Si dhe përse e kam shkruar këtë libër

Në dhjetë vitet e fundit në Amerikë, shtëpitë botuese kanë paraqitur më shumë se pesë milion libra. Është treguar se shumica e atyre librave pritej pothuaj pa interesim nga publiku lexues, ashtu që shumë nga këto paraqisnin dështime financiare për botuesin. Drejtori i njërës prej shtëpive botuese më të mëdha pak kohë më parë e ka pranuar para meje se firma e tij - edhe pse shtatëdhjetë e pesë vjet përvojë botuese - humb në shtatë nga tetë librat e botuar.

Sigurisht se do ta pyesni veten se si kam (duke pasur parasysh këto fakte pesimiste) mbledhur guximin ta shkruaj këtë libër dhe pse ju do të duhej ta lexonit!

Pyetjet janë plotësisht me vend, e do të mundohem që të përgjigjem në to.

Në vitin 1912 kam filluar në Nju Jork të mbaj kurse për njohuri plotësuese të njerëzve të punësuar. Që në fillim këto kurse kanë qenë të dedikuara vetëm në zhvillimin e mjeshtrisë së oratorisë, dmth të mësuarit e njerëzve se si, të ballafaquar me ndonjë temë të caktuar, do t'i shfaqin mendimet e veta të qarta, me fjalë kuptimplote, qoftë kur flasin në mbledhje të punës apo para publikut.

Pak nga pak kam filluar ta kuptoj se kursantëve të mi, përveç mjeshtërisë së oratorisë i duhet edhe diçka, e kjo ndoshta më e nevojshme: mësimi dhe arti i sjelljes me njerëzit në vendin e punës dhe në jetën e përditshme.

Duke menduar, kuptova se një mësim i tillë edhe për mua do të ishte i mirëseardhur. Kur sot e kujtoj të kaluarën time, më vie turp nga budallallëqet rinore dhe mungesa e taktikës së sjelljes me njerëz. Çfarë fati sikur para njëzet vjetësh dikush të më dhuronte një libër të këtillë! Çfarë shërbimi të madh do të më kishte bërë!

Sjellja me njerëz, është një ndër vështirësitë më të mëdha me të cilat ballafaqohet biznesmeni i sotëm. Kjo

Scanned by CamScanner

mjeshtëri, nuk është më pak e vlefshme as për shtëpiaken, arkitektin apo inxhinierin. Hulumtimet e mëparshme nën mbikqyrjen e fondacionit CARNEGIE na kanë zbuluar një fakt shumë të rëndësishëm dhe me vlerë, gjë të cilën më vonë e ka vërtetuar instituti CARNEGIE për teknologji. Hulumtimet e përmendura kanë treguar se edhe në këto profesione egzakte, siç është edhe profesioni i inxhinierit, vetëm 15 % i takon njohurive profesionale derisa plot 85% e suksesit varet nga aftësia e sjelljes me njerëz, d.m.th. në karakterin dhe cilësitë njerëzore dhe në mënyrën e sjelljes me njerëz.

Me vite kam udhëhequr kurse në klubin e inxhinierëve të Filadelfisë dhe në institutin e elektroteknikës në Nju Jork. Numri i plotë i kursantëve të mi tregon shifrën e më shumë se 1500 inxhinierëve. Ata njerëz kanë ardhur tek unë për arsye se pas shumë vitesh përvoje, më në fund e kanë vërejtur se më të paguarit në lëminë e tyre nuk janë ata që kanë më së shumti njohuri teknike. Sepse nuk është e vështirë të gjesh mjeshtër të mirë, qoftë të jetë inxhinier, llogaritarë apo arkitekt. Të tillë ka mjaft. Shumë më vështirë është të gjesh mjeshtër të mirë i cili përveç njohurive teknike posedon edhe mjeshtrinë e të shprehurit qartë të mendimeve, të impresionimit dhe udhëheqjes së bashkëpunëtorëve, e personin e tillë, duhet ta pranojmë, gjithmonë do të jemi në gjendje më shumë ta paguajmë.

I prekur nga kjo, lexuesi do të mund të mendonte se secila shkollë më e lartë i kushton kujdes të madh zhvillimit të "mjeshtrisë më të çmuar nën qiell". Për fat të keq nuk është ashtu. Në qoftë se pranë ndonjë kolegji amerikan edhe ekziston ndonjë kurs i këtij lloji, atëherë prej çastit kur po shkruaj këta rreshta kjo gjë më ka ikur nga vëmendja.

Fakulteti i Çikagos dhe bashkësia e të rinjëve të krishterë (YMCA) pak kohë më parë e kanë bërë një anketë duke hulumtuar se çka në të vërtetë dëshirojnë të studiojnë amerikanët e rritur. Anketa ka zgjatur dy vjet dhe ka kushtuar 25.000 dollarë. Pjesa përfundimtare e anketës

Scanned by CamScanner

është bërë në Meriden, në shtetin Connecticut. Merideni është zgjedhur si qytet tipik Amerikan. Çdo i rritur i këtij qyteti është përgjigjur në 156 pyetje, si p.sh.: "Çfarë profesioni keni dhe ku punoni? Çfarë kualifikimi keni? Sa fitoni? Si e kaloni kohën e lirë? A keni hobi? Çka dëshironi të arrini në jetë? Çka ju mundon? Cilat veprimtari më shumë ju interesojnë?" e kështu me radhë. Anketa ka vërtetuar se të rriturve më së shumti ju intereson problemi i shëndetit, e menjëherë pas kësaj - "njerëzit", d.m.th. si t'i kuptojnë të tjerët dhe si të pajtohen me ta, si ta fitojnë përkrahjen e tyre dhe si t'i kthejnë kah mënyra e tyre e të menduarit.

