საკრედიტო განყოფილების მუშაკებმა ამ ხანდაზმულ ანგარიშების გასანაღლებლად. თქვენის აზრით, ასე მიადგენენ საწადელს?

1. მიდიოდნენ თითოეულ კლიენტთან და ყოველგვარ შესავლის გარეშე მოითხოვდნენ ვადაგადაცილებული ანგარიშების განაღდებას.

2. აშკარად აცხადებდნენ, რომ ფირმა სავსებით მართალია, მაშასადამე, კლიენტი — სავსებით მტყუანი.

3. მიანიშნებდნენ, რომ ფირმამ გაცილებით უკეთ იცის ავტომობილები, ვიდრე კლიენტმა, ასე რომ, სადავო აღარაფერი რჩებოდა.

4. შედეგი: კლიენტები დავობდნენ, აპროტესტებდნენ. განა შემოხამოთვლილიდან რომელიმე მეთოდი დაარწმუნებდა ან აიძულებდა კლიენტს დაეფარა ანგარიში? ამ კითხვას, ალბათ თქვენ თვითონ უპასუხებთ.

კონფლიქტის მოცემულ სტადიაზე კრედიტების გამგე მხად იყო პირდაპირი ცეცხლი გაეხსნა და ის-ის იყო საშველად თურისტთა მთელი პოლკი მოიხმო, რომ საქმე ხელში ჩაუვარდა გენერალურ დირექტორს. მან შეკრიბა ცნობები შევალეებზე და დაასკვნა, რომ ისინი სანდო ვადამხდლები იყვნენ, დაუყოვნებლივ ანაღებდნენ ყველა ანგარიშს. მაშასადამე, დავალიანების ამოღების მეთოდში სადღაც კარდინალური შეცდომა იყო დაშვებული.

მაშინ გენერალურმა დირექტორმა ჯეიმს ტომასს დაავალა მიეხედა ამ „ურჩი“ შევალეებისათვის.

აი, როგორ მოიქცა ტომასი.

1. ყოველ შევალესთან ჩემი ვიზიტის მიზანი — გვიამბობს ტომასი — იყო დიდი ხნით ვადაგადაცილებული ანგარიშის განაღდება, ანგარიშისა, რომლის სიზუსტეში ეჭვიც არ გვებარება. მაგრამ მთავარი იყო ის, რომ გამეყვია, რა გააკეთა და რას ვერ დაადგა თავი ფირმამ.

2. კლიენტს ვთხოვდი აზრი გამოეთქვა. ვუბნებოდი, რომ ფირმა თავს არ ღებდა უცოდველობაზე.

3. მივანიშნებდი, რომ მას გაცილებით მეტის თქმა შეუძლია საკუთარ ავტომობილზე, ვიდრე ვინმე სხვას, თუნდაც ავტორიტეტს.

4. კლიენტს სამშაულებას ვაძლევდი ბოლომდე ეთქვა სათქმელი, ვუსმენდი, ვუსმენდი ინტერესით, თანაგრძნობით, რაც ასე ძალიან სჭირდებოდა.

5. დაბოლოს, როცა კლიენტი დაშოშმინდებოდა, გავაცნობდი საქმის შინაარსს და სამართლიანობისაკენ მოვუწოდებდი. უფრო კეთილშობილურ მოტივებს მივმართავდი, ჯერ ერთი — ვეუბნებოდი მე, — მინდა იცოდეთ, რომ, ჩემი აზრით აქ უტაქტობა დაფუძვით. ჩვენმა თანაპრობლემა უხერხულ მდგომარეობაში ჩაგაყენეს და თავიც მოგაბეხრეს. ძალიან ვწუხვარ, რომ ასე მოხდა: საქმეს რომ ვეცნობოდი, გამოიკვირდა თქვენი თავდაჭერილობა და სიღინჯე; ახლა კი, როგორც სამართლიან კაცს, რაღაც მინდა გთხოვოთ. ამ საქმეს თქვენ უკეთ მიხედავთ. აი, თქვენი ანგარიში. სანდო კაცი ჩანხართ. შეამოწმეთ ისე, ვითომ თქვენა ხართ ფირმის პრეზიდენტი. ერთი სიტყვით, ამ საკითხის გარკვევა და გადაჭრა თქვენთვის მომინდვია. როგორც იტყვით, ისე ვიმოქმედებთ“.

შერე? ამოწმებდნენ? რა თქმა უნდა, თანაც დიდის სიამოვნებით. ანგარიში 150-დან 400 დოლარამდე აღიწოდა, მაგრამ კლიენტებს არც უფიქრიათ საქმე თავის სასარგებლოდ გადაწვეით. თუმცა ერთი მართლა ასე მოიქცა — ერთი ცენტრიც არ გადაგვიხადა. სამაგიეროდ დანარჩენმა ხუთმა საქმე ფირმის სასარგებლოდ წარმართა. საყურადღებოა, რომ მომდევნო ორ წელიწადში ახალ მანქანებსზე შეკვეთები მივიღეთ ექვსიჯესგან!”

„გამოცდილებით ვიცი, — ამბობს ტომასი, — როცა კლიენტს კერანაირად ვერ მიუღებთ, ერთადერთი გზაა მოექცე ისე, როგორც პატიოსან, ვულწრფელ, წესიერ, სამართლიან და სიტყვის ერთგულ კაცს. ამ აზრის სხვადასხვანაირი ფორმულირება შეიძლება, უფრო ხუსტი კი ასე უნდა იყოს: ადა-

მიანები თავისთავად კეთილსინდისიერები არიან და სურთ კიდევ აღებული ვალდებულების აღსრულება. ამ წესსაც აქვს თავისი გამონაკლისი, მაგრამ შედარებით უმნიშვნელო. მწამს, რომ თაღლითობისაკენ მზირალი კაციც კი შეეცდება დაღებითად გვიპასუხოს, თუ ისე მოვეპყრობით როგორც პატიოსან, კეთილ და სამართლიან ადამიანს“.

მაშასადამე, თუ გინდათ ადამიანი გადმოიბროთ, თქვენს თვალსაზრისზე გადმოიყვანოთ, მისდით შეათუ წესს: გამოიყენეთ კეთილშობილური მოტივები.

თავი მეთერთმეტე

ასე იქცევით კინოში და რადიოში. რატომ არ უნდა მიბადოთ მათ?

რამდენიმე წლის წინათ გახეთი „ფილადელფია ივინგ ბიულეტინი“ ბოროტი და ცილისმწამებლური კამპანიის ობიექტად იქცა. ცდილობდნენ სახელი გაეტეხათ მისთვის და ამბობდნენ, ამ გახეთში შეტისმეტად მწირია ახალი ამბები. საჭირო იყო ტორებს ბოლო მოღებოდა, მაგრამ როგორ?

სარუდატციო კოლეგიამ გახეთის მორიგი ნომრიდან ამოიღო მთელი ტექსტობრივი მასალა, განყოფილებების მიხედვით დააჯგუფა და წიგნად გამოსცა. წიგნში 307 გვერდი იყო — იმდენი, რამდენიც ეტყვა ორდოლარიან წიგნაკებში. გახეთში ყველა ეს ცნობა, სტატია, ნარკვევი თუ სხვა ლიტერატურული მასალა ერთად იყო გამოქვეყნებული და ორი დოლარი კი არა, სულ ორი ცენტი ღირდა.

ასე დამტკიცდა, რომ გახეთში ბევრი საინტერესო და საკითხავი მასალა ქვეყნდებოდა, თანაც ფაქტები ვადმოიცემოდა გაცილებით უფრო საინტერესოდ და გასაგებად, ვიდრე მხოლოდ ციფრებითა და მარტივი თხრობით შეიძლებოდა.

წაიკითხეთ კვანტ გუდისა და ბენ კაუფმანის წიგნი „რეკლამის ხელოვნება ბიზნესში“ და თვალწინ გადაგვშლებათ მიშხიდველი სურათი: იხილავთ რეკლამის ოსტატებს მუშაობის დროს, გარგებთ როგორ ავსებენ ისინი საღააროს. წიგნში აღწერილია ფირმა „ელექტროლუქსის“ მაცივრების განყოფილების გაშვიდველთა მუშაობა: ისინი შეიღველს ყურთან უნთებენ ასანთს, რათა დაარწმუნონ, რა ჩუქად მუშაობენ მათი მაცივრები... გაიგებთ, როგორ მოახერხა შივი მაუსმა ენციკლოპედიაში შესვლა და სათამაშოებზე აღბეჭდილმა მისმა გამოსახულებამ როგორ გადაარჩინა სათამაშოების ფაბრიკა გაკოტრებას... პროექტორის სხივი როგორ ანათებს საკონდიტროს ვიტრინას და მისი ნაწარმის გაყიდვა ორჯერ მატულობს... ავტომატქანების ფირმა „კრაისლერი“ როგორ აყენებს თავის მანქანებზე სპილოებს, რათა დაამტკიცოს თავისი პროდუქციის სიმაგრე და გამძლეობა...

ჩვენი ეპოქა თვალშისაცემი ეფექტების ეპოქაა. ჭეშმარიტების უბრალო კონსტატაცია აღარ კმარა. ჭეშმარიტება სიცოცხლით, ინტერესითა და დრამატიზმით უნდა დამუხტო. უნდა ისწავლო შემოსავლიანი რეკლამის გამოყენება. ასე იქცევიან კინოში, რადიოში, არც თქვენ უნდა ჩამორჩეთ, თუ გინდათ, რომ მკითხველის ყურადღება მიიპყროთ.

ასე რომ, თუ გსურთ ადამიანი თქვენს თვალსაზრისზე გადმოიყვანოთ, მისდით მეთერთმეტე წესს:

დრამატიზმით დატვირთეთ თქვენი იდეები, მეტი ეფექტურობა შესძინეთ მათ.

თავი მეთორმეტი

სხვა თუ არაფერი მოქმედებს, მაშ, ეს სცადეთ

ჩარლზ შვაბის ქარხანაში მუშაობდა ერთი საამქროს უფროსი, რომლის მუშები ვერ ასრულებდნენ ცვლის დავალებას.

„როგორ ხდება, — იკითხა შვაბმა, — რომ ისეთი კაცი, როგორც თქვენ ხართ, ვერ ახერხებს დავალების შესრულებას?“

„არ ვიცი, — უპასუხა ინჟინერმა, — როგორ არ დაველაპრაკე მუშებს, საიდან არ მოეგურა; ვეჩხუბე; დავემუქრე კიდევ — შეგაჩვენებთ და სამუშაოდან დაგითხოვთ-მეთქი, მაგრამ უშედეგოდ. არ უნდათ და არ მუშაობენ.“

ეს საუბარი დღის ბოლოს გაიმართა, სწორედ ღამის ცვლიდან დაწყების წინ.

„მომეცით ცარცის ნატეხი“ — თხოვა შვაბმა. მერე მოსალოებულ მუშას მიმართა: „რამდენი ჩამოსხმა შეასრულა დღე თქვენმა ცვლამ?“

„ექვსი“.

შვაბმა ხმის ამოუდებლად იატაკზე ცარცით დახატა ექვსი სიანი და წავიდა. ღამის ცვლა რომ მოვიდა დაინახა „6“ და დაინტერესდა ეს რას ნიშნავსო. აუხსნეს.

მორე დღეს შვაბმა კიდევ შეიარა ჩამოსხმულ საამქროში. ღამის ცვლას ციფრი „6“ უფრო დიდი „7“-ით შეეცვალა.

დღის ცვლაში მოსულმა მუშებმა დაინახეს იატაკზე დაწერილი დიდი შვიდიანი. აჰა, მაშ, ღამის ცვლა გვეჯობის? ახ, ვნახოთ! ისინი ენერგიულად შეუდგნენ საქმეს და წასვლის წინ იატაკზე დახატეს უზარმაზარი „10“. ტემპი თანდათან მატულობდა.

მალე ამ წამორჩენილმა საამქრომ ყველას გაუსწრო.
პრინციპი?

უპირატესობის მოპოვების სურვილი! გამოწვევა! ხელთათ-
მანის გადაგდება! აი, სულით ძლიერ ადამიანებზე ზემოქ-
მედების საიმედო საშუალება.

თეოდორ რუსველტი რომ არ გამოეწვიათ, იგი ვერასოდეს
ვერ გახდებოდა შეერთებული შტატების პრეზიდენტი. კუბი-
დან ახალი დაბრუნებული იყო, როცა ნიუ-იორკის შტატის
გუბერნატორის კანდიდატად დაასახელეს. ამ დროს მისმა პო-
ლიტიკურმა მოწინააღმდეგეებმა გამოიჩინეს, რომ იურიდიუ-
ლი თვალსაზრისით, ის აღარ ითვლებოდა ამ შტატის მც-
ხოვრებად (რუსველტი 1898 წელს ესპანეთ-ამერიკის ომში
მეთაურობდა ცხენოსანთა პოლკს „ყოჩაღ მხედარს“). რუსველ-
ტი შეშინდა და დააპირა საკუთარი კანდიდატურის მოხსნა.
მაშინ ტომას კოლიერ პლატმა გამოიწვია იგი. სწრაფად მიუბ-
რუნდა და წერილი ხმით შესძახა: „ნუთუ სან-ხუანის სიმად-
ლის გმირი მხდალია?“ და რუსველტმა ბრძოლა განაგრძო
— დანარჩენი ისტორიის კუთვნილებაა, ამ გამოწვევამ შეცვალა
არა მარტო მისი ცხოვრება, არამედ რეალური ზეგავლენა მოა-
ხდინა მთელი ქვეყნის ისტორიაზე.

ჩარლზ შვებმა კარგად უწყობდა, რა უხარმახარი ძალა აქვს
გამოწვევას. ეს იცოდა ბოს პლატმაც და ელ სმიტმაც.

ელ სმიტი ანალოგიურ პრობლემას შეხვდა ნიუ-იორკის
შტატის გუბერნატორობის დროს. დევის-აილენდიდან დასავ-
ლეთამდე ყველაზე ცუდი სახელის მქონე სინგ-სინგის ციხეს
უფროსი არ ჰყავდა. ციხის კედლებიდან ათასნაირი ჭორი და
შემზარავი ხმები ჟონავდა. სმიტს სჭირდებოდა ძლიერი ადა-
მიანი — რკინის კაცი, რომელიც შეძლებდა სინგ-სინგის მარ-
თვას. მან ნიუ-ჰემპტონიდან გამოიძახა ლოუენსი.

„რას იტყვით სინგ-სინგის უფროსობაზე? — ჯიკუ-
ჰითმა მან ლოუენსს, — გამოცდილი კაცი გვჭირდება“.

ლოუენსს ხმა ჩაუწყდა. ის კარგად გრძნობდა სინგ-სინგ-
ში დანიშვნასთან დაკავშირებულ ხიფათს. ეს დანიშვნა პო-
ლიტიკურ ხასიათს ატარებდა და დამოკიდებული იქნებოდა
პოლიტიკურ ვითარებაზე. უფროსები ხშირად იცვლებოდნენ,
ერთმა მხოლოდ სამი კვირა გაძლო. ის კი კარიერაზე ოცნე-
ბობდა. დირდა რისკის გაწვევა?

სმიტმა ყოყმანი შეამჩნია, ხკამის სახურვეზე გადაწვა,
გაუღიმა და უთხრა: „მე არ გკიცხავთ იმის გამო, რომ შეშინ-
დით. ეს მართლაც სახიფათო საქმეა. მართლა ძლიერი ადა-
მიანი უნდა იყოთ, ამ საქმეს რომ მოერიოთ“.

როგორც ხედავთ, სმიტმა გამოიწვია ლოუენსი. მას გულ-
ზე მოხვდა ნათქვამი — აქ ძლიერი კაცი გვჭირდებაო და...
შიიღო დანიშვნა. ამ პოსტზე დიდხანსაც დარჩა. დარჩა კი
არადა, საუკეთესო ციხის უფროსის სახელიც დაიმკვიდრა. მი-
სი წიგნი „20 ათასი წელი სინგ-სინგში“ ასობით ათას ვე-
ზემპლარად გაიყიდა. ლოუენსი რადიოთიც ხშირად გამოდიო-
და. მისი მოთხრობები ციხის ცხოვრების შესახებ ათობით
კინოფილმის სიუჟეტად იქცა. მისი „დამნაშავეთა ჰუმანიზა-
ცია“ ხომ მართლაც საოცრებებს ახდენდა და საპატიმროს
რეფორმაც გადაიქცა.

„არასოდეს არ მინახავს, — ამბობს ჰარკ ს. ფაირსტონი,
ცნობილი ფირმის დამაარსებელი, — რომ მხოლოდ ხელფასის
სტიმულით შეერჩიოთ ან შეენარჩუნებინოთ კვალიფიციური
კადრები. ვფიქრობ, აქ მოთავრია ერთგვარი თამაშის მომენტი“.

სწორედ ეს უყვარს ყველას, ვინც წარმატებისკენ ისწრაფ-
ვის: თავისებური თამაში, შესაძლებლობა, აჩვენო თუ რად

ღირხარ, შეგიძლია თუ არა უპირატესობის მიღწევა და მოგება. აი, რატომ არის პოპულარული ყოველნაირი შეჯიბრება: სიარულში იქნება ეს, ყვირილში თუ ნამცხვრის ტამაში. აქ ვლინდება სურვილი მჯობნის, ჯობნისა, სურვილი საკუთარი მნიშვნელობის შეგრძნებისა.

მაშასადამე, თუ გინდათ გადმოიბიროთ სულით ძლიერი და მამაცი ადამიანი, მისდით მეთორმეტე წესს:

გამოიწვიეთ, შეეხეთ მის თავმოყვარეობას!

რეზიუმე

თორმეტი წესი, რომელთა დაცვა საშუალებას მოგცემთ ადამიანი თქვენს თვალსაზრისზე გადმოიბიროთ

1. ერთადერთი ხერხი კამათში გამარჯვებისა არის კამათისთვის თავის არიდება.
2. პატივისცემით მოეპყარით თანამოსაუბრის აზრს. არასოდეს არ უთხრათ ადამიანს, რომ მართალი არ არის.
3. თუ მართალი არა ხართ, აღიარეთ სწრაფად და გადაჭრით.
4. თავიდანვე მიიღეთ შეგობრული ტონი.
5. აიძულეთ თანამოსაუბრე უმაღლესე გიბასუხოთ „დიახ“.
6. დაე, უფრო მეტი ილაპარაკოს თანამოსაუბრემ.
7. დაე, თანამოსაუბრემ იფიქროს, რომ გამოთქმული აზრი მას ეკუთვნის.
8. გულწრფელად მოინდომეთ, რომ საგნებს შეხედოთ თანამოსაუბრის თვალსაზრისით.

9. თანაგრძნობით მოვეიდეთ სხვების აზრებსა და სურვილებს.
10. მიმართეთ უფრო კეთილშობილურ მოტივებს.
11. ღრამატიზმით გამსჭვალეთ თქვენი იდეები, გამოთქვით ისინი ეფექტურად.
12. გამოიწვიეთ, შეეხეთ ადამიანის თავმოყვარეობას.