Grupi i cili e ka realizuar anketën në fjalë, ka vendosur pas kësaj që në Meriden të organizojë një kurs sipas dëshirës së të anketuarve. Janë dhënë pas gjetjes së ndonjë doracaku, por askund nuk kanë mundur ta gjejnë. Më në fund i janë drejtuar një njeriu të njohur botëror për mësimin e të rriturve, me lutjen që t'ju preferoj ndonjë libër i cili do t'i përmbushte kërkesat e tyre. "Nuk ka", iu është përgjigjur. "Jam i sigurtë se çfarë do të dëshironin këta njerëz. Por librin i cili iu nevoitet, ende askush nuk e ka shkruar."

Nga përvoja e di se përgjigjja e tij ka qenë shumë e saktë, sepse edhe vetë me vite pa sukses kam kërkuar ndonjë doracak të përshtatshëm lidhur me raportet ndërnjerëzore. Duke pasur parasysh se një libër i tillë nuk ka ekzistuar, kam tentuar që vetë ta shkruaj për nevojat e kursantëve që vijonin kurset e mia. Tani, ky libër është para jush, e unë shpresoj se do t'ju pëlqej.

Para se t'i rrekem të shkruarit, kam lexuar çdo gjë që kam mundur të gjej në lidhje me temën time: nga veprat e Dorothy Dix, nëpër raportet e gjykimeve të shkurorë-zimeve dhe artikujve të revistës "Parent's Magazine" deri te shkrimet e Harry Overstreetit, Alfred Adlerit dhe William Jamesit. Përveç kësaj, e kam pasur një ndihmës të kujdesshëm, njeriun i cili më shumë se një vit e ka kaluar nëpër biblioteka, duke lexuar tërë atë çka e kisha kaluar

Scanned by CamScanner

unë: librat e mëdhenj dhe të nevojshëm të psikologjisë, me qindra artikuj nga gazetat, biografi të panumërta prej të cilave mund të vërehej se si janë sjellur njerëzit e mëdhenj me të afërmit e tyre. Bashkë i kemi studiuar biografitë e njerëzve të mëdhenjë të të gjitha kohrave. I kemi lexuar jetëshkrimet e udhëheqësve të mëdhenjë, që nga Jul Cezari e deri te Tomas Edisoni. Më kujtohet se kemi lexuar më shumë se 100 biografi të Theodor Rooseveltit. Nuk jemi penduar për energjinë e as për kohën që kemi harxhuar në përpjekjen tonë për zbulimin e mënyrave më frytdhënëse me të cilat janë shërbyer personalitetet e larta historike, që të fitojnë përkrahjen e njerëzve dhe të ndikojnë në imponimin e opinionit të tyre.

Personalisht kam biseduar me shumë njerëz të suksesshëm me qëllim që të futesha në sekretet e tyre të sjelljes dhe të komunikimit me njerëz, e ndër të tjerë kanë qenë edhe emrat e njohur botërisht, si: Marconi, Franklin D. Roosevelt, Owen D. Young, Clark Gable, Mary Pickford, Martin Johnson.

Në bazë të materialit të mbledhur, përgatita një ligjeratë të shkurtër me titull "Si të krijojmë miqësi dhe të ndikojmë në njerëz". Në fillim, me të vërtetë ka qenë një ligjeratë e shkurtër, por shumë shpejt u zgjerua në fjalim prej 1 ore e gjysmë. Me vite, në fillim të çdo semestri, këtë ligjeratë ua mbaja kursantëve të institutit CARNEGIE në Nju Jork. Në fund, u lutesha kursantëve që njohuritë e fituara t'i praktikojnë në jetën e tyre të përditshme, qoftë shoqërore apo afariste, e pastaj të kthehen në foltore e të tregojnë për përvojat dhe rezultatet që kanë arritur. Çfarë detyre interesante ka qenë kjo për ta! Të gjithë ata meshkuj e ato femra të etur për vetpërsosje kanë qenë të befasuar se si janë bërë bashkëpunëtorë të një lloj laboratori të ri -një laboratori për hulumtimin e raporteve midis njerëzve.

Ky libër nuk është shkruar "shkel e shko". Ai është rritur si një fëmijë. Është rritur dhe zhvilluar nga ky laborator edhe nga përvoja e mijëra njerëzve.

Scanned by CamScanner

Para shumë vitesh kishim filluar me një sërë rregullash të shtypura në letër, jo më të madhe se letra postale. Vitin pasues krijuam një letër më të madhe, pastaj një dispensë, e pas kësaj disa dispensa të cilat me madhësi dhe vëllim ishin secilën herë më të mëdha se herët e kaluara. Dhe tani pas 15 vitesh është shndërruar në libër.

Rregullat të cilat i kam dhënë këtu nuk janë vetëm mendime teorike apo thënie me të qëlluar. Ato në praktikë realizohen me forcë magjike. Ndoshta duket e pabesueshme, por unë kam qenë shumë herë dëshmitar i ndërrimit rrënjësor të fatit të shumë njerëzve, ndërrime që janë rrjedhojë e zbatimit praktik të këtyre rregullave.

Vitin e kaluar, p.sh., në kursin tim ka qenë edhe një njeri i cili e ka udhëhequr firmën me 314 punëtorë. Ai njeri me vite, pa kurrfarë keqardhje dhe pa takt, ka kritikuar dhe nënçmuar punëtorët. Nga goja e tij asnjëherë nuk është dëgjuar fjala e mirë guximdhënëse dhe përkrahëse. Pas studimit të rregullave kursanti im rrënjësisht e ka ndërruar filozofinë jetësore, e ndër punëtorët e firmës së tij pastaj ka mbretëruar një atmosferë e paparë e harmonisë, elanit të punës dhe bashkëpunimit. Të treqind e katërmbëdhjetë armiqtë e dikurshëm tani ishin shëndërruar në treqind e katërmbëdhjetë miq. Apo, siç u është drejtuar nga foltorja kursantëve të kursit tim: "Më parë derisa shetisja reparteve të firmës sime, askush nuk më përshëndeste. Sapo e hetonin se u afrohesha, punëtorët kthenin shikimin në anën tjetër. E tani të gjithë janë miqtë e mi, bile edhe roja më thërret në emër."

Këtij punëdhënësi tani edhe puna i shkon më mirë, ka më shumë kohë të lirë dhe - çka është me rëndësi - gjen më shumë kënaqësi si në jetën afariste ashtu edhe në jetën shoqërore.

Me aplikimin e këtyre rregullave tregtarët e panumërt për një kohë shumë të shkurtër kanë arritur ta shtojnë shitjen. Shumë kanë krijuar lidhje të reja afariste për të cilat më parë ata vetëm kanë mundur të ëndërrojnë. Kryetarët e shumë shoqatave kanë fituar autorizime më të

Scanned by CamScanner

mëdha dhe pagesa më të mëdha. Një drejtor vitin e kaluar më ka thënë se si i është rritur pagesa plot 5000 dollarë në vit, dhe atë duke iu përmbajtur në punë të vërtetave të këtij libri. Njërit prej drejtorëve të fabrikës së gazrave, të cilit i rrezikohej vendi i punës për arsye se vazhdimisht kishte qëndrim të ashpër dhe nuk ishte i aftë në udhëheqje të njerëzve, dituritë e fituara në kurse të mia i kanë ndihmuar që jo vetë të mos pushohet nga puna në moshën 65 vjeqare, por i kanë sjellë emërimin në post më të lartë.

Si e kemi zakon që në fund të çdo kursi të organizojmë një koktel të vogël, bashkëshortet e kursantëve të mi shumë e shumë herë më kanë thënë se si shtëpitë e tyre janë bërë më të lumtura pasi që burrat e tyre kanë filluar të vijojnë këtë kurs.

Njerëzit shumë shpesh magjepsen me sukseset e befasishme që i arrijnë - e tërë kjo u duket si ndonjë magji. Jo rrallë ndodhë që në euforinë e entuziazmit më thërrasin në telefon edhe të dielave, sepse nuk mund të duroheshin 24 orë që para kursantëve të tjerë të më tregonin për sukseset e tyre.

Më kujtohet një kursant të cilin bisedat lidhur me këto rregulla aq shumë e kishin tensionuar sa që deri vonë pas mesnate bisedonte me kursantët e tjerë. Kur në orën tre pas mesnate të tjerët kishin shkuar në shtëpi, ai edhe më tej qëndronte i ulur në lokalin ku mbahej kursi. Gabimet personale aq shumë e kishin tronditur, e vizioni i një bote më të re dhe më të pasur e cila ishte paraqitur para tij aq shumë e kishte entuziazmuar sa që edhe për dy netë të tjera kishte mbetur pa fjetur.

Çfarë njeriu ka qenë ai?! Ndoshta mendoni se është fjala për ndonjë person të pa shkolluar, për ndonjë person naiv, i gatshëm të magjepset me çdo risi e cila i ofrohet. Mirëpo, nuk është ashtu. Ka qenë ky një tregtar me shkollim të lartë i gjëraave artistike, qytetarë i nderuar i cili fliste tri gjuhë të huaja dhe ka poseduar diploma të dy fakulteteve të jashtme.

Scanned by CamScanner

Një banor i vjetër i Nju Jorkut, me diplomë të Harvardit, i nderuar në shoqëritë e njohura dhe pronar i një fabrike, më ka thënë që për tre muaj e gjysmë sa e ka vijuar kursin tim, për mjeshtërinë e komunikimit me njerëz, ka mësuar më shumë se plot katër vite në kolegj. Juve ndoshta kjo ju duket qesharake, joserioze dhe e tepruar! E drejtë e juaja është të mendoni ç'të doni. Megjithatë, ta keni parasysh se ju flas për arritje, se pa komentim ju paraqes fjalimin e njërit prej studentëve më të mirë të Harvardit, publikisht të thënë në klubin Yale të Nju Jorkut me 23 shkurt 1933 para më se 600 njerëzve.