ნაწილი მეოთხე

**ცხრა წესი, რომელთა დაცვა
შეგაძლებინებთ იმოქმედოთ
აღამიანზე ისე, რომ არ
შეურაცხყოთ და არ
გაანაწყენოთ იგი**

თავი პირველი

რით უნდა დაიწყოთ, თუ
იმულებული ხართ ვინმეს
შენიშვნა მისცეთ

კელვინ კულიჯის პრეზიდენტობის დროს ერთი ჩემი მეგობარი უიკენდზე თეთრ სახლში მიიწვიეს. დილით პრეზიდენტის პირად კაბინეტში შემთხვევით შეესწრო, თუ როგორ ეუბნებოდა კულიჯი ერთ თავის ახალგაზრდა მდივანს: „დღეს მშენიერი კაბა გაცვიათ და ძალზე ღამაზად გამოიყურებით“. ალბათ, ეს იყო ყველაზე დიდი ქათინაური, რაც საერთოდ ჩემს კელს ოდესმე უთქვამს მდივანი ქალისთვის. მოულოდნელი და უჩვეულო ქათინაურის გამო ქალიშვილი სირცხვილისაგან გაწითლდა. მაშინ კულიჯმა ჩაილაპარაკა: „ნუ გრცხვენიათ, ეს იმიტომ გითხარით, რომ შესიამოვნებინეთ, ახლა კი უნდა გაგაფრთხილოთ, რომ მომავალში შეტი ყურადღება მიიქცით პუნქტუალობას“.

შეთოდი რამდენადმე პრიმიტიულია, მაგრამ ფსიქოლოგიურად — საუკეთესო. უსიამოვნო შენიშვნას ყოველთვის უფრო უმტკივნეულოდ იღებენ, თუ მას წინ უძღვის ადამიანის ღირსებათა აღნიშვნა.

პარიკმახერი გაპარსვის წინ კლიენტს საბონს უსვამს! სწორედ ასე იქცეოდა მაკ-კინლი ჯერ კიდევ 1896 წელს, პრეზიდენტის პოსტზე კენჭისყრისას. იმ დროისათვის რესპუბლიკური პარტიის ერთ-ერთმა გამორჩეულმა მოღვაწემ წინასაარჩევნო გამოსვლისათვის ტექსტი მოუშხადა. ავტორის აზრით, ამაზე უკეთეს სიტყვას თვით ციცერონი, პატრიკ ჰენრი და დანიელ უესტერი გაერთიანებული ძალითაც კი ვერ დაწერდნენ ამ მოღვაწემ დიდის აღფრთოვანებით წაუკითხა მაკ-კინლის თავისი „შედევრი“. სიტყვაში იყო კარგი ადგილებიც, მაგრამ საერთოდ არ ვარგოდა. ის კრიტიკის ქარცეცხლს გამოიწვევდა. მაკ-კინლი შეეცადა არ შეეღებოდა ავტორის ვრცელ ბეჭი, მაგრამ იმულებული იყო უარი ეთქვა. ახლა ნახეთ, ხელოვნებით გააკეთა ეს.

„ჩემო მეგობარო, ეს მართლაც შესანიშნავი, დიდებულ სიტყვაა — უფხრა მას, — უკეთესად ვერაფერს დაწერდა. ბევრ შემთხვევაში გამოდგება, მაგრამ ამ კონკრეტულ სიტუაციაში შეიძლება არ მოუხდეს. თქვენის აზრით, საჭირო ტონია დაცული, მაგრამ მე მოვალე ვარ გავითვალისწინო ის ენაქმობის რასაც ის მოახდენს პარტიის თვალსაზრისით. წადით ახლა სახლში და დაწერეთ მეორე სიტყვა; გამოიყენეთ ის მომენტები, რომლებსაც მე გატყვევით, მერე ერთი ეგზემპლარი გამოძიებთ“.

ავტორი ასეც მოიქცა. მაკ-კინლიმ თავისი ეგზემპლარი ღურჯი ფანქრით ჩაასწორა და ავტორს დაუბრუნა ახალი ვარიანტისათვის. ასე გახდა მაკ-კინლი ერთ-ერთი პოპულარული ორატორი საარჩევნო კამპანიაში.

აი, მეორე ცნობილი წერილი აბრაამ ლინკოლნის ეპისტოლარული მეგვიდრეობიდან (ყველაზე ცნობილი კი თანაგრძობის ის წერილია, რომელიც გაუგზავნა ქალბატონ მოკამბის ომში ხუთი ვაჟის დაკარგვის გამო). ლინკოლნმა ის, ალბათ, ხუთ წუთში მოხაზა, 1926 წელს კი ეს წერილი ღია უქციონზე თორმეტი ათას დოლარად გაიყიდა. სხვათაშორის, ეს თანხა იმ დანახოვზე შეტია, რაც ლინკოლნმა მეოთხედი ვაუკუნის მძიმე შრომით დააგროვა.

მეორე წერილი დაიწერა 1863 წლის 26 აპრილს, სამოქალაქო ომის ყველაზე რთულ პერიოდში. თვრამეტი თვის განმავლობაში ლინკოლნის გენერლები ჩრდილოელთა არმიას დამარცხებიდან დამარცხებისკენ მიუძღვოდნენ; ეს იყო სრულიად უაზრო ხოცვა-ჟლეტა. ათასობით ჯარისკაცი დეზერტირებდა იქცა. რესპუბლიკური პარტიის წევრი სენატორები ლინკოლნს თეთრი სახლიდან გაძევებით ემუქრებოდნენ. „ჩვენ აღუბნის პირას ვართ, — ამბობდა ლინკოლნი, — და იმედის გარეშე თარაღი სხივს ვერ ვხედავ“. აი, ამ საშინელი უსასოობის დამს დაიწერა ხსენებული წერილი. ამ წერილით მინდა გაჩვენოთ, თუ როგორ ცდილობდა ლინკოლნი ზეგავლენა მოეხდინა ერთ ჭირვეულ გენერალზე იმ მომენტში, როცა მის მოქმედებაზე დამოკიდებული იყო მთელი ერის ბედი.

ეს, ალბათ, ყველაზე უფრო მკვახე წერილია, რაც ლინკოლნს თავისი პრეზიდენტობის დროს დაუწერია და საყუარადღებოა იმით, რომ ის ჯერ აქებს გენერალ ჰუკერს და მხოლოდ შერე ახსენებს მის მძიმე შეცდომებს.

ღიახ, მან მძიმე შეცდომები დაუშვა, მაგრამ ლინკოლნი არ ამბობს. ის თავშეკავებულია და დიპლომატიური. ლინკოლნი წერს: „არის საკითხები, რომელთა გამო თქვენით მთავარ კმაყოფილი ვერა ვარ“.

ამის შემდეგ კიდევ რა უნდა ითქვას ტაქტზე! ან დიპლომატიასზე!

აი, წერილი, რომელიც გაუგზავნა გენერალ-მაიორ ჰუკერს:

„შე თქვენ პოტომაკის არმიის სათავეში დაგაყენეთ. რა თქმა უნდა, ეს გადაკეთე იმიტომ, რომ, ჩემი აზრით, ამის საკმაოდ საფუძველი მქონდა და მაინც, იმედი მაქვს სწორად გაიგებთ, არის საკითხები, რომელთა გამო თქვენით მთლად კმაყოფილი ვერა ვარ.“

შე თქვენ გთვლით მაშაც და უნარიან მეომრად, რაც, რასაკვირველია, მომწონს. მიმანია აგრეთვე, რომ თქვენს პროფესიულ საქმიანობაში არ რთავთ პოლიტიკურ მოსაზრებებს და აქაც სწორი ხართ. თქვენ გაქვთ საკუთარი თავის რწმენა, რაც მეტად დასაფასებელი თუ არა, აუცილებელი თვისებაა.

თქვენ პატივმოყვარე ბრძანდებით, რაც გონივრულ ფარგლებში უფრო სასარგებლოა, ვიდრე საზიანო, მაგრამ მაინც მგონია, რომ იმ პერიოდში, როცა არმიას მეთაურობდა გენერალი ბერნსაიდი, თქვენ აპყვეით პატივმოყვარულ გრძნობას და რამდენადაც შეგეძლოთ ხელს უშლიდით ბერნსაიდს, რითაც დიდი ზიანი მოუტანეთ ქვეყანასაც და თქვენს ერთ დამსახურებულ და ღირსეულ მოძმე ოფიცერსაც.

საკმარისად სარწმუნო წყაროებიდან შევიტყვე თქვენი ამასწინადელი ნათქვამი, რომ არმიასა და მთავრობას დიქტატორი სჭირდებათ. რა თქმა უნდა, არა ამის გამო, პირიქით, ამის დამიუხედავად დაგავალეთ მეთაურობა.

დიქტატორი შეიძლება გახდეს მხოლოდ ის გენერალი, რომელიც წარმატებას აღწევს. შე აშკამად თქვენგან მჭირდება სამხედრო წარმატება და იმიტომ ვრისკავ დიქტატორით: მთავრობა მთელი ძალით დაგიჭერთ მხარს, ე. ი. გადაკეთებს არა ნაკლებს და არა იმაზე მეტს, რასაც აკეთებდა და გადაკეთ-

თებს ყველა მეთაურისათვის. ძალზე ვწიშობ, თქვენვე არ შე-
მოგიბრუნდეთ არმიისი თქვენის ხელშეწყობით დამკვიდრე-
ბული კრიტიკული დამოკიდებულება და უნდობლობა. მე, რაც
შემძლება, დაგეხმარებით ამ სულისკვეთების აღმოფხვრაში.

თქვენ კი არა, ნაპოლენი რომ გაცოცხლდეს, ვერც ის ვახ-
დება რამეს იმ არმიით, რომელიც ასეთი სულისკვეთებით
არის განმსჭვალული. უნდა ერიდოთ ნაჩქარევ მოქმედებას.
იფრთხილეთ, მაგრამ ენერგიულად და დაუოკებელი სიფხიზ-
ლით გასწიეთ წინ და მოგვიპოვეთ სანუკვარი გამარჯვება“.

მაგრამ თქვენ ხომ არც კულიჯი ბრძანდებით, არც მაკ-
კინლი და არც ლინკოლნი, არა? თქვენ გინდათ იცოდეთ, ეს
ფილოსოფია გამოგადგებათ თუ არა ყოველდღიურ საქმიან
კონტაქტებში. მოდით ვნახოთ. ავიღოთ ფილადელფიის ფირ-
მის „უორკ კომპანის“ ისტორიიდან უ. პ. გოუს შემთხვევა.
გოუ ჩვეულებრივი, რიგითი მოქალაქეა. ის ჩემი კურსის მსმე-
ნელი იყო ფილადელფიაში და მაშინ გვიამბო ეს ეპიზოდი.

ფირმა „უორკ კომპანიმ“ კონტრაქტი დადო ფილადელფია-
ში დიდი დაწესებულების შენობის აგებასა და მოპირკეთე-
ბაზე. სამუშაო ზუსტად დანიშნულ ვადაში უნდა დაემთავრე-
ბინათ. ყველაფერი გრაფიკის მიხედვით სრულდებოდა, შენო-
ბა თითქმის მზად იყო, რომ მოიჯარადრემ, რომელიც ფასა-
დისთვის ბრინჯაოს მცირე ფორმებს ამზადებდა, განაცხადა,
შეკვეთის შესრულებას დროზე ვერ ვახერხებო. ოჰო! ყოვანდე-
ბოდა მთელი შენობის ჩაბარება! რამხელა დარღვევა იყო!
ამას მძიმე ფინანსური ზარალი მოჰყვებოდა. ყველაფერი კი
ერთი კაცის გამო!

დაიწყო მოლაპარაკება საქალაქთაშორისო ტელეფონით,
მაგრამ კამათმა და მუქარამ ვერ გაჭრა. მაშინ ნიუ-იორკში
მიავლინეს გოუ, რათა „ბრინჯაოს ლომს“ საკუთარ ბუნაგში
გასწორებოდა.

„იცით თუ არა, რომ ბრუკლინში ამ გვარის ერთადერთი
კაცი თქვენა ხართ? — ამ კითხვით შევიდა იგი ფირმის პრე-
ზიდენტის კაბინეტში. პრეზიდენტს გაუკვირდა: „არა, არ
ცილი“.

„საქმე ისაა, — უთხრა გოუმ, — რომ ამ დილით მატარე-
ლიდან ჩამოსვლისთანავე ტელეფონის ცნობარი ავიღე მის
მართის გასაგებად და აღმოვაჩინე, რომ თქვენ ამ გვარის ერთად-
ერთი კაცი ხართ ცნობარში“.

„ამაზე არასოდეს მიფიქრია, — ჩაილაპარაკა პრეზიდენ-
ტი და ინტერესით გადაშალა ცნობარი, — დიახ, ეს გვარი ი-
ვითია, — განაცხადა მან უკვე ამაყად, — ჩემი წინაპრები პრე-
ზიდენტიდან ჩამოვიდნენ და თითქმის ორასი წლის წინ
დასახლდნენ ნიუ-იორკში“. მერე დიდხანს ლაპარაკობდა თ-
ვის ოჯახზე და წინაპრებზე, როცა დაამთავრა, გოუმ უთხრა
ჩემზე დიდი შთაბეჭდილება დასტოვა თქვენმა ქარხანამ
„კაცი იშვიათად შეხვდება ბრინჯაოს ნაკეთობათა საწარმოს
სადაც ასეთი სისუფთავე და წესრიგი იყოს“ — დაუმატა მ-
თელი ცხოვრება ამ საწარმოს მოვახმარე, — მიუგო პრე-
ზიდენტმა, — ახლა შეამაყება კიდევ. ხომ არ გინდათ დაგა-
ვლიერებისათვის?“

დათვალეებისას გოუმ შეაქო პრეზიდენტის მიერ შე-
ნილი წარმოების სისტემა და აღნიშნა, თუ რატომ და რ-
სჯობივ კონკურენტების სისტემებს. მერე ყურადღება მიაქც-
ევს დაზვას. პრეზიდენტმა განუმარტა, ჩემი გამოგონება
მერე აჩვენა როგორ მუშაობდნენ და რა პროდუქციას ამზ-
დებდნენ, თან დაეინებით სთხოვა ერთად ვისაუბროთო. ყ-
რადღება მიაქციეთ, რომ აქამდე გოუს ერთი სიტყვითაც
უხსენებია ვიზიტის მიზეზი.

საუბრის შემდეგ პრეზიდენტმა უთხრა, „ახლა საქმეს მი-“

ხელთ, ვხვდები, რისთვისაც მეწვიეთ. არ შეგონა ჩვენი შეხვედრა თუ ასე სასიამოვნოდ ჩაივლიდა. შეგიძლიათ შშივლად იყოთ. სიტყვას გაძღვეთ, თქვენი შეკვეთა დროზე შესრულდება და გადმოგვგზავნებთ, სხვა ვალდებულებების დარღვევაც რომ დამჭირდეს“.

გოუმ მიიღო ყველაფერი, რაც სურდა, თან ისე, რომ თხოვნაც არ დასჭირვებია. ნაკეთობა თავის დროზე ჩამოვიდა. მშენებლობაც კონტრაქტით გათვალისწინებულ ვადაში ჩააბარეს.

მამასადამე, თუ გინდათ შემოქმედება მოახდინოთ ადამიანზე, თანაც ისე, რომ არ შეურაცხყოთ და არ გაანაწევნოთ იგი, მისდით პირველ წესს:

დაიწყეთ შექებით და თანამოსაუბრის ღირსებათა გულწრფელი აღიარებით.

თავი მორე

როგორ გავაკრიტიკოთ ისე, რომ სიძულვილი არ მოვიმკათ

ერთხელ, შუადღისას, ჩარლზ შვაბმა თავისი ფოლადთუჯნასხმელი ქარხნის ერთ საამქროში შეიარა და დაინახა, რომ რამდენიმე მუშა განზე გამდგარიყო და ეწეოდა. ზედ მათ თავთან, კედელზე დაკიდებული ფირფიტა მოითხოვდა: „ნუ მოსწვევთ“. თქვენ გგონიათ შვაბმა ფირფიტაზე მიუთითა და იკითხა, თქვენ რა, კითხვა არ იცითო? როგორ გკადრებთ. შვაბი ასე არ მოიტყუოდა. ის მივიდა მუშებთან, სიგარეტები მიაწოდა და უთხრა: „ბიჭებო, ძალიან მასიამოვნებთ, თუ გარეთ მოსწვევთ“. მუშები მიხვდნენ, რომ წესი დაარღვიეს და აღტა-

ცება მოჰგვარათ იმან, რომ შვაბმა შენიშვნა კი არ მისცა, პირიქით, სიგარეტით გაუძასპინძლდა. ამით მათი ღირსების გრძნობას გაუფრთხილდა. განა შეიძლება ასეთი კაცი არ გიყვარდეთ?

ჯონ უენემეიკერიც იმავე მეთოდს იყენებდა. იგი, ჩვეულებრივ, ყოველდღე შემოივლიდა ხოლმე თავის უზარმაზარ უნივერსიტეტში ფილადელფიაში. ერთხელ შეამჩნია, რომ დახლოებული იცდიდა. მას ყურადღებას არ აქცევდნენ. გამყიდველები განუოფილებიაში შკერებილიყვნენ და მხიარული საუბარი გაქაღებინათ. უენემეიკერს ხმა არ ამოუღია. იგი მშვიდად დადგა დახლის მეთრე მხარეს, მოემსახურა მყიდველს მერე გამყიდველებს გადასცა შესაფუთად და შემოვლა განაგრძო.

მჭკვრემეტყველებით სახელგანთქმული პასტორი რომ გარდაიცვალა ან როგორც იაპონელები იტყვიან, სამყარო გამოიცვალა, მის ადგილას მოიწვიეს მღვდელი ლაიმენ ებოტი. ებოტი უნდოდა თავი მოეწონებინა მრევლისათვის და ზედ დააკვდა ქადაგების მომზადებას. ფლობერის სიზუსტით ასწორებდა და ხეწდა ტექსტს. მერე ცოლს წაუკითხა. ქადაგება სუსტ გამოდგა, როგორც წინასწარ მომზადებულ გამოსვლათა უმეტესობა. ებოტის ცოლს კეთილგონიერება რომ არ ჰყოფნოდა, ეტყოდა: „ლაიმენ, ეს ქადაგებას არ ჰგავს: მსმენელებს ძიდ მოჰგვრის. შენ ხომ ამდენი წელია ქადაგებ და მეტი არ უნდ შეგეძლოს? რატომ არ იქცევი ბუნებრივად? იცოდე, ამ სისულელით თავს მოიჭრი“.

ღიახ, შეიძლებოდა ეს ეთქვა, მაგრამ ამით რას მიადწევდა? ეს იცოდა ქაღმა და ამიტომ სხვათაშორის შენიშნა, რომ ამ ქადაგებიდან შესანიშნავი სტატია გამოვიდოდა ჟურნალისათვის. სხვა სიტყვებით, მან ტექსტი შეაქო კიდევ და თავ

ნაც მიაჩნდა ქმარს, რომ საქადაგოდ მაინცდამაინც არ ვარ-
გოდა. ლაიმონ ებოტმა ყველაფერი სწორად გაიგო, დახია ასე
საგულდაგულოდ მომზადებული სიტყვა და დანიშნულ დღეს
ყოველგვარი წინასწარი ჩანაწერის გარეშე იქადაგა.

მაშასადამე, თუ გსურთ ზეგავლენა მოახდინოთ ადამიანზე
ისე, რომ არ შეურაცხყოთ და არ გაანაწყენოთ იგი, მისდიეთ
მეორე წესს:

შეცდომაზე მიუთითეთ არა პირდაპირ,
არამედ შოიარებით, მინიშნებით.