"Është dallim i madh në mes të asaj se çka jemi dhe të asaj se çka do të dëshironim të ishim", ka thënë filozofi amerikan William James. "Shërbehemi vetëm me një numër të vogël të rezervave si trupore ashtu edhe mendore. Thënë përgjithësisht, qenia njerëzore jeton nën mesataren e aftësive të saj. Janë të talentuar me lloj-lloj aftësish të cilat ndoshta asnjëherë nuk do t'i shfrytëzojnë."

Qëllimi i vetëm i këtij libri është t'ju ndihmoj, t'i zhvilloni dhe t'i përdorni këto aftësi të pa shfrytëzuara. Siç ka thënë edhe Dr. John G. Hibben, drejtori i dikurshëm i fakultetit Princeton, "kultura është arritje e gjeturisë të të gjitha situatave jetësore".

Dhe nëse në fund të tre kapitujve të këtij libri e ndjeni se nuk keni arritur të përmirësoheni në disa situata jetësore, do ta kem parasysh se - së paku për ju - e kam gabuar qëllimin. Sepse për Herbert Spenserin "Qëllimi i madh i suksesit nuk është dituria, por aksioni". E ky është libër i aksionit.

Pjesa hyrëse e këtij libri, sikur të gjitha hyrjet, është mjaftë e gjatë. Për këtë të shkojmë përpara. Të fillojmë nga ajo çka ju mungon.

Shumë u lutem, lexojeni kapitullin e parë!

Scanned by CamScanner

PJESA E PARË

Parimet themelore të sjelljes me njerëz

Scanned by CamScanner

1. Dëshironi të merrni mjaltë, mos e godisni shtëpinë e bletëve

Me 7 maj 1931, Nju Jorku ka qenë dëshmitar i gjuetisë më sensacionale mbi njeriun, gjë e cila luhej në rrugët e Nju Jorkut. Policia, pas ndjekjes shumë javëshe e hetoi Crowleyn, revolveristin e rryer, vrasësin të cilin e kishte rrethuar në banesën e shoqes së tij në avenyn West End.

Më se njëqindë e pesëdhjetë polic dhe agjentë e kishin mbuluar terasën e vendqëndrimit të Crowlit. Duke hapur vrima në nënkulm, me lotsjellës u munduan ta largojnë nga banesa. Pastaj në kulmet e ndërtesave fqinje ishin renditur njësitet e armatosura, dhe plot një orë, nëpër banesat përreth, ndër më të bukurat e Nju Jorkut, jehonin të shtënat e armëve. I strukur pas barikadës së fortë, Crowley i palodhur i përgjigjej të shtënave të policisë. Dhjetë mijë qytetarë të tensionuar e përcjellnin betejën e paparë deri më atëherë në rrugët e Nju Jorkut.

Kur më në fund e kapën Crowleyn, Komisari i policisë Mulrooney tha se revolveristi i rryer ishte njëri ndër kriminelët më të rrezikshëm në historinë e Nju Jorkut. "Është i gatshëm të vras për imtësinë më të vogël", kishte thënë Mulrooney.

Është mjaft interesate, megjithatë se çka mendonte Crowley për veten. Kjo na ka mbetur e shkruar, sepse Crowley, derisa policia hapte zjarr në barikadën e tij, me të shpejtë kishte shkarravitur një letër të cilën e kishte titulluar: "Të gjithëve që ju intereson". Derisa e kishte shkruar, gjaku i kishte pikuar nga plaga duke lënë gjurmë në letër. Ja se çka kishte shkruar: "Nën këtë këmishë fshihet një zemër e lodhur por e butë, zemër e cila askujt nuk ia dëshiron të keqen."

Kohë më parë, para këtij rasti, Crowley me një vashë ishte duke shëtitur me automobil drejt Long Islandit.

Scanned by CamScanner

Automjetit të parkuar i ishte afruar befasisht një polic dhe e kishte lutur djaloshin t'i tregonte lejen e qarkullimit.

Crowley pa fjalë kishte nxjerrur revolen dhe e kishte goditur policin me breshëri plumbash. Pastaj kishte kërcyer nga automobili, kishte rrëmbyer revolen e policit dhe kishte gjuajtur deri në plumbin e fundit në trupin gjysmë të vdekur të atij. I tillë ka qenë vrasësi i cili më vonë veten e ka përshkruar si: "Nën këtë këmishë fshihet një zemër e lodhur por e butë, zemër e cila askujt nuk ia dëshiron të keqen."

Është dënuar me vdekje në karrige elektrike. Kur në burgun Sing Sing e kishin futur në qelinë e vdekjes, Crowley nuk ka thënë: "Këtë e kam merituar sepse kam vrarë njerëz", por: "Këtë e kam merituar sepse kam mbrojtur jetën time."

Cila është poenta e këtij tregimi? Është pikërisht ajo se Crowley, veten për asgjë nuk e ndiente fajtor, çka nuk është e pazakontë te kriminelët. Nëse nuk pajtoheni me këtë dëgjojeni edhe këtë:

"Vitet më të bukura të jetës sime i kam kaluar duke u munduar t'ju lehtësoj njerëzve jetën, duke u ofruar dëfrim dhe kënaqësi. E për shpërblim kam fituar vetëm përbuzje dhe jetë plot frikë nga ndjekjet."