თავი მესამე

ჯერ თქვენი შეცდომები
გაიხსენეთ

რამდენიმე წლის წინათ ჩემი ძმისშვილი ჟოზეფინა კარნევი
შობლიურ ქალაქ კანზას-სიტიდან ნიუ-იორკში გადმოსახ-
ლდა და ჩემთან მდივნად დაიწყო მუშაობა. ცხრაშეტი წლისა
ყო, სამი წლის დამოუკიდებელი ჰქონდა საშუალო სკოლა და
საქმიანი გამოცდილება არ გააჩნდა. ახლა ის სანიმუშო მდი-
ვანია. მაშინ კი, რბილად რომ ვთქვათ, ბევრი რამ ეშლებოდა.
ერთხელ შენიშვნა რომ უნდა მიმეცა, დაფიქრდი და საკუთარ
თავს ვუთხარი: „ერთი წუთით, დეილ კარნევი, ერთი წუთით.
შენ ჟოზეფინაზე ორჯერ უფროსი ხარ, საქმეში გამოცდილება
ათჯერ მეტიც უნდა გქონდეს, რატომ გგონია, რომ ისიც შენ-
ნაირად იმსჯელებს და შენნაირ ინიციატივას გამოიჩენს?
კიდევ ერთი წუთით, დეილ! შენ თვითონ როგორი იყავი ცხ-
რაშეტი წლისა? გახსოვს, რა სულელურ შეცდომებს უშვებდი?
გახსოვს?“

ამ კითხვებზე დაფიქრებამ მიმიყვანა იმ დასკვნამდე, რომ
ცხრაშეტი წლის ჟოზეფინას საშუალო მონაცემები ჩემსას
სჯობდა. თუმცა ეს ქათინაურად არ გამოდგებოდა ჟოზეფინა-
სათვის.

ამიტომ, შემდგომში, რამე შეცდომაზე რომ მინდოდა მი-
მუთითებინა, ასე ვიწყებდი: „შეცდომა გაქვს ჟოზეფინა, მაგ
რამ არც ისეთი, მე თვითონ რომ არ მომსვლია. შენ უფრო გო-
ნორი ხარ, ვიდრე მე ვიყავი შენხელობას. მე თვითონ იმდენ-
ნი შეცდომა ჩამიდენია, რომ სხვას როგორ გავაკრიტიკებ. მაგ
რამ, მაინც, იქნება ჯობდეს ეს საქმე შემდეგნაირად... გაა-
კეთო?“

არც ისე ძნელია შენს შეცდომებზე შენიშვნის მოსმენა
როცა არც შენს გამკრიტიკებელს მოაქვს თავი უცოდველ კრა-
ვად.

თავადი ფონ ბიულოვი, დახვეწილი მანერებით გამოჩნე-
ული კაცი, ამას 1909 წელს მიხვდა. იმ დროს ფონ ბიულოვი
გერმანიის რაიხსკანცლერი იყო, ტახტი კი ვილჰელმ II ქედ
მალალს, ვილჰელმ თავდაჯერებულს ეკავა. ვილჰელმმა, ვისაც
ბელი გერმანიის უკანასკნელ კაიზერობას უქადა და რომელიც
მაშინ საკუთარ არმიას და ფლოტს აუალიბებდა, იკვებდა
ყველაზე მრისხანე მოწინააღმდეგეს დავამარცხებო.

მოხდა მოულოდნელი რამ. კაიზერმა გააკეთა ჯერ გავგო-
ნარი განცხადება, რამაც მთელი კონტინენტი შეახანხარა და
მსოფლიოში გამაყრუებელი რეზონანსი გამოიწვია. კიდევ უნ-
რესი, კაიზერმა, ეს სულელური, მკვებარა, აბსურდული განც-
ხადება საჯაროდ, ინგლისში სტუმრობის დროს გააკეთა და
თან მისი აღმატებულების დასტური მისცა გაზეთში გამოსა-
ვეყნებლად. კერძოდ, მან განაცხადა, რომ ის ერთადერთი გერ-
მანელია, რომელიც გამსჭვალულია ინგლისელებისადმი მეგობ-
ბრული გრძნობებით და რომ ის ადგენს სამხედრო-სახლდა

ფლოტს იაპონიის მუქარის თავიდან ასაცილებლად; რომ მან და მხოლოდ მან იხსნა ინგლისი, როცა რუსეთსა და საფრანგეთს მისი განადგურება უნდოდათ; რომ პირადად მან მოახადა იმ კამპანიის გეგმა, რომელმაც ლორდ რობერტსონის მეთაურობით ინგლისის არმიას შეაძლებინა ბურების დამარცხება სამხრეთ აფრიკაში და ა. შ. და ა. შ.

უკანასკნელი ასწლეულის განმავლობაში ასეთი გამაოგნებელი სიტყვა არც ერთ ვეროპელ მონარქს არ წამოცდენია მშვიდობიან პერიოდში. მთელი კონტინენტი კრაზანების დანგრეულ ბუდესავით ზუზუნებდა. ინგლისი გადაირია. გერმანელი სახელმწიფო მოღვაწენი შეძრწუნდნენ. საყოველთაო არეულობამ კაიზერს თავზარი დასცა და ფონ ბიულოვს — რაიხსკანცლერს ურჩია თავის თავზე აედო დანაშაული. დიახ, მას უნდოდა, რომ ფონ ბიულოვს გამოეცხადებინა, მთელი პასუხისმგებლობა მე მეკისრება, სწორედ მე ვუკარნახე მონარქს ასეთი არასერიოზული მტკიცებანთ.

„მაგრამ, თქვენი უდიდებულესობავ, — გააპროტესტა ფონ ბიულოვმა, — წარმოუდგენლად მიმაჩნია, რომ გერმანიაში ანდა ინგლისში ვინმემ დაიჯეროს, თითქოს მე შემქმლო ასეთი რჩევა მომეცა თქვენი უდიდებულესობისათვის!“

თქვა თუ არა ეს, ფონ ბიულოვი უმაღლვე მიხვდა, რომ საინელი შეცდომა მოუვიდა.

„მე ისეთ სახედრად მთვლით, რომლის შეცდომებიც თქვენთვის წარმოუდგენლად მიგაჩნიათ?“

ფონ ბიულოვს სიტყვა ქებით უნდა დაეწყო და მხოლოდ ამის შემდეგ გადასულიყო გაკიცხვაზე, მაგრამ ნათქვამ სიტყვას უკან რაღა დაუბრუნებდა. მერე კი საუკეთესო ხერხს მიმართა, კაიზერის ქებას შეუდგა.

„არც მიფიქრია, — მოკრძალებით მოახსენა მან. — თქვენს

უდიდებულესობას შედარებას როგორ შევბედავ, არა მარტო სამხედრო-სახლგაო ფლოტისა და არმიის ხელმძღვანელობაში, არამედ და უპირველეს ყოვლისა საბუნებისმეტყველო მეცნიერებათა ცოდნაში. მე დიდის ალტაცებით გისმენთ ხოლმე, როცა თქვენი უდიდებულესობა ხსნის რა არის ბარომეტრი, უამტარო ტელეგრაფი, რენტგენის სხივი... მე სამარცხვინოდ ცოტა ვიცი, თუ საერთოდ ვიცი რამე; წარმოდგენა არა მაქვს არც ქიმიასზე, არც ფიზიკასზე და საერთოდ არ შემძლია ბუნების უმარტივესი მოვლენების ახსნა, მაგრამ, — განავრძნობდა ფონ ბიულოვი, — მე გარკვეული ცოდნა მაქვს ისტორიაში, შეიძლება ისეთი თვისებებიც მქონდეს, რაც გამოხადდება პოლიტიკაში, კერძოდ კი დიპლომატიაში“.

კაიზერი გაიბადრა. ფონ ბიულოვმა ქება შეასხა. ფონ ბიულოვი მას ადიდებდა, თავს კი იმდაბლებდა. ამის შემდეგ კაიზერი მას ყველაფერს აპატიებდა, ალტაცებითაც კი შესძახა, ხომ გეუბნებოდით, მე და თქვენ შესანიშნავად ვავსებთ ერთმანეთს, ჩვენ ერთად უნდა ვიდგეთ და ასეც მოვიქცევითო. ხელი ჩამოართვა ფონ ბიულოვს, თანაც ერთხელ კი არა, რამდენჯერმე ცოტა მოგვიანებით, თუმცა იმავე დღეს, ისეთ ექსტაზში შევიდა, რომ მუშტებს იქნევდა და გაიძახოდა, — ფონ ბიულოვზე საძრახისი სიტყვა არავის წამოცდეს, თორემ ამ მუშტებს მიიღებსო.

ფონ ბიულოვმა დროზე უშველა თავს. ის მართლაც მოხერხებული დიპლომატი იყო, მაგრამ ერთი შეცდომა დაუშვა. თავიდანვე საკუთარ ნაკლზე და ვილქელმის უპირატესობაზე უნდა დაეწყო საუბარი. მან კი კაიზერს აგრძნობინა, ჭკუასუსტი ხარ და მეურვე გჭირდებაო.

სულ რამდენიმე ფრაზამ თუ შეძლო თავგასული, პატივმოყვარე კაიზერის დაშოშმინება, წარმოიდგინეთ, რას შეი-

მღებდა შიგნით. **MYTOPBOOK.ORG** დიურ ურთიერთობებში ქედმოხრი-
ხა და ქების შემწეობით. თუ მარჯვედ მოვიტყვევით, მართლაც
საოცრებებს მოვახდენთ ადამიანურ ურთიერთობებში.

მაშ ასე, თუ გსურთ ზემოქმედება მოახდინოთ ადამიანზე,
თანაც ისე, რომ არ შეურაცხყოთ იგი, მისდით შესამე წესს:
ჯერ საკუთარი შეცდომები გაიხსენეთ
და მერე გააკრიტიკეთ თანამოსაუბრე.

თავი მეოთხე

სხვისი ბრძანების შესრულება არავის სიამოვნებს

ამას წინათ წილად მხვდა პატრივი ამერიკელ ბიოგრაფთა უხუ-
ცესთან იდა ტაბელთან შესაძილა. როცა ვთქვი, ასეთ და ასეთ
წიგნსა ვწერ-მეთქი, საუბარი მნიშვნელოვან თემას — გარ-
შემოყოფებთან შეგუების უნარს შეეხო. ტაბელმა მოამბო:
„ლოუენ იანგის ბიოგრაფიაზე მუშაობისას ვესაუბრე ვაცს, რო-
მელთანაც იანგს ერთ კაბინეტში გაეტარებინა მთელი სამი
წელი. მან მითხრა, არც ერთხელ არ გამოვიჩინა, იანგს ვინ-
მესთვის რამე პირდაპირ ებრძანებინოსო; მაგალითად, იანგი
არასოდეს იტყოდა: „გააკეთე ესა და ეს“, ან „ნუ აკეთებთ
ამასა და ამას“. ის ჩვეულებრივ ასე მიმართავდა: „იფიქრეთ
ამაზე“ ან „თქვენის აზრით, ეს გამოდგება?“ ამგვარად, ის ყო-
ველთვის უტოვებდა ადამიანს შესაძლებლობას, თვითონ შეეს-
რულებინა სამუშაო; არასოდეს არ მიუთითებდა თანამშრო-
მელს რა უნდა გაეკეთებინა და საშუალებას აძლევდა ესწავლა
საკუთარ შეცდომებზე.

ასეთი გზა ნამდვილად უაღვილებს ადამიანს დასრულებული
შეცდომების გამოსწორებას, ასეთი მეთოდი ინდობს ადამი-
ანის თავმოყვარეობას და უღვიძებს მას საკუთარი მნიშვნელო-
ბის გრძნობას, ადამიანს უღვიძებს არა პროტესტის, არა
მედ თანამშრომლობის სურვილს.

მაშ ასე, თუ გსურთ ზეგავლენა მოახდინოთ ადამიანზე
ისე, რომ არ შეურაცხყოთ და არ გაანაწყენოთ იგი, მისდით
შეუთხე წესს:

ბრძანების ნაცვლად შეკითხვები
დაუსვით თანამოსაუბრეს.

თავი მხუთმი

მიეცით ადამიანს საშუალება, იხსნას საკუთარი პრესტიჟი

კომპანია „ჯენერალ ელექტრიკი“ საჩოთირო პრობლემას შე-
კვახა: საჭირო იყო ჩარლ შტეინმეცი განყოფილების უფროს-
ის თანამდებობიდან გადაეყენებინა. შტეინმეცი გენიოსი
იყო ელექტრონის საქმეში, მაგრამ როგორც საკონსტრუქ-
ტორო განყოფილების უფროსი, არაფრად არ ვარგოდა. მგრ-
ძნობიარე და თანაც მეტად საჭირო სპეციალისტის განაწი-
ლება არ უნდოდათ, ამიტომ, ადგნენ და სხვა თანამდებობა-
კომპანიის ინჟინერ-კონსულტანტობა შესთავაზეს. ეს იყო
ახალი სახელწოდება იმავე სამუშაოსი, რასაც შტეინმეცი
პრაქტიკულად ასრულებდა, განყოფილების გამგედ კი სხვა
დანიშნეს.

შტეინმეცი კმაყოფილი დარჩა. კმაყოფილი იყვნენ კომპანიის ხელმძღვანელებიც. მათ კარგად გაართვეს თავი სიტუაციას, პირველი კლასის სპეციალისტი და ძალზე ემოციური კაცი არ გაანაწყენეს, საჭირო კაციც დანიშნეს წყნარად და უხმაუროდ. მათ ყველაფერი გააკეთეს, რათა არ შელახულიყო მისი პრესტიჟი, ან, სხვანაირად რომ ვთქვათ, საშუალება მისცეს შტეინმეცს ეხსნა საკუთარი პრესტიჟი. ამას კი დიდი მნიშვნელობა აქვს. სამწუხაროდ, ამაზე იშვიათად ვფიქრობთ, ხშირად უხეშად ვვებებით ადამიანის გრძნობებს, ჩვენსაზე ვდგავართ, ვეძებთ სხვის შეცდომებს, ვეძუქრებით, ვაკრიტიკებთ. ასე ვექცევით შვილს, თანამშრომელსა თუ ხელქვეითს, თანაც სხვების თანდასწრებით და ამით უმოწყალოდ ვქელავთ ადამიანის თავმოყვარეობას.

არადა, რამდენიმე წუთის უურადღება, ერთი-ორი პატივსაცემი სიტყვა, მოსაუბრის პოზიციის გაგება რა ბევრს ნიშნავს მიყენებული ტკივილის გასაყუჩებლად!

„გავიხსენოთ ეს, როცა იძულებული გავხდებით ვინმე სამსახურიდან დავითხოვოთ. თანამშრომლის განთავისუფლება არც ისე იოლია, მაგრამ იმისთვის უფრო ძნელია, ვისაც ათავისუფლებენ. — ეს ნაწყვეტია ჩემი მსმენელის წერილიდან. — ჩვენთან, ჩვეულებრივ, სეზონური სამუშაოები და იძულებული ვართ მარტში ბევრი დავითხოვოთ. ეს არც ისე სასიამოვნო საქმეა და ვცდილობთ, რაც შეიძლება სწრაფად ვიმოქმედოთ. დაახლოებით ასე: „დაბრძანდით, მისტერ... სეზონი დამთავრდა და ახლა სხვა სამუშაო უნდა იშოვოთ. ისე კი, ხომ იცოდით, რომ ეს სამუშაო სეზონური იყო...“

ვის ესიამოვნება თუნდაც ღროებითი სამუშაოდან დათხოვნა. ეტყობოდათ, რომ თავს დამცირებულად გრძნობდნენ. ბოლო ხანებში გადაწყვეტიე მეტი ტაქტი გამოიჩინა. სანამ

ვინმეს გამოვიძახებდი, წინასწარ ვეცნობოდი მის შრომით შედეგებს. მერე კი ვუბნებოდი: „მისტერ... თქვენ ძალიან კარგად იმუშავეთ. ნიუ-იორკში რომ გავაგზავნეთ, იქაც რთულ ამოცანას გაართვით თავი, მინდა იცოდეთ, რომ ფირმა ამა ყოფს თქვენით. ახლა, როცა ერთმანეთს უნდა დაეშორდეთ მინდა ეს იცოდეთ“. ამით ეფექტს ვაღწევ. აღარც გული წყდებათ და აღარც დამცირებულად გრძნობენ თავს. იციან, სამუშაო რომ გვქონდეს, მათ ვერ შეველევით.

აწვარდაცვლილ დუაიტ მოროუს ჰქონდა არაჩვეულებრივი უნარი — შეეძლო სასიკვდილოდ გადამტერებული მეტოქეები შეერიგებინა. ის დაწვრილებით გაეცნობოდა ხოლმე ორივე მხარის არგუმენტებს, გაიგებდა ვინ რაში იყო მართალი, აღნიშნავდა ამ მომენტებს, ფრთხილად შეახსენებდა მათ მოკამათებს და, მიუხედავად იმისა, თუ როგორ დამთავრდებოდა კამათი, არც ერთი მხარე არ გამოჰყავდა დამნაშავედ.

მართლაც, დიდი ადამიანები იმდენად დიდები არიან, რომ დროს არ ჰკარგავენ საკუთარი გამარჯვებით ტკობაზე.

მრავალსაუკუნოვანი მტრობის შემდეგ, 1922 წელს, თურქებმა გადაწყვიტეს საბოლოოდ გაედევნათ ბერძნები თურქეთის ტერიტორიიდან.

მუსტაფა ქემალმა ჯარისკაცებს ნაპოლეონის სულსკვეთებით აღსავსე სიტყვებით მიმართა: „თქვენი მიზანია ხმელთაშუა ზღვა“. ასე დაიწყო თანამედროვე ისტორიაში ერთ-ერთი ყველაზე სასტიკი ბრძოლა. თურქეთმა გაიმარჯვა. დამარცხებული ბერძენი გენერლები ტრიკუპისი და დიონისი ქემალის შტაბისაკენ გაემართნენ კაპიტულაციის გამოსაცხადებლად.

„დაბრძანდით, ბატონებო, — მიმართა მათ ქემალმა და ხელს ჩამოართვა, — დადლილი იქნებით“. მერე კი საომარი ოპერაცია დასრულდა.

რაციების გარჩევას შეუდგა და დამარცხების სიმწარე გაუქარწყლა — ომი ისეთი თამაშია, სადაც ხშირად უკეთესი მარცხდებაო, უთხრა მან. ქემალს გამარჯვების სიხარულმაც ვერ დაავიწყა მნიშვნელოვანი წესი (ჩვენთვის ეს არის მეხუთე წესი):

მიეცით ადამიანს საშუალება, იხსნას საკუთარი პრესტიჟი.

თავი მეთხუთე

როგორ ვუბიძგოთ ადამიანს წარმატებისაკენ

მე კარგად ვიცნობდი პიტ ბარლოუს. ის საცირკო ნომრებს ასრულებდა ძაღლებისა და პონის მონაწილეობით. სიამოვნებით ვესწრებოდი ხოლმე მის საწვრთნელ მუშაობას. როგორც კი ძაღლი დავალებას შეასრულებდა, პიტი უმაღლვე მოეფერებოდა, შეაქებდა და ხორცის ნაჭერს მიართმევდა.

აქ ახალი არაფერია. მწვრთნელები დიდი ხანია ამ მეთოდს მიმართავენ.

რატომ არ ვიყენებთ ხორცს მათრახის ნაცვლად? ქებას ვაკიცხვის მაგივრად? შოდით, ნუ დავიშურებთ ქების სიტყვებს თუნდაც მცირე წარმატებისთვის. ეს უბიძგებს ადამიანს წინსვლისაკენ.

სინგ-სინგის ციხის უფროსმა ლიუს ლოუენსმა აღმოაჩინა, რომ სულ პატარა, მაგრამ წინგადაღვმული ნაბიჯისათვის შექება საოცარ შედეგს იძლევა პროფესიონალ დამნაშავეებთანაც კი. ლოუენსი ერთ წერილში მწერდა: „მივედი დას-

ვენამდე, რომ თუ პატიმარს დადებით საქციელს შევუქებთ, მაშინ უფრო ადვილი ხდება მასთან თანამშრომლობა და შესაძლოა საბოლოო გამოსწორებაც, ვიდრე მაშინ, როცა ვკიცხავთ და ვაკრიტიკებთ უგვანი საქციელისთვის“.