Këto janë fjalët e Al Capones, gangsterit më të rrezikshëm të Çikagos dhe "armiku numër 1" i opinionit publik. Siç shihet, Al Capone veten për asgjë nuk e ka akuzuar. E ka çmuar veten si mirëbërës publik i pa çmuar dhe i pa kuptuar, por megjithatë - mirëbërës.

Fjalë të ngjashme ka thënë për veten edhe Dutch Schultz pak kohë para vdekjes së tij nga banda konkurente në Nju Jork. Dutch Schultz, njëri ndër gangsterët më të ndyer të Nju Jorkut, ka thënë para gazetave se veten e mban për mirëbërës. Ai në këtë me të vërtetë edhe ka besuar.

Lawes, drejtori i burgut Sing Sing, ka shkruar se "rrallë ndonjë kriminel e sheh veten si fajtorë. E mbajnë veten si qenie njerëzore si të gjithë njerëzit e tjerë. Për këtë arsye mundohen të arsyetohen, mundohen të gjejnë shkaqe që i kanë shtyer në plaqkitje dhe vrasje. Shumica i

Scanned by CamScanner

shmangen të menduarit logjik ashtu edhe jo logjik, me qëllim të arsyetimit të sjelljeve antishoqërore, e për këtë me këmbëngulje pohojnë se burgun assesi nuk e kanë merituar."

Pra në qoftë se Al Capone, Crowley, Dutch Schultz dhe të gjithë "të burgosurit" pas grilave të burgut nuk ndihen fajtorë, çka për vete mendojnë njerëzit e tjerë me të cilët çdo ditë vijmë në kontakt?

John Wanamaker një herë e ka pranuar: "Unë para tridhjetë viteve e kam kuptuar se është mendjelehtësi t'ju predikoni njerëzve leksione. Mjaft po luftoj me papërsosshmërinë time, e të lodh mendjen se përse zoti nuk i ka falë çdo njeriu sasi të njejtë zgjuarsie."

I lumi Wanamaker kur kaq shpejt ka ardhur deri te një njohuri e tillë! Unë në tërë 3/4 e shekullit jam munduar kot, duke shikuar në errësirë, derisa e kam kuptuar se gati nuk ka njeri i cili do ta akuzoj veten, pa marrë parasysh se sa ka gabuar.

Ta kujtojmë vetë mosmarrëveshjen në mes të Theodorea Rooseveltit dhe presidentit Taft, mosmarrëveshje e cila e ndau partinë republikane, në Shtëpinë e Bardhë solli Woodrow Wilsonin, preku një luftë botërore dhe e ndërroi rrjedhën e historisë. T'ju rikujtojmë: kur me 1908 Theodore Roosevelt e lëshoi Shtëpinë e Bardhë, vendin presidencial ia lëshoi Taftit, e pastaj shkoi në Afrikë për gjah. Pas kthimit nga Afrika, filloi të shfaq papajtueshmëri të hapur me gjendjen e krijuar në parti. E akuzonte Taftin për konzervatorizëm, e themeloi partinë e vet disidente dhe u përpoq që për herë të tretë të kandidohet për kryetar. Me këtë gati e shthurri partinë e vjetër republikane. Në zgjedhjet e ardhshme, republikanët pësuan humbjen e parë deri më atëherë: arritën "të kalojnë" vetëm në dy shtete amerikane - Vermont dhe Utahu

Roosevelti për humbje e kishte akuzuar Taftin, po athua Tafti a e ka akuzuar veten: natyrisht se jo. Me lot në sy Tafti ka thënë: "Nuk e di se si kam mundur ndryshe të veproj!"

Scanned by CamScanner

Kush pra është fajtor? Roosevelti apo Tafti? T'ju them të vërtetën nuk e di, e mendoj se në këtë moment as nuk është e rëndësishme. U mundova vetëm të ju them se kritika e Rooseveltit nuk ka arritur ta bind Taftin se nuk ka të drejtë. Përkundrazi, ajo vetëm e ka shtyer të arsyetohet dhe me lot në sy ta përsërisë të njejtën gjë: "Nuk e di se si kam mundur ndryshe të veproj."

Të marrim edhe një shembull: Skandali i madh i naftës që pati jehonë në vitin 1924 në kohën e presidentit Harding. Ky skandal me vite ka ngjallur neveri në masën amerikane dhe ka tensionuar çdo kend. Ja faktet: Albert Fall, ministri i punëve të brendshme i Hardingut, është dashur që sipas udhëzimit të qeverisë t'i jap me qera (qesim) fushat e naftës në Teapot Dome, e ato ishin rezervat e naftës të dedikuara për marinën amerikane. A mendoni se Falli e ka shpallur licitacionin publikisht? Gaboheni. Ai këtë kafshatë të majme ia ka lënë shokut të tij Dohenyt i cili në shenjë falenderimi i kishte dhënë "huan" prej 100.000 dollarësh! Mirëpo jo, ky nuk është fundi i tregimit. Me qëllim që të tregohet sa më shpirtmadh para Dohenyt, ministri Fall në fushat e naftës i kishte dërguar ushtarët që t'i dëbonin konkurentët nga fusha fqinje, d.m.th. njerëzit të cilët nxjerrnin naftën nga rezervat e njejta. Të dëbuar nga pronat e tyre, pronarët e tokave fqinje të armatosur deri në dhëmbë kishin ngarendur drejt e në pallatin e drejtësisë ku më në fund i demaskuan motivet njëqindmijë dollarëshe të Fallit. Shpërtheu skandali i cili gati e rrëzoi qeverinë e Hardingut, shkaktoi neverinë e masave, e ministrin Fall e hodhi pas grilave të burgut.