მე სინგ-სინგში არა ვმჯდარვარ, მაგრამ განვილილ ცხოვრებას თვალს რომ ვავლებ, ვხვდები, რა ძლიერ კვალს ატყობდა მას კეთილი სიტყვა. თქვენც ასე არა ხართ? ისტორიაში უამრავია შექების ჯადოსნური მოქმედების მაგალითები.

ნახევარი საუკუნის წინათ, ერთ ათი წლის ნეპოლეონ ბიჟუნას გაგიყვებით უნდოდა მომღერალი გამხდარიყო, მაგრამ პირველმა მასწავლებელმა ცივი წვალი გადაასხა, შენგან მომღერალი ვერ დადგება, ხმა არა გაქვსო. ბიჭის დედა, უბრალო გლეხის ქალი მოეფერა შვილს და დაარწმუნა, გული მოგრძნობს, ოცნება აუცილებლად ავიხდებაო. დედის შექებას და მხარდაჭერამ სრულიად შეცვალა ბიჭის ცხოვრება. აღბათ მიხვდით, თუ ვისზეა ლაპარაკი. დიახ, ეს გახლავთ ენრიკო კარუზო.

ერთ ლონდონელ ჭაბუკს მწერლობა ხიბლავდა. მაგრამ მწვლავური ხელს უშლიდა. სკოლაში მხოლოდ ოთხი წელი იარა. მამამისი ვალის გამო ციხეში ჩასვეს. ასე რომ, ხშირად შიმშილობდა კიდევ. ბოლოს იშოვა რაღაც სამუშაო, — ბოთლებზე ეტიკეტებს აწებებდა. ბნელ სხვენში ეძინა სხვა მაწანწალა ბიჭებთან ერთად. პირველი ხელნაწერი ღამით, ქურდულად წაიღო ფოსტაში. დიდხანს არაფერს უბეჭდავენენ. მაგრამ აი, ბოლოს დადგა ნანატრი დღეც — ერთი მოთხრობა მიიღეს. მართალია, ერთი შილინგიც არ გადაუხდიათ, მაგრამ რედაქტორმა ხომ მოიწონა. ჭაბუკმა სიხარულის ცრემლები ვერ შეიკავა... ქებას და აღიარებამ მთლიანად შეცვალა მისი ცხოვრება. აღბათ, ახლაც მიხვდით, ვისზე მოგახსენებთ. დიახ, ეს ბიჭი ჩარლზ დიკენსი იყო.

შესამე უმაწვილიც ღონღონში მუშაობდა, ოღონდ საგა-
ლანტერეთ მალახიაში. დილით ხუთ საათზე დგებოდა. ასე
ეწამა ორი წელიწადი. ბოლოს ვედარ გაუძლო, თხუთმეტი მი-
ლი ფეხით გაიარა, დედანთან მივიდა, გულში ჩაკერა და აქ-
ვითინდა — იმ მალახიაში თუ გამიშვებ, თავს მოვიკლავო.
მერე სკოლის მასწავლებელს მისწერა წერილი, რომელშიც
თავის უსასოო მდგომარეობაზე შესწივლა. მასწავლებელმა გა-
ამხნევა და... შესთავაზა მასწავლებლის ადგილი. ამან მთლიან-
ხად შეატრიალა ბიჭის ცხოვრება და დიდი კვალიც გაავლო
ინგლისური ლიტერატურის ისტორიაში. მას შემდეგ დაწერა
სამოცდაშვიდი წიგნი და მილიონ დოლარზე მეტი გამოიმუ-
შავა. ამასაც იცნობთ: ეს ჰერბერტ უელსია.

დაუბრუნდეთ საკითხს ადამიანზე ზეგავლენის მონდენის
შესაძლებლობათა შესახებ. თუ უბრალო, კეთილი სიტყვით
შეგვიძლია ადამიანს უკეთესი საქმეები შთავაგონოთ, მათი
ფარული შესაძლებლობების შეცნობით მართო ქცევის კი არა
მთელი პიროვნების გადასხვაფერებასაც შევძლებთ. თუ არ
გჯერათ, წაიკითხეთ ჰარვარდის უნივერსიტეტის პროფე-
სორის უილიამ ჯეიმსის ბრძნული სიტყვები. ის ამერიკაში
ერთ-ერთი უდიდესი ფსიქოლოგი და ფილოსოფოსი იყო.

„... ჩვენ ჩვენი ფიზიკური და გონებრივი შესაძლებლობე-
ბის სულ უმნიშვნელო ნაწილს თუ ვიყენებთ. საერთოდ შეიძ-
ლება ითქვას, რომ ადამიანი არ ცხოვრობს შესაძლებლობე-
ბის მიხედვით. მას სულ სხვადასხვანაირი უნარი აქვს, რო-
მელთაც, ჩვეულებრივ, უქმად აცდენს“.

დაიხ, თქვენც, ამ სტრიქონების მკითხველო, ბევრნაირი
უნარი გაქვთ, რომელთაც არ იყენებთ. ერთი ასეთი უნარია —
აქთთ თქვენი თანამოსაუბრე და წააქეხით მასში დაფარული
შესაძლებლობების გამოიყენებოდ.

მაშასადამე, თუ გსურთ ზეგავლენა მოახდინოთ ადამიან-
ზე ისე, რომ არ შეურაცხყოთ და არ გაანაწყენოთ იგი, მის-
ღიეთ შეექმსე წესს:

ადამიანს მოუწონეთ მცირედი წარმა-
ტებაც და აღნიშნეთ ყოველი წინგა-
დადგმული ნაბიჯი. გულწრფელად
შეაფასეთ და გულუხვად აქეთ.

თავი მუშვიდე

იზრუნეთ

სხვისი რეპუტაციისთვისაც

სემა ნაცნობმა მის ჯენეტმა შინამოსამსახურე ქალი დაიქი-
რა და უთხრა, შემდეგი ორშაბათიდან შეუდექით საქმესო.
სამუშაოდ მოსულ ქალიშვილს კი შეატყობინა: „ამ დღეებში
დღურევე სახლში, რომელშიც ამას წინათ მუშაობდით. მით-
ხრეს, რომ წესიერი და პატიოსანი ადამიანი ხართ. სადილ-
საც კარგად აშხადებთ და ბაშეებსაც კარგად უწლით. ისიც
მითხრეს, თითქოს სახლში სისუფთავეზე არ ზრუნავდეთ. მე
ვერ დავიჯერე. დავენიძლავე კიდევ. იმედი მაქვს, სახლსაც
წესრიგში მოიყვანთ და საქუთარ თავსაც მიხედავთ“...

ასეც მოხდა: ქალიშვილს მოაწერეს არარსებული დადები-
თი რეპუტაცია და გაამართლა კიდევ. სახლი უბრწყინავდა.
დავს არ ზოგავდა, რომ მისის ჯენეტის მაღალი შეხედულება
სინამდვილედ ექცია.

ფირმა „ბილდუინ დოკუმენტე უორესის“ გამგეობის თავ-
მჯდომარის სემიუელ ვოკლეინის აზრით „რიგითი ადამიან-
ის ხელმძღვანელობა იოლია, თუ მისი პატივისცემით სარ-

გებლობთ და თქვენც პატივს სცემთ მის რომელიმე უნარს ან თვისებას“.

შოკლედ რომ ვთქვათ, თუ გსურთ ადამიანის შეცვლა გარკვეული მიმართულებით, მოექცით ისე, თითქოს ეს თვისება მას მართლაც საუკეთესოდ ჰქონდეს განვითარებული. შექსპირი გვეუბნება, ისე მოიქეცით; თითქოს დიდი კეთილსმყოფელი გყავთ, თუნდაც ასე არ იყოსო. ასევე კარგი იქნება ვიფიქროთ, რომ ჩვენს გვერდით მყოფ ადამიანს აქვს ის თვისებები, როგორც გვინდა, რომ ჰქონდეს. ოღონდ ხელი შეუწყეთ მის კარგ რეპუტაციას და ის თავს არ დაზოგავს ნდობის გასამართლებლად.

წიგნში „მოგონებები: ჩემი ცხოვრება მეტერლინკთან“ ჟორჟ ლებლანი აღწერს უბრალო ბელგიელი გოგონას საკვირველ გარდასახვას.

„შინამოსამსახურეს უახლოესი ოტელიდან მოჰქონდა საქმელი, — წერს იგი. — მას „ჭურჭლის მრეცხავ მარის“ ეძახდნენ, რადგან სწორედ ჭურჭლის მრეცხავად დაეწყო მუშაობა. საბრალო მახინჯი იყო, ვლამი, ფეხებდაბრეცილი, გამხმარი და დაბუნჯებული. ერთხელ, თავისი დაწითლებული ხელეებით მაკარონიანი თეფში რომ მომავლოდა, ვუთხარი: „მარი, თქვენ არ იცით რა შინაგანი სიმღიდრის პატრონი ხართ“.

ქალიშვილი შეჩვეული იყო ემოციების დაფარვას, მაგრამ მაშინ თეფში ვინაღამ ხელიდან გაუვარდა, მერე მაგიდასუ დადგა, ამოიხრა და გულწრფელი გაკვირვებით მითხრა: „ქალბატონო, ვერასოდეს ვერ ვიფიქრებდი ამას“. არც დაეჭვებულა ჩემს ნათქვამში, არც რამე უკითხავს. სამზარეულოში გავიდა და ჩემი სიტყვები გაიმეორა, თანაც ისეთი დაბეჯითებით, რომ შეკამათებაც ვერავინ გაუბედა. მას შემდეგ პატივისცემითაც კი ექცეოდნენ. თვითონ ხომ სულ გადასხვაფერ-

და. რაკი დაიჯერა, რომ მართლა შინაგანი სიმღიდრის პატრონი იყო, გარეგნობასაც მიხედა, ისეთი გულმოღვინება გამოიჩინა, რომ მისი მიმქრალი ახალგაზრდობა ხელახლა გაიფურჩქნა, უშნო გარეგნობა სადღაც გაქრა.

ორი თვის შემდეგ გამოიხილა, რომ თხოვდებოდა, ცოლად მაჰყვებოდა უფროსი მზარეულის შვილს. ერთმა თითქოსდა უწინშვნელო ფრაზამ მთლიანად უცვალა სახე მის ცხოვრებას“. ჟორჟეტ ლებლანის მიერ შეთხზული რეპუტაციის გამართლება მიზნად დაისახა ქალიშვილმა და ამან მთლიანად შეცვალა ისიცა და მისი ცხოვრებაც.

ერთი ძველებური ანდაზა ამბობს, ცილისწამება სიკვდილის დარიაო. მაგრამ აბა, კარგი რამ მოიგონეთ ადამიანზე; თითქმის ყველა — მდიდარი თუ ღარიბი, მაწანწალა თუ ბაცაყა — ყველა თავდაუზოგავად ეცდება გაამართლოს თქვენს შიერ „მინიჭებულ“ პატიოსანი კაცის რეპუტაცია.

„თაღლითთა გამოსწორების ერთადერთი გზა არსებობს, — ამბობს სინგ-სინგის ციხის უფროსი, — სახელდობრ, — მას ისე უნდა მიმართო როგორც პატივცემულ ჯენტლმენს, რომელშიც თავისთავად იგულისხმება მისი პატიოსანი ბუნება“.

მაშასადამე, თუ გინდათ შემოქმედება მოახდინოთ ადამიანზე, თანაც ისე, რომ არ შეურაცხყოთ და არ გაანაწყენოთ იგი, მისდით შემდეგ წესს:

შეუქმენით ადამიანს კარგი რეპუტაცია და ის აუცილებლად შეეცდება მის გამართლებას.

თავი მერვე

მოიქეცით ისე,
რომ ადამიანს შეცდომის
გამოსწორება გაუადვილოთ

ერთი ჩემი ნაცნობი ორმოცი წლისა დაქორწინდა: საცოლემ ცეკვის გაკვეთილებზე იარეო, სთხოვა. „დმერთმა ხომ იცის, ცეკვა მართლა არ ვიცოდი, — მიაბზობდა იგი, — მაგჭოტაში რაც ვისწავლე ეგ იყო და ეგ. მოვიწვიე მასწავლებელი, რომელმაც მითხრა (აღბათ ასეც იყო), რაც გისწავლიათ ყუ-ლაფერი არასწორად გისწავლიათ, ახლა ძველი უნდა დაი-ვიწყოთ და ხელახლა შეუდგეთ საქმესო. ყურები ჩამოვარე-ხასიათი გამოფუჭდა. ის მასწავლებელი დავიითხოვე. ცეკვის ყოველგვარი სურვილი გამიქრა. მეორე მასწავლებელი შეიბ-ლება მართალს არ მეუბნებოდა, მაგრამ რასაც მეუბნებოდა, მომწონდა. მან, სხვათაშორის, მითხრა ცოტა ძველმოდურად ცეკვავთ, მაგრამ საფუძველი კარგი გაქეთო და დამაიმედა, სულ ადვილად ისწავლით რამდენიმე ახალ პასო. პირველმა მას-წავლებელმა ჩემს შეცდომებზე მიმითითა და გული ამიცრუ ცეკვაზე, მეორე პირიქით მოიქცა. მაქებდა, როგორც კი სწორად ვიცეკვებდი და მარწმუნებდა თანდაყოლილი რიტმის გრძნობა გაქეთო. დღეს ვხვდები, რომ ჩემგან მოცეკვავე არ დადგება, მაგრამ მაინც მირჩევნია ვირწმუნო ის, რასაც მეორე მასწავ-ლებელი მეუბნებოდა. მართალია ფულს ვუხდიდი, მაგრამ აქ ფული არ არის გადამწვეტი. ყოველ შემთხვევაში, ახლა უკუ-ვცეკვავ. მისმა შექებამ შემავლიანა, წამახალისა და მეც მო-ვინდომე.

შვილს, ქმარს, თანამშრომელს ან შინამოსამსახურეს თუ ვინც, რომ უტვინო და გონებადახშულია, რომ ყველაფერს აუღმა აკეთებს, ამით წაართმევთ გამოსწორების ყოველგვარ სტიმულს, ხოლო თუ საპირისპირო მეთოდს გამოიყენებთ, შექებას არ დაიშურებთ, შექმნით შთაბეჭდილებას, თითქოს თანამოსაუბრეს სულ ადვილად შეუძლია რაღაცის გაკეთება ან გამოსწორება, აგრძნობინებთ, რომ გჯერათ მისი შემოქმე-ლებითი უნარისა, ის დედადამ იმაზე იფიქრებს, რომ თქვენი შეხედულება გაამართლოს.

მიშასადამე, თუ გსურთ შემოქმედება მოახდინოთ ადამიან-ზე, თანაც ისე, რომ ამ შეურაცხყოთ და არ გაანაწყენოთ იგი, მისდოეთ მერვე წესს:

წახალისეთ ადამიანი, შეუქმნით აზრი, რომ თუ მოინდომებს, ადვილად შეძლებს შეცდომის გამოსწორებას; მოექეცით ისე, რომ თქვენი თხოვნის შესრულება იოლი ეჩვენოს.

თავი მცხრე

როგორ გავაკეთებინოთ
ადამიანს სიხარულით ის,
რისი გავკეთებინებაც გვინდა

შვიდობის მომხრე სახელმწიფო მდივანს უილიამ ჯენინგ ბრაიანს ძალიან უნდოდა ევროპაში შვიდობის ემისრად წასვლა. ფიქრობდა კაცობრიობისათვის სასიკეთო საქმე გა-კეთებინა და საკუთარი სახელიც უკვდავეყო. მაგრამ უილ-

სონმა ემისრობა თავის ახლო მეგობარს, პოლკოვნიკ ჰაუსს დაეძალა. ჰაუსსავე დავეისრა ეს სამწუხარო ამბავი ბრაიანისათვის ემცნო, თანაც ისე, რომ არ გაენაწყენებინა იგი.

პოლკოვნიკმა ჰაუსმა დღიურში ჩაწერა: „ბრაიანმა წყენა ვერ დამალა. მითხრა, რომ იმედი ჰქონდა თვითონ შეესრულებინა ეს ამოცანა... მე ვუბახუხე. პრეზიდენტის აზრით, სწორი არ იქნებოდა ასეთი საქმე მიგვენდო ოფიციალური პირისათვის, რომ ბრაიანის გამგზავრება საყოველთაო ყურადღებას მიიქცევდა, საზოგადოება დაინტერესდებოდა, თუ რისთვის წავიდა იგი ევროპაში“...

ხომ მიხვდით ამაში რა იგულისხმება? ფაქტობრივად ჰაუსმა ბრაიანს უთხრა, რომ მისი პიროვნება მეტისმეტად დიდი იყო ამ დავალებისათვის. ბრაიანი კმაყოფილი დარჩა.

ცხოვრებისეული გამოცდილებით დაბრძენებული კაცი, პოლკოვნიკი ჰაუსი იცავდა ადამიანურ ურთიერთობათა ერთ-ერთ მნიშვნელოვან პრინციპს: ადამიანს უნდა უხაროდეს იმის შესრულება, რასაც ავალეობთ.

ცნობილი გამოცემლობა „დაბლდვი ფიჯი“ მუდამ ამ წესით მოქმედებდა: ცდილობდა და ახერხებდა, რომ ადამიანს სიამოვნებით მიეღო მისი წინადადება. ფირმა ისე ოსტატურად იქცეოდა, რომ ო. ჰენრის მტკიცებით, ზოგჯერ მისი უარი უფრო სასიამოვნოდ ჟღერდა, ვიდრე სხვისი თანხმობა...

მისის ჯენეტს თავი მოაბეზრეს ბიჭებმა, რომლებიც მის გაზონებზე დარბოდნენ და ერთიანად აოხრებდნენ იქაურობას. რამდენჯერმე უსაყვედურა. რა არ უთხრა. მერე კი მიხვდა, რომ ხერხი უნდა ეხმარა. აბეზარი ბიჭუნების თავგაცს საპატროწოდება მიანიჭა — „დეტექტივად“ დანიშნა და დაავალა გაზონებში არაფინ შეეშვა. ასე იოლად გადაწყდა თავსატეხი პრობლემა. ასეთია ადამიანის ბუნება.

გაშასადამე, თუ გსურთ ზეგავლენა მოახდინოთ ადამიანისე, რომ არ შეურაცხყოთ იგი, მისდით მეცხრე წესს: მოახერხეთ, რომ ადამიანს უხაროდეს შეთავაზებული საქმის გაკეთება.

რეზიუმე

ცხრა წესი, რომელთა დაცვა დაგეხმარებათ. ზეგავლენა მოახდინოთ ადამიანზე, ისე, რომ არ შეურაცხყოთ და არ გაანაწყენოთ იგი.

1. დაიწყეთ შექებით და თანამოსაუბრის ღირსებების აღიარებით.
2. შეცდომებზე მიუთითეთ მოიარებით, მინიშნებით.
3. ჯერ თქვენი შეცდომები გაიხსენეთ და მერე გააკრიტიკეთ სხვა.
4. ბრძანება შეცვალეთ შევითხვებით.
5. მიეცით საშუალება ადამიანს, იხსნას საკუთარი პრეტენზია.
6. მოუწონეთ წარმატება და აღნიშნეთ წინ გადადგმული ნაბიჯი. „გულწრფელად შეაფასეთ და გულუხვად აქეთ“.
7. იზრუნეთ ადამიანის კარგი რეპუტაციისთვის და ისიც შეეცდეთ მის გამართლებას.
8. წაახალისეთ ადამიანი; შეუქმენით აზრი, რომ თუ მოინდომებს, ადვილად შეიძლება შეცდომის გამოსწორება, მოეცით ისე, რომ თქვენი თხოვნის შესრულება იოლი ეჩვენოს.
9. მოახერხეთ, რომ ადამიანს უხაროდეს შეთავაზებული საქმის გაკეთება.