Falli ka qenë i denuar pa mëshirë. E a thua është penduar? Asnjëherë! Disa vite më vonë Herbert Hooveri publikisht ka thënë se presidentin Harding, keqardhja dhe vrraga e tradhëtisë së shokut e kishin shpënë në varr. Kur i ka dëgjuar këto fjalë gruaja e Fallit, duke qarë nga hidhërimi, dhe duke i shtrënguar grushtat ka bërtitur: "Çka! Falli e ka tradhëtuar Herdingun! Burri im kurrë askend nuk e ka tradhëtuar. Nuk ka aq para në botë sa ta joshnin atë në

Scanned by CamScanner

tradhëti. Ai nuk ka tradhëtuar, por atë e kanë tradhëtuar, e kanë futur në thertore dhe e kanë gozhduar në kryq."

E tillë pra, është natyra njerëzore: fajtori për veprat e veta do t'i akuzoj të gjithë, përveç vetvetes. Të gjithë ne jemi të tillë. Nëse ndonjëherë gjendeni në situatë të kritikoni njerëz rreth vetes kujtoni Al Caponen, revolveristin e rryer Crawleyin dhe ministrin Fall. Mbajeni në mend se kritika nuk është pëllumb i cili mban gjethin (simbol i paqes) dhe se personi të cilin e kritikoni dhe akuzoni me siguri dëshiron të arsyetohet, ashtu që si kundërpërgjegje do t'ju akuzoj juve, ose që sikur kryetari fatkeq Tafti do të thotë: "Nuk e di si kam mundur ndyshe të veproj."

Në mëngjesin e të shtunes, 15 prill 1865, në një krevat të vendosur në një dhomë të vogël përballë teatrit Ford në të cilin mbrëmjen e kaluar, predha e Boothit e kishte goditur, Lincolni, me atë trupin e tij të gjatë ishte shtrirë për vdekje. Mbi krevat ishte e varur piktura "Panairi i kuajve" i Rose Bonjearit, e kandili i llambës dridhej duke ndriquar. Santoni, ministri i luftës, kishte thirrur mbi trupin gati të vdekur të Lincolnit: "Këtu është shtrirë prijësi më i përkryer që ndonjëherë e ka njohur bota."

Ku gjendej sekreti i suksesit të Lincolnit në komunikim me njerëz? Dhjetë vjet e kam studiuar jetën e Lincolnit, e plot tri vjet ia kam kushtuar shkrimit dhe përgatitjes së librit me emrin "Lincolni i panjohur". Besoj se në detale e kam studiuar jetën e Lincolnit dhe karakterin e tij, d.m.th. aq sa ka qenë e mundur. Kujdes të posaqëm i kam kushtuar sjelljes së Lincolnit me njerëz. A ka qenë Lincolni i prirur për të kritikuar? Në fillim - po. Derisa si i ri jetonte në shtetin Indiana, jo vetëm që kritikonte gojarisht, por shkruante letra e vjersha në të cilat i përqeshte qytetarët. Letrat e tilla i hedhte nëpër ulëset e parkut, sepse ishte i sigurt se dikush do t'i gjente. Dhe me të vërtetë: një nga këto letra kishte shkaktuar urrejtjen e cila kishte zgjatur një shekull njerëzor.

Scanned by CamScanner

Edhe më vonë, kur ishte bërë jurist në shtetin Illionis, Lincolni nëpër gazeta haptas i ka sulmuar kundërshtarët, derisa një ditë më në fund nuk është "djegur" (siç thonë, kush luan me zjarr, edhe digjet)

Në vjeshtën e vitit 1842 kishte publikuar në gazetën lokale letrën anonime nënçmuese në adresë të politikanit temperament James Sheildit. I gjithë qyteti ishte shkrirë në gaz, derisa Sheildi i prekur dhe krenar sa nuk plaste nga inati. Kur e kishte marrë vesh emrin e autorit anonim, Shield i kishte hipur kalit, kishte shkuar te Lincolni dhe e kishte ftuar në dyluftim. Megjithëse Lincolni në fillim e kishte kundërshtuar dyluftimin, në atë moment nuk kishte gjetur rrugëdalje tjetër. Ai Lincolnit i kishte dhënë përparësi në zgjedhjen e armës, e Lincolni e kishte zgjedhur shpatën, dhe kështu, te një oficer kishte filluar të merrte leksione për mësimin e shpatarisë. Ditën e caktuar, Lincolni dhe Sheildi ishin takuar në bregun me rërë të lumit Mississippi, të gatshëm të luftojnë në jetë a vdekje. Personat sekondar në qastet e fundit kishin arritur të ndalin dyluftimin.

Kishte qenë ky kapitulli më i errët i jetës së Lincolnit, i cili i kishte ofruar mësimin e çmuar për njerëz. Asnjëherë pas kësaj nuk ka guxuar të shkruaj letra përqeshëse. Asnjëherë më nuk i ka përqeshur dhe kritikuar të afërmit.