ნაწილი მეხუთე

წერილები, რომლებმაც
სასწაულებრივი შედეგები
მომიტანა

წინასწარ ვხვდები, რასაც ახლა გაიფიქრებთ: „წერილი და სასწაული? რა სისულელეა!“ ანდა: „აი, კიდევ ერთი მკვირალა რეკლამა — პატენტისანი წამლების რეკლამების მსგავსი!“

ვერ გისაფუძღვრებთ. მეც ამასვე გაიფიქრებდი ეს წიგნი თხუთმეტობედ წლის წინათ რომ წამეკითხა. შესაძლოა სკეპტიკურადაც ხართ განწყობილი. არა უშავს, მე მომწონს სკეპტიკოსები. ჩემი ცხოვრების პირველი ოცი წელი მისურში გავატარე და შეჩვეული ვარ ხალხს, რომელსაც ყველაფერში ეჭვი ეპარება. კაცობრიობის აზროვნების ისტორიაში თითქმის ყველა პროგრესს უნდა ვუმადლოდეთ ურწმუნო თომებს — ეჭვიან, კამათის მოყვარულ და კირკიტა აღამიანებს.

ვიყოთ გულახდილნი. მართალია თუ არა სათაურში გატანილი სიტყვები: „წერილები, რომლებმაც სასწაულებრივი შედეგები მომიტანა?“

სიმართლე გითხრათ, სათაური სრულად ვერ წარმოადგენს ჭეშმარიტებას. ამ თავში შეტანილ წერილებს ნამდვილად ჯადოსნური შედეგები მოჰქონდა.

ამერიკაში საქონლის გასაღების საქმეში ერთ-ერთმა საუკეთესო სპეციალისტმა კენ დაიკმა მიაპბო, რომ მოვაჭრეების საგან ინფორმაციის შესაკრებად გაგზავნილ წერილებზე ადრესატთა 5-8 პროცენტზე მეტი პასუხს არ გზავნიდა. 15-20 პროცენტის პასუხი უკვე საოცრებად ითვლებოდა.

წერილზე კი, რომელსაც ქვემოთ იხილავთ, უპასუხა ადრესატთა ორმოცდაორ პროცენტზე მეტმა. როგორ მიაღწიეს ამას? იყვან თვითონ კენ დაიკის განმარტებას: „ჩემი წერილების ერთობა საოცრად გაიზარდა მას შემდეგ, რაც კარნეგის აქსიანურ ურთიერთობათა პრობლემებისა და ორატორული ხელოვნების კურსებზე დავიწვე სიარული. მივხვდი, რომ ჩემი აქრინდელი დამოკიდებულება სრულიად მცდარი იყო. შევეცადე პრაქტიკულად გამოემეყვნებინა ამ წიგნში მოცემული პრინციპები. ასე მოვიდა წარმატება — შემოსულმა ინფორმაციამ 50-80 პროცენტით იმატა.“

აი, ხსენებული წერილიც. წერილის სასიამოვნო ზემოქმედებას განაპირობებს ის, რომ იგი ადრესატს თხოვნით მიმართავს და ამით საკუთარი მნიშვნელობის გრძნობას უღვიძებს. ჩემი კომენტარები ფრჩხილებშია ჩასმული.

„მისტერ ჯონ ბლანკს,
ბლანკსვილი, არიზონა.“

პატივცემულო მისტერ ბლანკ!

ხომ ვერ დამეხმარებოდით ერთი საკითხის გარკვევაში? (წარმოვიდგინოთ არიზონაში ხე-ტყით მოვაჭრე კომპანიის ხელმძღვანელი, რომელმაც მიიღო ეს წერილი და ნახა, რომ დიდი კომპანიის წარმომადგენელი, თანაც ნიუ-იორკელი, მის დახმარებას ელის. თითქოს მესმის, რას იტყოდა არიზონელი მოვაჭრე „აჰა, ეს ნიუ-იორკელი მართლა გასაჭირში ჩავარდნილია. ისე კი, სწორი არჩევანი გაუკეთებია, მე ხომ მიყვარს კაცისთვის დახმარების ხელის გაწვდენა. ნეტავ, რა დასჭირდა?!“).

შარშან ჩვენი ფირმის ხელმძღვანელობა დავარწმუნე, რომ სახურავის მასალით ვაჭრობა გავეფართოებინა, მუდმივი

მიწერ-მოწერა გაგვემართა ადგილებზე მოვაჭრეთა დასახმარებლად და ამისათვის ხარჯები ფორმას გაველო.

(არიზონელი მეწარმე, რასაკვირველია, თანახმაა, დიასკოპ ფორმა იღებს ყველაზე მეტ შემოსავალს და ხარჯებიც მან უნდა გასწიოს... მაგრამ, რა უნდათ?).

ამას წინათ დაგვხავენ 1600 ანკეტა და ასობით პასუხი მივიღე. ჩანს, მოგეწონათ თანამშრომლობის ასეთი ფორმა.

ამჟამად კი შევიშუშავთ მიმოწერის ახალი გეგმა, რომელიც იმედი მაქვს, უფრო მოგეწონებათ. სამმართველოს თავმჯდომარემ მოხოვა დავადგინო, თუ რა შედეგი მოგვიტანა ამ მიმოწერამ საქმიანი თვალსაზრისით. ძალიან მჭირდება თქვენი დახმარება.

(კარგი ფრაზაა: „ძალიან მჭირდება თქვენი დახმარება“. ასეთი ავტორიტეტი ნიუ-იორკიდან მართლაც ამბობს. მას მართლაც სჭირდება დახმარება. ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ კენ დაიკი დროს არ კარგავს საკუთარ კომპანიაზე ლაპარაკით და თავიდანვე ეუბნება ადრესატს, რომ მისი დახმარების იმედი აქვს. ბუნებრივია, ასეთი მიმართვა სიამოვნებს ადრესატს).

აი, ჩემი თხოვნაც: 1) თანდართულ დია ბარათზე მომწერეთ, თქვენი აზრით, სახურავის მასალაზე რამდენი შეკვეთის მიღებაში დაგეხმარათ ჩვენი შარშანდელი მიმოწერა და 2) გეთაყვა, რამდენადაც შეიძლება ზუსტად მაცნობეთ მოგება დოლარებსა და ცენტრებში.

თქვენი მაღლობელი დავრჩები თუ ამ ცნობებს მომაწვდით.

გულწრფელად თქვენი

კენ დაიკი,

მასალების განყოფილების გამგე.

(ყურადღება მიაქციეთ, ბოლო აბზაცში როგორ უკან დგას მე და რა მნიშვნელობა ენიჭება „თქვენ“-ს. „თქვენი მაღლობელი“; „გულწრფელად თქვენი“).

უბრალო წერილია, არა? მაგრამ მან სასწაული მოახდინა. ყველა ადრესატმა იგრძნო საკუთარი მნიშვნელობა.

კიდევ ერთი მაგალითი: ერთხელ მე და პოპერ კროის საფრანგეთის შუაგული რაიონების შემოვლისას გზა დაგვეხანა. გაუანერეთ ჩვენი ძველი მოდელის ავტომობილი და გლეხებს ერთხვეთ ქალაქის გზა ესწავლებინათ.

ჩვენმა მიმართვამ საოცრად იმოქმედა. იმ ხისქოშებიან გლეხებს ყველა ამერიკელი შექმლებული პეტონიათ. იმ ადგილებში ავტომობილიც იშვიათი ხილი იყო. ასე რომ, დაგვინახეს ამერიკელები, თანაც ავტომობილით და დაასკვნეს, რომ ძალზე მდიდრები, შესაძლოა მილიონერებიც კი ვიყავით. ამ მდიდარმა ამერიკელებმა რაღაც ისეთი არ იცოდნენ, რაც მათ კარგად უწყოდნენ. ჩვენ მათი დახმარება გვეჭირდებოდა. გლეხებმა საკუთარი მნიშვნელობა იგრძნეს და ყველა ერთად აღაპარაკდა. ერთმანეთს არ აცლიდნენ. ბოლოს ერთმა იმარჯვა და დანარჩენები გაახუმა. უნდოდა თვითონ ესწავლებინა გზა.

ჩაატარეთ ასეთი ცდა. უცნობ ქალაქში გაანერეთ ვინმე, კინც კონსოციურად ან სოციალურად თქვენზე დაბლა დგას და უთხარი: აქა და აქ მინდა მისვლა და გზას ვერ მიმასწავლით-თქო?

ბენიამინ ფრანკლინი ხშირად მიმართავდა ამ ხერხს და გაბოროტებულ მტრებს სამუდამოდ იმეგობრებდა.

ახალგაზრდობაში გადაწყვიტა თავისი დანახოვით სასტამბო საქმე წამოეწყო. იმასაც მიაღწია, რომ ფილადელფიაში გენერალური საკრებულოს მდივნის თანამდებობაზეც აირ-

ჩივს. ამ ახალმა ადგილმა შესაძლებლობა მისცა ებუჭდა ოფიციალური მასალები. ასე გაეზარდა შემოსავალი. მაგრამ ბენი რატომღაც აითვალწუნა საკრებულოს ერთ-ერთმა ყველაზე მდიდარმა და გავლენიანმა წევრმა, რომელიც ხშირად საჯაროდაც ლანძღავდა ხოლმე მას.

ასეთი დამოკიდებულება, გარდა იმისა, რომ შეურაცხყოფელი იყო, საქმესაც ზიფათს უქმნიდა. ფრანკლინმა გადაწყვიტა როგორმე მოეგო მისი გული. მაგრამ როგორ? საკითხავიც ეს არის. რამე სამსახური გაეწია? არა, ეს ზიზღს უფრო გამოიწვევდა.

ფრანკლინი ჭკვიანი და საზრიანი კაცი იყო, ადგა და მტერს... დახმარება სთხოვა.

არა, ათი დოლარის სესხი არ უთხოვია. არა, ბატონებო. ისეთი რამ სთხოვა, რითაც ასიაშოვნა თავისი მოწინააღმდეგე, ამ თხოვნით მის პატივმოყვარეობასაც ეხებოდა და მის მნიშვნელობასაც უსვამდა ხაზს, რადგანაც გულისხმობდა ფრანკლინის აღტაცებას მისი ერთუდიციითა და წარმატებით.

აი, როგორ ყვებოდა თვითონ ფრანკლინი ამ ისტორიის დასასრულს: „შევიტყვე, რომ მას ბიბლიოთეკაში ჰქონდა მუტად იშვიათი და საინტერესო წიგნი და მივწერე წერილი, რომელშიც ვუბნებოდი, რომ ძალიან მინდოდა ამ წიგნის წაკითხვა და ვთხოვდი, თუ შეეძლო, რამდენიმე დღით დაეთმო იგი ჩემთვის. მან დაუყოვნებლივ გამომიგზავნა წიგნი. ერთი კვირის შემდეგ უკან დაუბრუნე ძაღლობის ბარათთან ერთად. ამის შემდეგ პალატაში რომ შემხვდა, პირველად თვითონ გამომელაპარაკა, თანაც ძალიან თავაზიანად. შემდეგ კი ყოველთვის მზად იყო დამხმარებოდა და მეგობრებადაც კი ვიქეციო.“

ბენჯამინ ფრანკლინი ასორმოცდაათ წელზე მეტია, რაც გარდაიცვალა, მაგრამ მისი ფსიქოლოგიური ხერხი — დახმარება სთხოვო აღამიანს, დღესაც ძველებურად ჭრის.

ამ ხერხს საკმაო წარმატებით იყენებდა ხუმი კურსები მსმენელი ბ. ამსელი. ამსელი წყალსადენი და გასათბობ მოწყობილობების გაყიდვას უძღვებოდა. ის წლების განმავლობაში ცდილობდა თავის გამსაღებლად ექცია ერთი ბრუკლინელი მოიჯარადრე, რომელიც წყალსადენის სამუშაოებს ასრულებდა და კარგი რეპუტაციითაც სარგებლობდა. ამსელ თავიდანვე ხელი მოეცარა. ის მოიჯარადრე ისეთი კაცი იყო, რომელიც ამაყობდა თავისი პირდაპირობით და თავგასულობით. სიგარასაც არ გამოიღებდა პირიდან, ისე შესძახებდა მასთან შესულ ამსელს: „დღეს არაფერი არ მჭირდება, ტყუილად ნუ ცდებით, გზას გაუყევით!“

ერთხელ კი ამსელმა ახალი მეთოდი სცადა, მეთოდი, რომელმაც მთლიანად განმუხტა დაძაბულობა და ბევრ ახალ შეკვეთასთან ერთად კარგი შეგობარიც შეჰმატა.

ამსელის ფირმა მთლაპარაკებას აწარმოებდა ლონგ-აილენდში ახალი მალაზიის შესაძენად და იქ თავისი ფილიალი გასახსნელად. ამ უბანს კარგად იცნობდა ზემოხსენებულ მოიჯარადრე, ერთხელ ამსელი მასთან რომ მივიდა. ასე დააწყო: „მისტერ დ., დღეს არაფრის მოყიდვას არ ვაპირებ. რაღაც მინდა გთხოვოთ. თუ შეგიძლიათ, ერთი წუთი დამითმეთ.“

„ჰმ, კარგი. — უბასუხა მოიჯარადრემ, — რა გნებავთ, ერთი ამოშაქრეთ.“

„ჩემი ფირმა ფილიალის გახსნას ფიქრობს ქუინს-ვილიჯში. თქვენ უკეთ იცნობთ იმ ადგილებს. მოვედი, რაჩევა გკითხოთ. რას ფიქრობთ, სწორი იქნება ეს ნაბიჯი?“

შეიქმნა ახალი სიტუაცია! წლების განმავლობაში მოიჯარადრე საკუთარი მნიშვნელობის გრძნობას იმით იკმაყოფილებდა, რომ უხეშად ექცეოდა აგენტებს და კარზე უთითებდა მათ.

ახლა კი მას რჩევას სთხოვდნენ. დიახ; საკმაოდ დიდი კონცერნის აგენტი მასთან მოსულიყო და ჭკუას ეკითხებოდა.

„დაბრძანდით“, — უთხრა მან და სკამი მიუძარჯვა. მერე მთელი საათი უხსნიდა ამხელს ქუინს-ვილიჯის ბაზრის უბირატესობებს და ღირსებებს. როცა კონცერნის წარმომადგენელს რჩევას აძლევდა, მან საკუთარი მნიშვნელობა იგრძნო. მალე შინაურ თემაზე გადაიტანა საუბარი.

„იმ საღამოს, — ამბობს ამხელი, — დიდი შეკვეთაც მივიღე და მტკიცე საქმიან მეგობრობასაც ჩაუყარე საფუძველი. ახლა ვოლფსაც კი ვთამაშობ კაცთან, რომელიც უხეშად მიცოლებდა თავიდან. ეს ცვლილება მოჰყვა თხოვნას — დაამხმარებოდა“.

გვახსოვდეს, რომ ჩვენ ყველას გვწყურია აღიარება, გაგება და ყველაფერს გავაკეთებთ მის მოსაპოვებლად.

ნება მომეცით გაგაფრთხილოთ: ამ წიგნში მოცემული პრინციპები ეფექტური იქნება მხოლოდ მაშინ, თუ გულწრფელი ვიქნებით. მე არ ვაპირებ ფოკუსების სწავლებას. მე ვლაპარაკობ ცხოვრების ახლებურ წესზე.

ნაწილი მეექვსე

შვიდი წესი, რომელთა დაცვა ბედნიერებას შემატებს თქვენს ოჯახურ ცხოვრებას

თავი პირველი

უსწრაფესი გზა ცოლქმრული ბედნიერების დასამარებისაკენ

სამოცდათხუთმეტი წლის წინათ საფრანგეთის იმპერატორ ნაპოლეონ II-ს — ნაპოლეონ ბონაპარტის ძმისწულს შეუყვარდა მსოფლიოში უღამახესი ქალი გრაფინია მარია ევგენია იგნასიო ავგუსტინა დე მონტიხო და ცოლად შეირთო იგი.

ნაპოლეონსა და მის მეუღლეს არც ჯანმრთელობა აკლდა და არც სიმდიდრე, არც ძალაუფლება და დიდება, არც სიღამახე, არც სიყვარული და ურთიერთთაყვანისცემა. ერთი სიტყვით, ყველაფერი ჰქონდათ, რაც საჭიროა იდეალური რომანი სათვის.

მაგრამ ვაი, რომ წმინდა ცოლქმრულმა კოცონმა მალე ბუფტვა და ქრობა დაიწყო. ნაპოლეონს შეუძლო ევგენია გაელმერთებინა, მაგრამ ვერაფერმა, ვერც სიყვარულის ძალამ და ვერც ტახტის სიღამადემ ვერ შეაჩერა ქალის შარიანობა.

ეჭვით შეპყრობილი და გატანჯული ქალი მოჩვენებით განმარტოების საშუალებასაც კი არ აძლევდა ქმარს. იჭრე

ბოდა მის კაბინეტში, როცა ის სახელმწიფო საქმეებს წვეტდა, წვეტიანებდა უმნიშვნელოვანეს მოლაპარაკებებს. არასოდეს სარტოს არ ტოვებდა იმის შიშით, რომ სხვა ქალს არ შეხვედროდა.

მერე რა, რას მიაღწია?

აი, რას. მოწყავს ციტატა ე. ა. რენჰარდტის წიგნიდან „ნაპოლეონი და ევგენია, ერთი იმპერიის ტრაგიკომედია“... „ამგვარად, საქმე იქამდე მივიდა, რომ ნაპოლეონი დამდამობით ევგენდის პატარა კარით ქურდულად იპარებოდა სასახლიდან. ის ან მართლა რომელიმე ლამაზმანთან მიდიოდა, ან უბრალოდ დახეტიალობდა ქალაქში“.

აი, რას მიაღწია ქალმა თავისი ჭირვეულობით.

ევგენიას ბიბლიური იობივით შეეძლო მწარედ ეთქვა: „რომლისათვის ვზრუნავდი, მოიწია ჩემ ზედა და რომელსა ეტყუდი, შემემთხვა მე“ (იობი. თ. 3. 25).

გრაფ ლევ ტოლსტოის ცოლი ამას გვიანდა მიხვდა, სიკვდილის წინ ქალიშვილებს გამოუტყდა: „მე მიძევს ბრალი მამათქვენის სიკვდილში“-ო. ქალიშვილებმა არაუფერი მიუგეს. იცოდნენ: დედამ სიმათლე უთხრაო.

ლევ ტოლსტოის ტრაგედიად იქცა ქორწინება. მის ცოლს ფუფუნება უყვარდა, ის კი ვერ იტანდა; ქალს სახელი და პატივი სწყუროდა, ტოლსტოისთვის კი ეს ამაოება ამოთა იყო; ქალი ფულისა და სიმდიდრისკენ ისწრაფვოდა, ტოლსტოის კი სიმდიდრე და კერძო საკუთრება ცოდვად მიაჩნდა.

მათი ცხოვრების ერთი ეპიზოდი მთელი კაცობრიობის ისტორიაში ყველაზე გულისამაჩუყებელ სცენად მესახება. მათ თავიდან უღრუბლო ბედნიერება ჰქონდათ. მაგრამ ახლა, ორმოცდარვა წლის შემდეგ, ქალის ატანა აღარ შეეძლო. ზოგჯერ საღამოობით მოხუცი, დარდით გათანჯული, სულიერ სითბოს

მოწყურებული ქალი ქმრის წინაშე მუხლს მოიყრიდა და სთხოვდა ხმამაღლა წაეკითხა სტრიქონები, რომელიც მას ამ ორმოცდარვათი წლის წინათ ჩაეწერა დღიურში. ტოლსტოიც კითხულობდა იმ შესანიშნავ, ბედნიერ, სამუდამოდ დაკარგულ დღეებზე და ორივე მწარედ ქვითინებდა. რა შორს დარჩენილიყო, როგორ განსხვავდებოდა გარდასული რომანტიკული ოცნებები რეალური ცხოვრებისაგან!