Më vonë gjatë luftës qytetare, është dashur shumë herë të ndërrojë gjeneralët e ushtrisë së veriut për arsye të gabimeve fatale, gati tragjike të cilat nganjëherë e kanë shpënë në dëshpërim. Derisa gjysma e shtetit rreptësisht i kritikonte gjeneralët si jo të aftë, Lincolni "i ndieshëm ndaj të gjithëve dhe i keq ndaj askujt" kishte qëndruar i qetë. Moto e preferuar e tij ka qenë: "Mos akuzo, që edhe të tjerët ty të të mos akuzojnë."

Njëherë derisa gruaja e tij dhe shokët e tij flisnin ashpër për jugun, Lincolni u është drejtuar: "Mos akuzoni së tepërmi, sepse ata janë të atillë siç do të ishim edhe ne në kushte të njëjta."

Scanned by CamScanner

Askush nuk ka pasur më shumë rast për kritikë sesa Lincolni në luftën qytetare në Amerikë. Beteja afër Gettysburgit zhvillohej tri ditët e para të muajit korrik të vitit 1863. Natën e 4 korrikut, gjenerali Lee kishte filluar të tërhiqet kah jugu, i përcjellur me stuhi dhe shira të pandërprera. Kur me ushtrinë e thyer kishte ardhur deri te lumi Pektomak, e kishte kuptuar se kishte rënë në kurth: para tij ishin ujërat e pakalueshme, e pas tij ushtria fitimtare e veriut. Lincolni këtë e dinte. I ishte dhënë rasti i artë, rast i dhënë nga vet zoti që ta thyente ushtrinë e gjeneralit Lee dhe ta përfundonte luftën. Për këtë, me shpejtësi e kishte lajmëruar komandantin suprem Meaden që të mos bëjë mbledhje lufte, por që menjëherë ta sulmoj gjeneralin Lee.

Megjithatë, Meade kishte vepruar në kundërshtim me urdhërat e Lincolnit. Kishte bërë mbledhjen e luftës, e pastaj kishte zvarritur punën, duke dërguar telegrame me lloj-lloj arsyetimesh, deri sa më në fund haptazi kishte kundërshtuar sulmin ndaj armatës jugore. Lumi në ndërkohë kishte ulur shtratin, e Lee me forcat e veta kishte ikur në anën tjetër të bregut.

Lincolni kishte qenë shumë i hidhëruar. "Çka do të thotë kjo?" kishte bërtitur para të birit Robertit. "I kishim para hundës, duhej vetëm të zgjatnim dorën e t'i thyenim. E megjithatë asgjë nuk mund t'i lëvizte forcat tona. Në rrethana të tilla, edhe gjenerali më i paaftë do ta kishte thyer gjeneralin Lee. Po të isha atje, me duart e mia do ta kisha rrahur."

Mjaft i zhgënjyer, Lincolni kishte marrë penën dhe i kishte shkruar Meadeut një letër. E Lincolni, nëse ju kujtohet, në këtë periodë kohore ka qenë shumë i kujdesshëm dhe dorështrënguar sa i përket kritikës. Për këtë kjo letër, e shkruar me 1863, ishte për qortimin më të ashpër.

"I dashur gjeneral,

Nuk e besoj se e kuptoni çka d.m.th. për ne ikja e gjeneralit Lee. E kishim në të kapur të dorës, është dashur vetëm t'i rrethojmë që - të ndihmuar

Scanned by CamScanner

me sukseset e tjera kohëve të fundit - të përfundonim luftën. Tani kjo luftë do të zgjatet deri në pakufi. Nëse të hënën e kaluar nuk ju ka shkuar për dore ta sulmoni gjeneralin Lee, a mendoni se këtë do të mund ta bëni në bregun jugor kur pranë vetes do të keni vetëm një të tretën e ushtrisë? Do të ishte e paarsyeshme të pritet - për këtë edhe nuk pres - që tani do të mund të bënit diçka. Ju ka ikur rasti i artë, e mua kjo më lëndon shumë. "

Çka mendoni se si ka reaguar Meade kur e ka lexuar letrën e Lincolnit? Do t'ju them të vërtetën. Ai as nuk e ka parë atë letër, sepse Lincolni asnjëherë nuk e dërguar atë. Atë letër e kanë gjetur në kutinë e Lincolnit pas vdekjes së tij.

Megjithatë unë them - megjithëse vetëm supozoj se Lincolni, duke e shkruar letrën, ka shikuar nëpër dritare dhe ka thënë me vete: "Prit një çast. Nuk duhet të nxitohesh. Është e lehtë që ti të rrish ulur në Shtëpinë e Bardhë e t'i dërgosh Meadeut urdhëra për sulmim. Po të ishe në Gettysburg dhe të shikoje tërë atë gjak që e kishte shikur Meadeu në javën e fundit, sikur veshët e tu t'i shponin ulurimat e të plagosurve dhe të atyre që jepnin shpirt, ndoshta edhe ti nuk do të suleshe në sulmin e ri. Po të ishe i rrëmbyer si Meadeu, ndoshta do të veproje pikërisht sikur ai. Megjithatë kjo tani nuk është e rëndësishme. Sikur ta dërgoja këtë letër, atë shumë do ta rëndoja, e do ta arrija vetëm atë që Meade do të fillonte të arsyetohej, e në fund të më akuzoj mua për gabimet e mia. Letra atë do ta kthente kundër meje, do t'ia ulte operativitetin, e ndoshta do ta nxiste në dorëheqje."