მკითხველმა შეიძლება იფიქროს, რომ ქალს საკმაო საფუძველი ჰქონდა უცმაყოფილებისათვის. ვეთანხმები. შეიძლება ასეც იყო. მაგრამ საქმე სხვაა; რაშე გაუკეთა ამ ჭირვეულობამ თუ უფრო გაუუარესა მდგომარეობა?

აბრაამ ლინკოლნის ცხოვრებაშიც უდიდესი ტრაგედია იყო ქორწინება, დიახ მისი მკვლევლობა კი არა, ქორწინება! მისი ლინკოლნი მთელი საუკუნის მეოთხედი აწამებდა ქმარს.

აბრაამ ლინკოლნი და მერი ტოდ ლინკოლნი სრულიად საპირისპირო პიროვნებები იყვნენ: აღზრდით, წარმოშობით ტემპერამენტით, მიდრეკილებებითა თუ მსოფლმხედველობით.

ქალს არ მოსწონდა ქმრის განზე გადაფენილი ყურები, საყვედურობდა კიდევ სწორი ცხვირი რატომ არა გაქვს, ან ქვემო ტუჩი როგორ გადმოვიწვია, ხელ-ფეხი ძალიან დიდი გაქვს, თავი კი მეტად პატარაო.

სენატორი ალბერ ბვერიჯი, ჩვენი დროის ყველაზე ცნობილი ლინკოლნიცოდნე, წერდა: „მისი ლინკოლნის გამყივანი ხმა ქუჩის მეორე მხარეს ისმოდა; მისი გამუდმებული აყალმაყალის შესახებ ყველამ იცოდა, ვინც კი ახლომანლო ცხოვრობდა. მისი ლინკოლნის სიანჩხლის ამბავმა ჩვენამდეც მოაღწია“.

აი, ერთი შემთხვევა: ლინკოლნი და მისი მუუდლე ქორწინების შემდეგ სპრინგფილდში ცხოვრობდნენ მისი ჯეიკობ ერ-

დისთან — უქიმის ქვრივთან, რომელიც იძულებული იყო პან-სიონერები აეყვანა. ერთ დღეს საუხშუხუ ლინკოლნმა რა-დაციტ გააღიზიანა ცოლი. რა ჩაიდინა ასეთი, არავინ იცის, მაგრამ მისის ლინკოლნი ისე განრისხდა, რომ ცხელი ყავა ზინჯინიდან სახეში შეასხა ქმარს. ამას სხვა პანსიონერებიც სწვრებოდნენ.

ლინკოლნს ხმა არ გაუღია. იჯდა ასე დამცირებული და დუმდა, სანამ მისის ერთი სველი პირსახოცით უწმენდდა სა-ხესა და ტანსაცმელს.

მისის ლინკოლნის ეჭვიანობა იმდენად უაზრო, უსამართ-ლო და იმდენად უზომო იყო, რომ ზოგი სამარცხვინო ეპი-ხოლის გაცნობაც კი ადამიანს ადამფოთებს და გულს უწუ-რავს. ქალი ბოლოს შეიშალა, რაც თითქოს ამართლებს მის ცხოვრებას; როგორც ჩანს, ეს შემლილობა თანდათან მწიფდე-ოდა.

მაგრამ შეცვალა თუ არა ლინკოლნი ცოლის საყვედურებ-მა, დავამ და გაუთავებელმა ჩხუბმა? ერთის მხრივ, შეცვალა. შეცვალა გრძნობები მისის ლინკოლნის მიმართ. ქალმა აი-ძულა ენაზე უიღბლო ქორწინება, იმასდა ცდილობდა, თავი დაეღირებინა და რაც შეიძლება იშვიათად შეხვედროდა მას.

სპრინგფილდში თერთმეტი ადვოკატი ცხოვრობდა და ყე-რლას ვერ წვდებოდა ადგილობრივი საქმეები. ამიტომ ისინი ხან ერთ, ხან მეორე ქალაქში დადიოდნენ. ზოგი ადვოკატი იხერხებდა და ყოველ შაბათს ოჯახში ჩადიოდა. ლინკოლნი ასე არ იქცეოდა. მას ეშინოდა შინ დაბრუნების და გაზაფ-ხულობითა და შემოდგომობით მთელი სამ-სამი თვე სპრინგ-ფილდს ახლოს არ ევარებოდა.

გადიოდა წლები. პროვინციული ქალაქების სასტუმროებ-ში ცხოვრება უჭირდა; მაგრამ შინ დაბრუნებას ყველაფერი უჭირდა.

აი, ამას მიაღწიეს თავიანთი ქცევით მისის ლინკოლნი იმპერატრიცა ეგვიპტეში თუ გრაფინია ტოლსტაიამ. ასეთ საქციელმა მათი ცხოვრება ტრაგედიად აქცია, დააკარგო ქალისათვის ყველაზე სანუგვარი რამ!

ბუნი ჰამპურგერმა, რომელიც მთელი თერთმეტი წელს ნიუ-იორკის სასამართლოში ოჯახურ ურთიერთობათა საქმე-ბზე მუშაობდა და რომელსაც გარჩეული ჰქონდა ქმრების ოჯ-ხიდან წასვლის ათასობით შემთხვევა, დაასკვნა, რომ ამ ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი ცოლების ჭირვეულობა იყო. ა-რომ, ქალები თვითონ უთხრიდნენ სამარეს საკუთარ ცოლქ-რულ ბედნიერებას.

მაშასადამე, თუ გინდათ შეინარჩუნოთ ოჯახური ბედნი-რება, მისდით პირველ წესს:

ნუ იქნებით შარიანი!

თავი მეორე

გიყვარდეს, მაგრამ ნუ შეხლუდა

დიხრელიმ თქვა: „შეიძლება ბევრი რამ შექმნალოს, მა-გრამ ეს კი ვიცი, რომ სიყვარულით არ დაჯიქონინდები-ასეც მოიქცა. ოცდათხუთმეტ წლამდე ცოლის შერთ-არ უფიქრია, მერე კი ხელი სთხოვა მასზე თხოთმე-წლით უფროს მდიდარ ქვრივ ქალს, რომლისთვისაც ორმოც-დაათ ზამთარს თმა უხვად გაეთეთრებინა. სიყვარული სიყვარული არაფერ შუაში ყოფილა. ქალმა იცოდა, რომ კ-ცი სიყვარულს არ აეტანა. ისიც იცოდა, რომ მისი ფული არ-

ტერესებდა და ერთი პირობა წაუყენა: სთხოვა, ერთი წელი დამაცადე, რომ კარგად გაგიცნოთ. ერთი წლის შემდეგ ცოლად გაჰყვა.

ყოველივე ეს ძალზე პროზაულად და მერკანტილურად უღერს, არა? და მაინც, რა პარადოქსულიც უნდა იყოს, დიზრავლის ქორწინება ერთ-ერთი ბედნიერი ქორწინება გამოდგა.

მდიდარი ქერივი არც ახალგაზრდა იყო, არც ჭკუით გამოირჩეოდა და არც სიღამაზით. საუბრისას სასაცილო შეცდომებს უშვებდა, რაც იმაზე მეტყველებდა, რომ არც ლიტერატურაში ერკვეოდა და არც ისტორიაში გაუგებოდა რამე. მაგალითად, მას წარმოდგენა არა ჰქონდა იმაზე, ვინ უფრო ადრე გაჩნდნენ „ბერძნები თუ რომაელები“. ბინაც ექსცენტრული ავეჯით ჰქონდა გაწყობილი. ის მაინც ნამდვილი გენიოსი იყო ქორწინებისთვის ყველაზე უფრო მნიშვნელოვან საქმეში - ქმართან ურთიერთობის ხელოვნებაში.

საკუთარ ინტელექტს არასოდეს არ უპირისპირებდა დიზრავლის ინტელექტს. შინ დაბრუნებულ დადლილ-დაქანცულ ქმარს დასვენებისათვის ყოველგვარ პირობას უქმნიდა. დიზრავლის თვითონაც უკვირდა, მაგრამ არ შეეძლო არ ეღიარებინა, რომ სახლი იყო ის ადგილი, სადაც სულიერ სიმშვიდეს პოულობდა და მერი-ენის აღტაცებით ტკბებოდა. ცოლთან გატარებული საათები მისთვის ყველაზე ბედნიერი დრო იყო. ქალი მისი მეგობარიც იყო, მრჩეველიცა და მესაიდუმლეც. ყოველ საღამოს თემთა პალატიდან შინისაკენ მიიქაროდა, რათა მეუღლისათვის ეამზნა მთელი დღის ამბები. რაც უნდა წამოეწყო, ყველაფერში გრძნობდა მერი-ენის მხარდაჭერას. ქალს ვერ წარმოედგინა, რომ მის ქმარს რამეში აღ-

ლო უმტყუნებდა. ამას რამხელა მნიშვნელობა აქვს! მთელი ოცდაათი წელიწადი მერი-ენი დიზრავლისათვის ცოცხლობდა. საკუთარი სიმდიდრე იმდენად უღირდა, რამდენადაც შეეძლო ქმარს დახმარებოდა. ყოველივე ამის პასუხად დიზრავლიმ ქალი თავის კერპად აქცია. მას ქალის გარდაცვალების შემდეგ მიენიჭა გრაფის ტიტული, მაგრამ მანამდე, როცა უბრალო მოკვდავი იყო, დედოფალ ვიქტორიას გამოსთხოვა მისი ცოლი პერთა ფენაში აეყვანა. 1888 წელს ქალმა ვიკონტესა ბიკონსფილდის ტიტული მიიღო.

სახოგადობაში რა სისულელეც არ უნდა წამოერთშა, ქმარი შენიშნავს არ მისცემდა, თვითონ ხომ ერთი საყვედურის სიტყვა არ დასცდებოდა, სხვისგანაც ერთგულად იფარავდა.

მერი-ენი არ იყო სრულყოფილი ქალი, მაგრამ ოცდაათი წელიწადი ისე გაატარა, რომ არ დადლილა ლაპარაკით თავის ქმარზე, რომელსაც აღმერთებდა.

მერე რა შედეგი მოჰყვა ამას? „ჩვენ ცოლ-ქმარი ვიყავით ოცდაათი წელი, — ამბობდა დიზრავლი, — და არასოდეს არ მომწყენია მასთან“.

დიზრავლი არ ფარავდა, რომ მერი-ენი იყო მისთვის ყველაზე ძვირფასი ადამიანი. საშაგიეროდ მერი-ენს შირად, ეუბნებოდა ხოლმე მათი ოჯახის მეგობრებს: „მისმა სიკეთემ ჩემი ცხოვრება უსასრულო ბედნიერებად აქცია“-ო.

ერთმანეთს კი ასე ეხუმრებოდნენ: „ხომ იცი, ფული გულისათვის რომ შეგირთე“ — ეტყოდა დიზრავლი. მერი-ენი კი დიმილით მიუგებდა: „მაგრამ ის დრო რომ დააბრუნა, ახლა სიყვარულით შემიერთავდი, არა?“ ქმარიც ეთანხმებოდა.

არა, მერი-ენი ნამდვილად არ ყოფილა სრული ქმნილება, მაგრამ დიზრაელის იმდენი ჭკუა ჰქონდა, რომ აღისათვის მიეცა საშუალება იგივე დარჩენილიყო და აკუთარი ბუნებისთვის არ ეღალატა.

ქმნის ჯეიმსი ამტკიცებდა: „სხვებთან ურთიერთობის, პირველ რიგში, საჭიროა ხელი არ შეუშალო მათს ბედნიერებას თუ კი ისინი არ უშლიან ხელს ჩვენს ბედნიერებას“. ან, როგორც ლელანდ ფოსტერ ვუდი ერთ თავის წიგნში — „ერთ ოჯახში ვიზრდებით“ — ამბობს: ბედნიერი ქორწინება — ეს გაცილებით უფრო დიდი ამბავია, ვიდრე უნარი, იპოვო შესაფერისი ადამიანი: ეს არის უნარი — თვითონ იყო შესაფერისი“.

მაშასადამე, თუ გინდათ შეინარჩუნოთ ოჯახური ბედნიერება, მისდით მეორე წესს:

ნუ შეეცდებით მეუღლის გარდაქმნას!

თავი მესამე

თუ ასე მოიქცევით, რინოში* წასვლა მოგიწევთ

სახოგადოებრივ ცხოვრებაში დიზრაელის უბოროტესი მტერი იყო დიდი გლადსტონი. ეს ორი მოღვაწე საპირისპირო ხრისანი იყვნენ ყველა საკითხში, რაც კი იმპერიის მარ-

თვის უკავშირდებოდა, თუმცა მათ ჰქონდათ საერთოც: ეს იყო ბედნიერება პირად ცხოვრებაში.

უილიამ და ქეთრინ გლადსტონებმა ორმოცდაცხრამეტი წელიწადი, თითქმის ექვსი ათეული წელი ერთად იცხოვრეს და მთელი ეს დრო გამთბარი იყო ორმხრივი ერთგულებით.

სახოგადოებრივ ასპარეზზე სახიფათო მოწინააღმდეგე გლადსტონი არასოდეს არ აკრიტიკებდა შინაურებს. დილით სასაუხმოდ რომ ჩამოვიდოდა, თუ სხვებს ჯერ კიდევ ეძინათ, უმეყოფილებას თავაზიანად გამოთქვამდა ხმას აუწევდა და მთელ სახლში ისმოდა მისი სვედიანი სიმღერა, ასე შეახსენებდა შინაურებს, ინგლისში ყველაზე უფრო საქმიანი კაცი მარტოა და საუზმეს ელოდებო. საერთოდ დიპლომატიური და ყურადღებიანი, ოჯახურ წრეში ყოველთვის თავს იკავებდა კრიტიკისაგან.

ხშირად ასე იქცეოდა კვატერინე II. მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე დიდი იმპერიის მმართველი, მილიონობით ქვეშევრდომთა სიკვდილ-სიცოცხლეს რომ განაგებდა და პოლიტიკურ ურთიერთობებში ხშირად შეაყრდნობდა ათობით მოწინააღმდეგეს, მხარეულს ერთ საყვედურს არ ეტყოდა დამწვარი ხორცისათვის. გაიღიმებდა და ისეთი სიმშვიდით შეეძგეოდა, როგორც ბევრ ამერიკელ ქმარს შემურდებოდა.

უიღბლო ქორწინებათა საკითხში აღიარებული ავტორი ტეტი დოროთი დიქსი ამტკიცებს, რომ ქორწინებათა ორ მოცდაათ პროცენტზე მეტი უიღბლოა, და რომ რინოში წასვლის ერთ-ერთი მიზეზია კრიტიკა — უმაქნისი, გულის შემაწუხებელი კრიტიკა.

* რინო — ქალაქი აშშ-ში, სადაც განქორწინება სწრაფად ფორმდება.

ვთქვით, გაგინდათ ცდუნება შენიშვნა გაუკეთოთ ბავშ-
ვებს... თქვენ გგონიათ გეტყვი: შეჩერდით, ნუ იზამთ
ამას-მეთქი? არა, ბატონო. მე მხოლოდ იმის თქმა მინდა,
რომ სანამ შენიშვნას მისცემთ და კრიტიკას შეუდგებო-
დეთ, გაიხსენეთ ერთი ამერიკელი ჟურნალისტი ქალბს კლა-
სიკური ნაწარმოები „მამის მონანიება“. წიგნი პირველად
გაზეთში დაიბეჭდა სტატიის სახით. ავტორის ნებართვით,
მოვიტანთ მოკლე ვარიანტს, რომელიც პირველად ჟურნალ
„რიდერს დაიჯესტში“ გამოქვეყნდა. თვითონ ავტორის
უ. ლივინგსტონ ლარნედის თქმით, სტატია მერე რამდენ-
ჯერმე წიგნადაც გამოიცა. მას დიდის სიამოვნებით იყუ-
ნებენ სკოლებში, ეკლესიებში თუ საღებავთ კათედრებზე.
იგი გადაბეჭდეს კოლექციებისა და საშუალო სკოლების გა-
მომცემლობებმა და ჟურნალისტებმა.

უ. ლივინგსტონ ლარნედი
მამის მონანიება

„ყური მიგდე შეიღო. შენ ახლა გძინავს. პაწია ხელი ლო-
ვის ქვეშ ამოვიღე, ქერა, ხუჭუჭა კულულები ოფლიან
შუბლზე დაგვრია. მარტო შემოვიპარე შენს ოთახში. რამ-
დენიმე წუთის წინ ბიბლიოთეკაში გაზეთს ვკითხულობდი.
მონანიების მწარე გრძობამ შემძპერო. ახლა კი მოვედი
შენს საწოლთან, მოვედი დანაშაულის შეგნებით. აი, რა
ვიფიქრე, შეიღო: მთელი ჩემი სიბრახე შენ გადმოვანთიხე,
დაგტეძს, როცა იცმევი და სკოლაში მიდიოდი, დაგტე-
ქსე იმისათვის, რომ სახეზე ოდნავ მოისვი სველი პირსა-
ხოცი, დაგტეძს, იმისთვის, რომ ფეხსაცმელი არ გაიწმინ-
დებოდა, გულმოსულმა გივერე, როცა ტანსაცმელი იატაკზე და-
ყარე.“

საუხმის დროსაც გებუზუნე: შენ ჩაი დაგეღვარა.
ჩქარა ყლაპავდი საჭმელს. ილაყები მაგიდაზე გეწ-
პურს მეტისმეტად სქლად წაუსვი კარაქი. მერე, სა-
შოდ რომ წახვედი, მე კი მატარებელზე მაგვიანდებოდა
მიბრუნდი, ხელი დამიქნიე და დამიძახე: „ნახვამდის,
კო!“ — მე წარბები შევყარე და გიძახე: „მხრებში გაიძა-
ღის ბოლოს ვეკლავური თავიდან დაიწყო. სახე
რომ ვბრუნდებოდი, დაგინახე მუხლებზე დაჩოქილიყა,
ბურთულებით თამაშობდი. წინდები დაგხეოდა, გავბრ-
და დაგამცირე ამხანაგების წინაშე: ჯიკავით გამძ-
წინ და გიყვირე — წინდები ძვირი ღირს, შენ რო-
დულობდე, გაუფრთხილდებოდი მეთქი. ღმერთო ჩემ
რამ მათქმევინა!

გახსოვს მერე, ჩემთან ბიბლიოთეკაში რომ შემო-
მორცხვად და სვედით სავსე თვალებით შემომხედე?
ბრახდი, გაზეთის კითხვაში რომ ხელი შემიშალე. შენ
ერთან აიტუხე. რა გინდა მეთქი, — შკაცრად შეგვიკითხე.
შენ არაფერი მიძახე, მაგრამ უცებ მოსხლეთი-
მოიქცევი, ხელები კისერზე შემომხვიე და მაკოცე.
ხელები ღვთიური სიყვარულის გრძობით იყო გამ-
მას ჩემი ავღებული დამოკიდებულება ვერაფერს აკ-
მერე, მერე კი ზოხინით აუყვევი კიბის საფეხურებს.
გაზეთი ხელიდან გამოვარდა და საშინელი, გულ-
ვი შიში დამეუფლა. ეს რა ჩამადენინა ჩვევამ? ჩვევ-
ლუნისა და დატუქსვისა? აი, რა მიიღე ჩემთან ჯი-
ჩემო პატარა ბიჭო. იმის თქმა ხომ არ შეიძლება,
ქოს არ მიყვარდე. საქმე ისაა, რომ თვითონ მე გა-
ბით მეტს მოველოდი ჩემი სიჭაბუკისაგან და სა-
წლების საზომად შენ გიყენებდი.

არადა, ისეთი ჯანსაღი, მშვენიერი და გულწრფელი თვი-
ნებები გაქვს. შენი პაწაწინა გული ისევე ღიაა, როგორც
განთიადი უზარმაზარ მთაგრეხილთა თავზე. ეს გულდიობა
ავი გამოჩნდა კიდევ სტიქიურ აფეთქებაში, როცა ვეღარ
მოითმინე; გამოქანდი და დასაძინებლად წასვლის წინ მა-
კოცე. მეტს აღარაფერს აღარა აქვს მნიშვნელობა, შვილო.
ახლა მოვედი შენს პატარა საწოლთან და, დარცხვენილმა,
მუხლი მოვიყარე შენს წინაშე.

მცირედი გამოსასყიდა. ვიცი, გაღვიძებულს რომ გიამ-
ბო, შენ ვერც გაიგებ. მაგრამ ხვალღიდან მე ნამდვილ მა-
მობას გაგიწევ! მეგობრად გაგიხდები, გაგიზიარებ შენს
ტანჯვას, ვიცინებ შენთან ერთად, ენას კბილს დავაჭერ,
რომ უშნო სიტყვა არ წამომცდეს, სულ ლოცვასავით ვი-
მეორებ: „ის ჯერ ხომ პატარა, სულ პატარა ბიჭია!“

...მე სულელი ისე გიყურებდი, როგორც მოწიფულ კაცს.
მაგრამ ახლა, როცა შენს პატარა საწოლში ასე დაღლილ-
ხა და მოკუნტულს გიშხერ, ვხვდები, რომ ჯერ სულ ბავშ-
ვი ხარ. აგერ გუშინ არ იყო, დედას ხელში აყვანილი რომ
დაჰყავდი?

მე მეტიმეტს მოვითხოვდი შენგან, მეტიმეტს“.

მაშ, ასე, თუ გსურთ შეინარჩუნოთ ბედნიერი ოჯა-
ხური ცხოვრება, მისდიეთ მესამე წესს:

თავი დაანებეთ კრიტიკას!

ბედნიერების მინიჭების იოლი ხერხი

ლოს-ანჯელესის საოჯახო ურთიერთობათა ინსტიტუტის დი-
რექტორი პოლ პოპენოუ ამბობს: „შამაკაცთა უმეტესობა,
საცოლეთი დიასახლისის კი არ ეძებს, არამედ მიმზიდველ
და პატივმოყვარე პირვნებას, რომელსაც არ უნდა ვინა-
მეს ჩამორჩეს“.

სასაუხმოდ შეიძლება კანცელარიის გამგე ქალიც დაბე-
რდეს. შეიძლება იმ ქალმა „თანამედროვე ფილოსოფიის“
მთავარი მიმართულებების ცოდნით მოიწონოს თავი და სა-
კუთარი დანახარჯის გადახდაც მოინდომოს. მაგრამ ამის
შემდეგ მას ნამდვილად მარტოდ მოუწევს სასაუხმოდ წას-
ვლა.

მსგავს საუხმეზე უმაღლესდამთავრებელი მემანქა-
ნი ქალი კი მწველ მხერას შეაღებებს ვაჟს და მიბნედი-
ლი ვრცვის: „კიდევ შიამბუთ რამე, გეთაყვა, თქვენს შე-
სახებ“. აი, ამის შემდეგ ვაჟი მეგობრებს გაანდობს, სი-
ლამაზით ვერ დაიკვირნის, მაგრამ უკეთესი მოსაუბრე ჯერ
არ შემხვედრიათ.

კაცმა ქალს უნდა აგრძნობინოს, რომ ამხნევს და აფა-
ხებს მის მოხდენილ ჩაცმულობას. სამწუხაროდ, კაცებს
ვიწყლებათ, თუ რა დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს ქალი
ჩაცმულობას.

ბებიანქმი 98 წლისა გარდაიცვალა. სიკვდილამდე ცო-
ტა ხნით ადრე ვაჩვენეთ ოცდაათი წლის წინანდელი ფო-
ტოსურათი და მიუხედავად იმისა, რომ ღრმა სკლეროზი
ქონდა და ხანდახან საკუთარ ქალიშვილებსაც ვერ ცნობ-

და, ფოტოს დახედა თუ არა, ის კაბა გაიხსენა, რომელიც სურათში ეცვა.

კაცი აღბათ ვერ მოიგონებს, რა ეცვა, ვთქვამთ, ხუთი-ოდე წლის წინ, არც აინტერესებს. ქალები კი სხვანაირები არიან. ჩვენ, ამერიკელმა კაცებმა ეს უნდა გავითვალისწინოთ. მაღალი წრის ფრანგ ბიჭუნებს ასწავლიან, საღამოზე ერთხელ კი არა, რამდენჯერმე უთხრან ქალს ქათინაური კაბისა თუ შლაპის გამო. თრმოცდაათ მილიონ ფრანგს კი არაფერი შეეშლება!

გაზეთებიდან ამონაჭურში შემხვდა ერთი ისტორია, რომელიც, ჩემი აზრით, ჭეშმარიტებას დადასტოვებს: ერთმა გლეხის ქალმა სამუშაო დღის ბოლოს ოჯახის წევრ მამაკაცებს მაგიდაზე თივის ბულული დაუდო. შენ ხომ არ გავიუღით, უთხრეს. ქალმა უპასუხა, არ მეგონა თუ შეამჩნევდით, ოცი წელია საჭმელს გიშხადებთ და ერთხელაც არ გითქვამთ, რომ თივას არ ჭამდით!

მოსკოვისა და პეტერბურგის განებივრებული არისტოკრატია საუკეთესო მანერებით გამოირჩეოდა. მეფის რუსეთში საზოგადოების მაღალ წრეებში ასეთი ჩვეულება ჰქონდათ: კარგი სადილის შემდეგ, მზარეულს სასადილოში მოუხმობდნენ და გემრიელი კერძის დაშხადებას მიულოცავდნენ...

რატომ არ ვიჩინებ მსგავს ყურადღებას საკუთარი მეუღლის მიმართ? ჰოდით, ამის შემდეგ გემრიელად შემწვარ წიწილას რომ მოგართმევთ, აუცილებლად შეაქვთ, აგრძნობინეთ, რომ აფასებთ იმისთვის, რომ თივას არ გაჭმევთ. ან, როგორც ტეხასელი გვინანი იტყოდა, „პატარა გოგოს გაუმართეთ დიდი ოვაცია“.

დიზრაველი ინგლისის ისტორიაში უდიდესი სახელწოდებით მოღვაწე იყო, მაგრამ არ ერცხვინებოდა მთელი ქონის გასაგონად გამოეცხადებინა, რომ „ბევრს უმაღლესი თავის ცოლს“.

ერთი ჟურნალში წავაწყდი ელი კანტორთან ინტერვიუ. „ამ ქვეყნად ყველაზე უფრო ჩემი ცოლის მაღალ ვარ, — ამბობს იგი, — ის იყო ჩემი საუკეთესო გობარი, მან დამაყენა გზაზე; დაქორწინების შემდეგ კაპიკს კაპიკზე ადებდა და საქმეში აბანდებდა. წყალობით მაქვს, რაცა მაქვს. ხუთი გვერტივით მამაქუა. შინ ყოველთვის სითბო და სიმყუდროვე მხვდებოდა. თუ რამეს მივადწივ, სულ მისი დამსახურებაა“.

მოლიუდის მსახიობი მისის ბაკსტერი გათხოვდა თუ უარი თქვა ბრწყინვალე სამსახიობო კარიერაზე. მის უღლე ამბობდა: „მართალია, მას შოაკლდა აპლოდისმენტები სცენაზე, მაგრამ, სამაგიეროდ, მე ვზრუნავდი იმისთვის, რომ ჩემი აპლოდისმენტები არ დაკლებოდა“. ბედნიერებას ქმრის აღიარებასა და მის ერთგულებაში ვეძებ.

ამიტომ, თუ გინდათ შეინარჩუნოთ ბედნიერი ცხოვრება, მოსდიეთ ერთ-ერთ მნიშვნელოვან, მწვეს:

გულწრფელად გამოხატეთ მამაქუა!

თავი მხუთე

ქალისათვის ეს ბევრს ნიშნავს

გვაივლები უხსოვარი დროიდან სიყვარულის სიმბოლოდ ითვლება. შეიძლება არც ისე ძვირი ღირდეს (მით უმეტეს, სესონზე), მაგრამ თუ გავითვალისწინებთ, რომ ქმარი იშვიათად ყიდულობს თუნდაც ნარცისების კონას, მას ისეთივე ჭასი ედება, როგორც ორქვიებსა და ედელვეისებს, ღრუბლებში გახვეულ ალპურ მწვერვალებზე რომ ხარობენ.

რატომ გუცდით, როდის დაწვება ცოლი საავადმყოფოში, განა ხვალვე არ შეიძლება რამდენიმე ცალი ვარდის ყიდვა? თქვენ ხომ გიყვართ ექსპერიმენტები. არ გაინტერესებთ, რა მოხდება?

მიუხედავად იმისა, რომ ჯორჯ მ. კოენს მუდამდღე უამრავი საქმე ჰქონდა, დღეში ორჯერ ურეკავდა ღედან. განა ყოველთვის საინტერესო ამბების მოსაყოლად? არა, ამ ყურადღებით ადამიანს აგრძნობინებთ, რომ გახსოვთ, ვინდათ ასიამოვნოთ და რომ მისი სიხარული თქვენთვისაც რაღაცას ნიშნავს.

ქალებს უფროთ თარიღები — დაბადების დღე იქნება ეს თუ სხვადასხვა წლისთავები. ეს ქალის საიდუმლოა და ახსნას ნურც ვეცდებით. საშუალო ადამიანმა შეიძლება ბევრი თარიღი არ იცოდეს, მაგრამ რამდენიმე აუცილებლად უნდა დაიმახსოვროს... ცოლის დაბადების დღე, ქორწინების წელი და რიცხვი. მათი დავიწყება არავითარ შემთხვევაში არ გუბატობათ.

რობერტ ბრაუნინგი, რომლის ცხოვრება ელიზაბეტ ბარეტ ბრაუნინგთან თითქმის იდილიურად ითვლებოდა, ყოველთვის

პოულობდა დროს, რომ მცირედი ხანუკრებით ან სხვა ყურადღებით ხელი შეეწყო სიყვარულის შენარჩუნებისათვის. თავის ავადმყოფ ცოლს ისეთი მზრუნველობით ექცეოდა, რომ ამ უკანასკნელმა ერთხელ თავის დას მისწერა, სადაცაა დაიჯერებ, რომ მართლა ანგელოზს ვგავარო.

მამაკაცები ვერ ხვდებიან ყოველდღიური ყურადღების მნიშვნელობას. ჟურნალ „ფიქსიონულ რევიუში“ ბ.პეინორ მელტონი წერდა: „ამერიკული ოჯახი მართლაც საჭიროებს „სისუსტეს“. მაგალითად, ლოგინში მირთმეული საუხმე ის სისუსტეა, რომელიც ქალთა უმეტესობას უდიდეს სიამოვნებას ანიჭებს. ლოგინში მირთმეული ვინჯანი ყავა ქალისთვის იგივეა, რაც მამაკაცისთვის კერძო კლუბი.

ერთი სიტყვით, ქორწინება სხვა არაფერია, თუ არა ყოველდღიური ეპიზოდების ერთობლიობა. ვაი მას, ვინც ამას დაივიწყებს!

ახლა გირჩევთ ამოტრათ შემდეგი ციტატა და ქულის ცახ ან სარკეს მიაკრათ, რათა ყოველ დილით წაიკითხოთ:

„მე გავივლი ცხოვრების ერთადერთ გზას. მაშინ, იქნებ ახლავე ჩავიდინო რაიმე ღირსეული საქციელი, სიკეთე გავუკეთო ვინმეს. მოდი, ნუ გადავდებ, თორემ გზის ამ მონაკვეთთან შეორქდ ვეღარ მოვხვდები“.

მაშ, ასე, თუ გსურთ შეინარჩუნოთ ოჯახური ბედნიერება, მისდით შემდეგ, შესუთე წესს:

ყურადღებიანი იყავით ერთმანეთის მიმართ!

თუ გინდათ ბედნიერი იყოთ, გახსოვდეთ ეს წესი

ჟოლტერ დამროში და ერთ-ერთი უდიდესი ამერიკელი ორატორის, თავის დროზე პრესიდენტობის კანდიდატის ჯეიმს ჯ. ბლეინის ქალიშვილი ერთხელ შეხვედრის შემდეგ დაქორწინდნენ. მათ შოტლანდიაში, ენდრიუ კარნეგის სახლში გაიცნეს ერთმანეთი. მათი ოჯახური ცხოვრება ბედნიერად წარიმართა. რატომ? ვითომ მართლა ერთი ნახვით შეუყვარდათ ერთმანეთი?

„მუდლის არჩევისას სიყვარულზე არანაკლებ მნიშვნელოვანია შემდგომი დამოკიდებულება, — ამბობს მისის დამროში. — ახალგაზრდა ცოლები ისეთივე თავაზიანობას უნდა იჩინდნენ ქმრებთან, როგორც უცხოებთან. ჭირვეულ ქალებს ყოველთვის გაურბის ქმარი“.

უხეშობა არის ის სენი, რომელიც სპობს სიყვარულს. ცოდნით ეს ყველამ იცის, მაგრამ მაინც ისე იქცევიან, თითქოს არ იცოდნენ. ემოციების მოთოვებით თავს არ იწუხებენ.

თქვენთვის, ალბათ, წარმოუდგენელია, ვინმე გარეშე აღამიანს სიტყვა გააწვეტინოთ და უთხრათ: „ოპ, ღმერთო ჩემო, მერამდენედ უნდა მიამბოთ ეს წვერებიანი ისტორია“. ახრადაც არ მოგვივა გავხსნათ ამხანაგის ან თანამშრომლის სახელზე მოსული წერილი ან ამანათი, ცხვირი ჩავყოთ სხვის პირად საიდუმლოებაში. მაგრამ შინაურებს, ჩვენთვის უახლოეს და ძვირფას აღამიანებს არ ვინდობთ, სიტ-

ყვასაც ხშირად ვაწვეტინებთ და ზოგჯერ შეურაცხყოფილი კიდევ უბრალო თავშეუკავებლობის გამო.

მინდა ისევ დოროთი დიქსის სიტყვები შეგახსენოთ: „საოცარია, მაგრამ ფაქტია, რომ მხოლოდ ოჯახის წევრ გვეუბნება უსიამოვნო, შეურაცხყოფელ და გულსატკეპო სიტყვებს“.

ჰენრი კლეი რიხნერი ამტკიცებს: „თავაზიანობა სული თვისებაა, რომლის გამოც ვერ ამჩნევენ დამტკრეულ მესერს. მაგრამ კარგად ხედავენ მესერს მიღმა გაშლილ ყვივლებს“.

ცნობილი მწერალი ოლივერ უენდელ ჰოლმსი, იმდენა თავშეკავებული და თავაზიანი გახლდათ, რომ რაც უნდა ცუხასიათზე ყოფილიყო, ცდილობდა დაეფარა და თავისი მღანქოლია ოჯახის წევრებისათვის არ გადაედო. მისთვის საკმარისი იყო ასეთი მდგომარეობა და სხვებს აღარ იმტებდა ტანჯვისათვის.

ღიახ, ასე იქცეოდა ოლივერ უენდელ ჰოლმსი, მაგრნვეულებრივი აღამიანი რას შერება? ვთქვათ, სამსახურში რაღაც საქმეს თავს ვერ დაადგამს, უფროსის შენიშნას დაიმსახურებს, თავი ახტივდება თუ მატარებელ დააგვიანდება, ერთი სული აქვს როდის მივა შინ ყველას ჯავრს ოჯახის წევრებზე იყრის.

ჰოლანდიაში სახლის წინ სტოვებენ ფხსაცმელ გეუიცებით, კარგი იქნებოდა, მათთვის მიგვება და მთელი დღის საზრუნავი ზღურბლსგარეთ დაგვეტობინა.

ქალისათვის მუდამ გაუგებარი დარჩება, მამაკაცი იმნავე ძალასა და ენერჯიას რატომ არ ახმარს საოჯახო ცხრების მოწესრიგებას, რამდენსაც — საქმესა და პროფესში წარმატებას.

ყველა კაცმა იცის, რომ ცოლს ერთი ქათინაურით ყველაფერს გააკეთებინებს. ისიც, რომ რამდენიმე ქების სიტყვა მის მომჭირნეობაზე, ქალს მართლა ყაირათიან, დიასახლისად აქცევს. ყველა კაცმა იცის, რომ საკმარისია ცოლს უთხრას შარშანდელი კაბა ძალიან ვიხდებო და ქალი იმ კაბას უკანასკნელი პარიზული მოდის კაბაში არ გაცვლის.

ყველა ცოლმა იცის, რომ ყოველივე ამას თვითონ კარნახობს ქმარს, თვითონ აგებინებს როგორ მოიქცეს მიხნის მისადწევად. მაგრამ ვერც ქალი იგებს რა სწყისს მის ქმარს და ქმარსაც ცოლის კაპრიზების შესრულება ურჩევნია ერთი უბრალო ქათინაურის თქმას.

მაშ ასე, თუ გასურთ შეინარჩუნოთ ოჯახური ბედნიერება, მისდით შემდეგ, შეექვსე წესს:

იყავით თავაზიანი!

თავი მუშვიდა

ცოლქმრულ ურთიერთობებში უნდა ერკვეოდეთ

სოციალური ჰიგიენის ბიუროს გენერალურმა მდივანმა, დოქტორმა ქეთრინ ბიმენტ დევისმა თავის დროზე ათასობით ვათხოვილ ქალს სთხოვა გულახდილად ეპასუხათ რამდენიმე ინტიმურ შეკითხვაზე. შედეგი თავზარდამცემი იყო. დევისმა პრესაში გამოთქვა რწმენა, რომ აშშ-ში განქორწინებათა ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი იყო ფიზიკური შეუთავსებლობა.

იგივე დასკვნამდე მივიდა დოქტორი ჯ. ვ. ჰამილტონი. იგი ოთხი წელიწადი სწავლობდა ახი წველის ცხოვრებას. აი, მისი სიტყვები: „მხოლოდ მეტისმეტად თავდაჯერებულ ფსიქიატრს შეუძლია ამტკიცოს, რომ მოუწესრიგებელი ოჯახური ცხოვრება არ არის სექსუალური დისჰარმონიის შედეგი“.

ლის-ანჟელესის ოჯახურ ურთიერთობათა ინსტიტუტის დოქტორის დოქტორ პოლ პოპენიუს აზრით განქორწინებებს ოთხი ძირითადი მიზეზი აქვს. ეს მიზეზები ასე ნაწილდება:

1. სექსუალური დისჰარმონია. 2. თავისუფალი დროის სხვადასხვაგვარად გატარების სურვილი. 3. ფინანსური გაართულება. 4. ფსიქიკური, ფიზიკური და ემოციური გადახრები.

ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ სექსუალური საკითხი პირველ ადგილზეა, ფინანსური სირთულეები კი, რა უცნაურადაც არ უნდა გეჩვენოს, — მესამეზე.

განქორწინების საქმეთა ყველა სპეციალისტი ერთხმად აღიარებს, რომ სექსუალური შეთავსება აბსოლუტურად აუცილებელი პირობაა ქორწინების კეთილდღეობისათვის. მაგალითად, რამდენიმე წლის წინათ ცინცინატის შიდასაოჯახო ურთიერთობათა საქმეების სასამართლოს წევრმა გოფმანმა — კაცმა, რომელიც იცნობს ათასობით საოჯახო ტრაგედიას, — განაცხადა: „ყოველი ათიდან ცხრა განქორწინება გამოწვეულია სექსუალური ხასიათის უთანხმოებით“.

ცნობილი ფსიქოლოგი ჯონ ბ. უოტსონი ამბობს: „საყოველთაოდ აღიარებულია, სექსი ყველაზე მნიშვნელოვანი რანგის ადამიანის ცხოვრებაში. ასევე საყოველთაოდ აღიარებულია, რომ უმეტეს შემთხვევაში სწორედ ეს ედება საფუძველს“.

კლდე ქალისა და კაცის ხაოჯახო ბედნიერების რღვევას“.

ჩემს კურსებზე მსმენელთა წინაშე გამოსულა ბევრი პრაქტიკოსი ექიმი, რომლებიც ფაქტობრივად იგივეს ადასტურებდნენ. განა სავალალო არ არის, რომ დღეს, მეოცე საუკუნეში, როცა ხელთა გვაქვს უამრავი შესაბამისი ლიტერატურა, და როცა ყველას განათლებულად მოგვაქვს თავი, განქორწინებები ხდება იმის გამო, რომ ცოტა რამ ვიცით ამ ძირითადი და ბუნებრივი ინსტიქტის თაობაზე?

წმინდა ოლივიერ მ. ბატერფილდმა, მთელი თვრამეტი წელი მეთოდისტური ცვლესის მოძღვარი რომ იყო, კათოდრა დასტოვა, რათა სათავეში ჩაეგდომოდა საოჯახო ცხოვრების საკითხებში საკონსულტაციო სამსახურს ნიუ-ორკში. „მწყემსი კეთილი“, რომელსაც, როგორც ჩანს, ბევრი ახალგაზრდა წვეილი დაულოცნია, გვიამბობს:

„ჩემმა წინანდელმა მოძღვრად ყოფნის გამოცდილებამ დამარწმუნა, რომ მიუხედავად რომანტიკული შეხედულებებისა და კეთილი განზრახვისა, ბევრი წვეილი საქორწინო საკუროთხვევლთან ისე ღვება, რომ არაფერი გაეგება ცოლქმრული ურთიერთობებისა“.

არაფერი გაეგებათ ცოლქმრული ურთიერთობებისა! შემდეგ იგი განაგრძობს: „როცა ვფიქრობ, რომ საქორწინო ურთიერთობათა რეგულირების ესოდენ რთულ საქმეს შემთხვევის ანაბარად ვტოვებთ, მიკვირს კიდევ, რომ განქორწინებათა ოდენობა მხოლოდ თქვენს მუტი პროცენტია. საოცრად ბევრი ქალი და მამაკაცი სინამდვილეში არ არიან შეუღლენი, თუმცა არ განქორწინებულან: ისინი თავისებურ „სინონიმულ“ ატარებენ ერთად ცხოვრების დღეებს“.

„ბედნიერი ქორწინება, — შენიშნავს შემდეგ დოქტორ ბატერფილდი — იშვიათად ხდება შემთხვევის წყალობით: ქორ-

წინება უფრო ხშირად შეგნებული შემოქმედების შედეგია

— იმ გაგებით, რომ იგი გონებითა და საზრისით იგვეგება“.

იმისათვის, რომ ახალგაზრდებს დაეხმაროს ამ დაგეგმვისში, დოქტორი ბატერფილდი წლების განმავლობაში ცდილობს, რომ ყველა წვეილი, რომელთაც იგი აკურთხებს, მასთან ერთად გულახდილად განიხილაოდეს თავის საომავლო გეგმებს. იგი სწორედ ასეთი საუბრების შედეგად მივიდა დასკვნამდე, რომ შეთანხმებულ წვეილებს უძეტესად „არაფერი გაეგებათ ცოლქმრული ურთიერთობებისა“.

„სექსუალური ურთიერთობები, — ამბობს დოქტორი ბატერფილდი, — მხოლოდ ერთია იმ მრავალ ფაქტორთა შორის, რომლებიც კმაყოფილებას ანიჭებს მეუღლეებს, მაგრამ თუ იგი მოუწესრიგებელია, მაშინ სხვა აღარაფერი აღარ შეიძლება მოწესრიგდეს“.

„სენტიმენტალური დუმილის ადგილი (ისევე დოქტორ ბატერფილდის სიტყვებით) უნდა დაიკავოს ცოლქმრულ ცხოვრებაში მხარეთა ურთიერთობისა და მათი ქცევების საკითხთა დინჯი განხილვის უნარმა. ამ უნარის შესაძენად საუკეთესო საშუალებაა წაიკითხოთ ამ თემაზე სერიოზული და დიდი ტაქტი დაწერილი წიგნი. მე თვითონ ჩემი ბროშურის — „ქორწინება და სექსუალური პარმონია“ — გვერდით უამრავი ასეთი წიგნი მაქვს.

ჩემი აზრით, ჩვენთვის ხელმისაწვდომი ასეთი წიგნებიდან ფართო შეითხველისათვის ყველაზე უფრო შესაფერისია შემდეგი სამი: იზაბელ პატონის „მეუღლეთა სექსუალური ურთიერთობა“, მაქს ექსნერის „ცოლქმრული ურთიერთობის სექსუალური მხარე“ და ელენ რაიტის „სექსის ფაქტორი ქორწინებაში“.

რაო, სექსუალური ცხოვრების შესახებ წიგნებიდან შევი-

ტყოთ?! რატომ არა? რამდენიმე წლის წინათ კოლუმბიის უნივერსიტეტმა ამერიკის სოციალური ჰიგიენის ასოციაციასთან ერთად მიიწვია მოწინავე პედაგოგები, რათა განეხილათ კოლეჯების სტუდენტთა სექსუალური და ცოლქმრული პრობლემები. ამ თათბირზე დოქტორ პოლ პოპენიუმ თქვა: „განქორწინებები მცირდება. ამის ერთ-ერთი მიზეზი ის გახლავთ, რომ ხალხი მეტ ავტორიტეტულ წიგნს კითხულობს სექსისა და ცოლქმრობის საკითხებზე“.

გულწრფელი ვიქნები თუ ვიტყვი, რომ ამიტომ უფლება არა მაქვს ეს ნაწილი ისე დავანსრულო, რომ არ წარმოვიდგინოთ იმ წიგნების ნუსხა, რომლებშიც საფუძვლიანად არის გამჟღავნებული ეს სერიოზული პრობლემა:

მედიცინის დოქტორის — თეოდორ შენდრიკ ვან დე ველდეს — „იდეალური ქორწინება“. ცნობილი ექიმები გვიჩვენებენ წავიკითხოთ ეს წიგნი და ამბობენ, რომ ეს არის ერთ-ერთი საუკეთესო ნაშრომი ქორწინებისა და სექსუალური ურთიერთობების საკითხებზე.

მერი უერ დენეტის — „ცხოვრების სექსუალური მხარე“. ეს წიგნი რჩევა-დარიგებებს იძლევა ახალგაზრდებისათვის.

მედიცინის დოქტორის მ. ჯ. ექსნერის — „ცოლქმრული ცხოვრების სექსუალური მხარე“. ეს არის ცოლქმრობის სექსუალური პრობლემების სერიოზული და ტაქტიანი განხილვა.

მერი ს. სტოუფის — „ცოლქმრული სიყვარული“. წიგნში გულახდილად არის მიმოხილული ცოლქმრული ურთიერთობანი.

ერნესტ რ. გროუვისა და გლედის პ. გროუვის — „სექსი ცოლქმრულ ურთიერთობებში“. წიგნში თავმოყრილია უარყოფითი ინფორმაცია მოცემულ საკითხზე.

ერნესტ რ. გროუვის — „მომხადება ქორწინებისათვის“.

1933 წლის ივნისის ნომერში ჟურნალმა „ამერიქან მენს“ გამოაქვეყნა ვებტ კროზიერის სტატია „რატომ იგრევა ოჯახები?“ ქვემოთ მოგვყავს ამ სტატიაში მოცემული კითხვარი. ეგებ მიზანშეწონილად მიიხნოთ და თქვენ უპასუხოთ ამ კითხვებს (დამაკმაყოფილებელი პასუხი ფაქტებსა და მტკიცებულებებსა დასაბუთებელია 10 ქულით).

კითხვარი მკითხველისათვის:

1. უკეთესთ თუ არა ქათინაურს ცოლს, უიღულოთ თუ არა ვვაილდებს, გახსოვთ თუ არა მისი დაბადების დღე და ქორწინების დღე, იჩნეთ თუ არა მოულოდნელ ყურადღებას აქცევთ თუ არა მოულოდნელ სინაზეს?

2. ყოველთვის კრიტიკით თუ არა მის კრიტიკას სხვათა დასაწყობით?

3. აძლევთ თუ არა ფულს, რომ საოჯახო საქმის გადართვა დახარჯოს საკუთარი სურვილის მიხედვით?

4. ცდილობთ თუ არა ქალისთვის დამახასიათებელი გულგანაწყოების ცვლილებების გაკეთებას და ეხმარებით თუ არა დადლილობის, ნერვიულობის ან შფოთვის დროს?

5. ცოლთან ერთად ატარებთ თუ არა თავისუფალი დროს თუნდაც ნახევარს?

6. გყოფნით თუ არა ტაქტი, რომ თავი შეიკავოთ და შეუდაროთ მისი საოჯახო საქმიანობა დედათქვეყნის ან ვიბილ ჯონის ცოლის საქმიანობას, თუ ასეთი შედარება კარგად არაფერს უქადის თქვენს მეუღლეს?

7. აშკარა ინტერესს იჩნით თუ არა მისი ინტელექტუალური ცხოვრების, მისი კლუბებისა და საზოგადოებების მიხედვით მისი წიგნებისა და საზოგადოებრივ პრობლემებზე მისი შეხედულებების მიმართ?

8. შეგიძლიათ თუ არა ეჭვიანობის გარეშე ნება მისცეთ იცუკოს სხვა მამაკაცთან და იტანოთ თუ არა სხვა მამაკაცთა ყურადღებას მის მიმართ?

9. იყენებთ თუ არა ყოველ შესაძლებლობას, რომ შეაქოთ ან გამოხატოთ აღტაცება?

10. მადლობას უხდით თუ არა ისეთი მცირე სამსახურისთვის, როგორიც არის ვთქვათ დილის მიკვრება, წინდების ამოკვამვა ან თქვენი ტანსაცმლის ქიმწმენდაში წაღება?

კითხვარი ცოლმისათვის

1. აძლევთ თუ არა ქმარს სრულ თავისუფლებას სამსახურებრივ საქმეებში, თავს იკავებთ თუ არა მისი კოლეგების, მდივნის არჩევნა თუ დღის რეჟიმის კრიტიკისაგან?

2. აკეთებთ თუ არა ყველაფერს იმისათვის, რომ თქვენი სახლი გახადოთ საინტერესო და მიმზიდველი?

3. ამრავალფეროვნებთ თუ არა საოჯახო მენიუს ისე, რომ თქვენმა ქმარმა არასოდეს არ იცოდეს, ამჯერად რას მიართმევთ?

4. საკმარისად ერკვევით თუ არა თქვენი ქმრის სამსახურებრივ საქმიანობაში, რათა მასთან ერთად განიხილოთ, ან თქვენი რჩევით დახმარება გაუწიოთ მას?

5. შეგიძლიათ თუ არა მხნედ გადაიტანოთ ფინანსური ზავარდნა, ისე რომ არ გააკრიტიკოთ ქმარი შეცდომებისათვის და არ შეადაროთ უფრო იღბლიან ადამიანებს?

6. განსაკუთრებით ცდილობთ თუ არა, რომ კარგი ურთიერთობები გქონდეთ მის დედასთან და ნათესავებთან?

7. ითვალისწინებთ თუ არა თქვენი ქმრის გამოვლებას კაბის ფერისა და ფასონის შერჩევისას?

8. მიდიხართ თუ არა დათმობაზე უთამბოშოების თავიდან ასაცილებლად ახრთა მცირე განსხვავების დროს?

9. ცდილობთ თუ არა ისწავლოთ ის თამაშობები, რომლებიც უყვარს თქვენს ქმარს, რათა თავისუფალი დრო მასთან ერთად გაატაროთ?

10. თვალს ადევნებთ თუ არა მიმდინარე მოვლენებს, ახალ წიგნებს და ახალ იდეებს, რათა შეინარჩუნოთ თქვენი ქმრის ინტელექტუალური ინტერესი?

მაშ, თუ გინდათ შეინარჩუნოთ ოჯახური ბედნიერება, მისდით შემვიდე წესს, რომელიც ამბობს:

წაიკითხეთ კარგი წიგნი ცოლქმრულ ურთიერთობათა სექსუალურ მხარეზე.

რეზიუმე

შვილი წესი, რომელთა დაცვა ბედნიერებას შემატებს თქვენს ოჯახურ ცხოვრებას

1. ნუ იქნებით შარიანი.
2. ნუ შეეცდებით მეუღლის გარდაქმნას.
3. თავი დაანებეთ კრიტიკას.
4. გულწრფელად გამოხატეთ მადლიერება.
5. ყურადღებიანი იყავით ერთმანეთის მიმართ.
6. იყავით თავაზიანი.
7. წაიკითხეთ კარგი წიგნი ცოლქმრულ ურთიერთობათა სექსუალურ მხარეზე.

შინაარსი

როგორ მოვიპოვოთ გეოგრაფი

დღ

როგორ ვიმოქმედოთ აღმოსავლეთ

თარგმან ცილა კალმასხელიძე

ქართული გამოცემის წინასიტყვაობის
მაგიერ

3

დეილ

კარნეგი

5

ავტორის

წინათქმა

7

ნაწილი

პირველი

აღმოსავლეთის ურთიერთობების ძირითადი შეთქმულები

თავი

პირველი

თუ თაჟიკის ამოღება გინდათ, სკას ნუ გადააყირავებთ 13

თავი

მეორე

თავიზიანი მოპერობის დიდი საიდუმლო 18

თავი

მესამე

„ვისც ამას შეძლებს, მთელ ქვეყანას დაიპყრობს, ვინც ვერა – მარტოსულად დარჩება“ 28

ნაწილი

მეორე

ექვსი ხერხი აღმოსავლეთის გულის მოსაგებად

თავი

პირველი

თუ ასე მოიქცევით, ყველგან სიამოვნებით 45

თავი

მეორე

კარგი შთაბეჭდილების მოსახდენი უბრალო ხერხი 52

თავი

მესამე

თუ ასე არ მოიქცევით, იცოდეთ, უსიამოვნება არ ატყდებათ

59

თავი

მეოთხე

იოლი ხერხი იმისა, თუ როგორ ეიქცეთ კარგ მოსაუბრედ

66

თავი

მეხუთე

როგორ დავაინტერესოთ აღმოსავლეთი

71

თავი

მეექვსე

როგორ მოვიპოვოთ კეთილგანწყობა

75

ნაწილი

მესამე

თორმეტი წესი, რომელთა დაცვა შეუძლებლობთ აღმოსავლეთი თქვენს თვალსაზრისზე გადმოიზიროთ

თავი

პირველი

კამათში არ შეიძლება გამარჯვება

91

თავი

მეორე

როგორ ავერიდოთ მტრების შესაძენ გზას

96

თავი

მესამე

თუ შეცდით, აღიარეთ კიდევ

106

თავი

მეოთხე

პირდაპირი გზა კაცის გონებისაკენ

109

თავი

მეხუთე

სოკრატეს საიდუმლო

113

თავი

მეექვსე

ხსნა და ხაშყელი საჩივრების ვარსკვლავის

116

თავი

მეშვიდე

როგორ მივადწიოთ ნამდვილ თანამშრომლობას

118

თავი

მერვე

ფორმულა – ჯალსკარი

121

თავი

მეცხრე

ვის რა უნდა

124

205

თავი			
მეორე თავი	მოწოდება, რომელიც ეწელებს მოსწონს.	131	
მეთერთმეტე თავი	ასე იქცევიან კინოში და რადიოში, რატომ არ უნდა მიბამით მათ?	137	
მეთორმეტე თავი	სხვა თუ არაფერი მოქმედებს, მაშ, ეს სცადეთ	139	
ნაწილი მეოთხე			
ნაწილი მეოთხე	ცხრა წესი, რომელთა დაცვა შეგაძლებინებთ იმოქმედოთ ადამიანზე ისე, რომ არ შეურაცხყოთ და არ გაახაწვენოთ იგი		
თავი პირველი	რით უნდა დაიწყოთ, თუ იძულებული ხართ ვინმეს შენიშნა მისცეთ	144	
თავი მეორე	როგორ გავაკრიტიკოთ ისე, რომ სიძულვილი არ მოვიმვათ	150	
თავი მესამე	ჯერ თქვენი შეცდომები გაიხსენეთ	152	
თავი მეოთხე	სხვისი ბრძანების შესრულება არავის სიამოვნებს	156	
თავი მეხუთე	მიეცით ადამიანს საშუალება, იხსნას საკუთარი პრესტიჟი	157	
თავი მეექვსე	როგორ ვუბიძგოთ ადამიანს წარმატებისაკენ	160	
თავი მეშვიდე	იზრუნეთ სხვისი რეპუტაციისთვისაც	163	
თავი მერვე	მოიქცით ისე, რომ ადამიანს შეცდომის გამოსწორება გაუადვილოთ	166	

თავი მეცხრე	როგორ გავაკეთებინოთ ადამიანს სიხარულით თ, რისი გაკეთებინებაც გვირბა	167	
ნაწილი მეხუთე			
ნაწილი მეექვსე	წერილები, რომლებმაც სასწაულებრივი შედეგები მომიტანა	170	
ნაწილი მეექვსე			
თავი პირველი	შვიდი წესი, რომელთა დაცვა ბედნიერებას უშაბტებს თქვენს ოჯახურ ცხოვრებას		
თავი პირველი	უსწრაფესი გზა ცოლქმრული ბედნიერების დასაძიარებისაკენ	177	
თავი მეორე	გიყვარდეს, მაგრამ ნუ შეზღუდავ!	181	
თავი მესამე	თუ ასე მოიქცევი, რინიში წასვლა მოგიწევთ	184	
თავი მეოთხე	ბედნიერების მინიჭების იფლი ხერხი	189	
თავი მეხუთე	ქალისათვის ეს ბევრს ნიშნავს	192	
თავი მეექვსე	თუ ვინღათ ბედნიერი იყოთ, გახსოვდეთ ეს წესი	194	
თავი მეშვიდე	ცოლქმრულ ურთიერთობებში უნდა ერკვეოდეთ	196	

დეილ კარნეგი
როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები
და
როგორ ვიმოქმედოთ აღაპიანზე

გამომცემლობა „საშობლო“
თბილისი, 1992
მ. კოსტავას, 14
ჟურნალი „სკოლა და ცხოვრება“
მ. ხანდუკელის, 1.

რედაქტორი ა. ბახილაია
მხატვრული რედაქტორი მ. ჭანიშვილი
ტექნიკური რედაქტორი ლ. ბიჭაშვილი
კორექტორი ლ. კოშკაძე

გადაეცა წარმოებას 29.11.91., ხელმოწერილია დისა-
ბეჭდვად 10.03.92. ფორმატი 70×108 1/32, პირობითი
ნაბეჭდი თაბახი 9,10, სააღრიცხვო-საგამომცემლო
თაბახი 7,4, შვეკეთა 2157, ტირაჟი 40000. სახელშეკ-
რულებო ფასი.

საქართველოს ჟურნალ-გაზეთების გამომცემლობა
„საშობლოს“ სტამბა, თბილისი, მ. კოსტავას ქ., 14.