Dhe kështu Lincolni nuk e ka dërguar letrën, sepse përvoja e hidhur e kishte mësuar se nga kritika e ashpër dhe përbuzja nuk ka sukses.

Kur do të gjendej në mëdyshje se si duhej vepruar në ndonjë situatë të rëndë, presidenti Theodore Roosevelt

Scanned by CamScanner

zakonisht do të shikonte portretin e të madhit Lincoln i cili i rrinte varur mbi tavolinën e shkrimit në Shtëpinë e Bardhë, e pastaj do të pyeste veten: "Si do të vepronte Lincolni në rastin e tillë?"

Sigurisht se keni ndër të njohur dhe shokë ndonjë të cilin do të kishit dashur ta ndërronit, ta bënit të përkryer? Mrekulli! Unë nuk kam asgjë kundër kësaj. Vetëm -përse të mos fillonit nga vetvetja? D.m.th. - nga arsyet thjeshtë vetiake - shumë do të ishte më e suksesshme sesa të mundoheni t'i ndryshoni të tjerët. Gjë që do të jetë edhe më pak e rrezikshme.

"E çmoj njeriun, lufta e të cilit fillon në vet atë", ka thënë Browning.

Nëse i rrekeni që sot vetpërsosjes, e tëra që do t'ju nevojitet janë disa muaj që të arrini diçka. Të themi: deri në Vitin e Ri! Kështu që, gjatë festave të Vitit të Ri do të mund të pushoni, e pastaj në Vitin e Ri do të mund t'i ndryshoni dhe të kritikoni sa t'ua dojë qejfi.

Megjithatë, filloni nga vetja.

"Mos u ankoni për borën në pullazin e fqiut, derisa nuk e keni fshirë në pragun tuaj", ka thënë Konfuqie.

Derisa isha i ri shpresëmbajtës, i kam shkruar një letër "budallaqe" Richard Harding Davisit, shkrimtarit i cili në atëkohë gëzonte një reputacion të madh. Si bashkëpunëtor i ri i një gazete, isha duke përgatitur artikullin për shkrimtarët amerikan, kështu që e luta Davisin që të më rrëfej sekretin e mënyrës së tij të të shkruarit. Disa javë para kësaj, në fund të një letre kisha vërejtur një pasus i cili shumë më tërhoqi. "E diktuar, por e palexuar", ishte e shkruar. Më dukej se pasusin e kishte shkruar ndonjë person i rëndësishëm dhe i stërmbushur me punë. Unë në atë kohë kisha mjaft kohë të lirë, por doja të bëhesha interesant para Davisit, dhe në këtë letërzën time e mbarova me rreshtin: "E diktuar, por e palexuar".

Hardingu as nuk ishte munduar të më përgjigjej, por thjeshtë më kishte kthyer letrën, duke shtuar në fund këto fjalë: "Fodullëkun tuaj e tejkalon vetëm fodullëku juaj." E

Scanned by CamScanner

pranoj, kisha gabuar, ndoshta e kisha merituar edhe ofendimin e Davisit. Por si qenie njerëzore, ndihesha i ofenduar. Kur pas dhjetë vjetësh mora vesh për vdekjen e Davisit, gjëja e parë që më kishte rënë në mend - më vjen turp ta pranoj - ishte kujtimi për ofendimin e tij.

Nëse dëshironi që rreth vetes të mbillni urrejtje, e cila do t'i helmoj njerëzit dhe t'i lëndoj ndoshta edhe deri në fund të jetës së tyre, atëherë kënaquni në replikat urrejtje-nxitëse edhe atëherë kur nuk jeni të sigurt se keni të drejtë.

Mbajeni në mend se njerëzit janë gjaksor nën lëkurë, se para së gjithash nuk janë qenie të arsyes, por qenie të ndjenjave, të ekspozuar bestytnive të mbushur me mburrje dhe kotësi.

Për këtë arsye kritika është shkëndijë e rrezikshme, shkëndijë e cila në mendjen egoiste njerëzore nxit eksplodim, e nganjëherë edhe vdekjen e parakohshme. Gjenerali Leonard Wood, p.sh. nuk guxonte të shkonte me ushtri në Francë për arsye se më parë e kishin kritikuar publikisht. Kjo goditje e egoizmit të tij i kishte kushtuar me vdekje.

Kritika e ashpër e ka thyer Thomas Hardyn e ndieshëm, njërin ndër romansierët më të mirë të letërsisë Angleze, që ta braktis shkrimin. E poetin Anglez Thomas Chattertonin e ka shpënë në vetvrasje.

Benjamin Franklini i cili në moshën e re ishte mjaft jo taktik, në vitet e pjekurisë ishte bërë një diplomat të cilin e kishin emëruar ambasador në Francë. Çfarë ishte sekreti i Frenklinit? "Keq nuk do të flas për askend," kishte thënë, "e për të gjithë vetëm të mirat që do t'i gjej tek ata."

Çdo budalla di të kritikoj, akuzoj dhe të tërheq vëmendjen - e shumica e budallenjve këtë edhe e bëjnë. Duhet, megjithatë të kemi karakter dhe vetkontrollë që të mund të kuptojmë dhe të falim. Carly një herë ka thënë: "Njeriu i madh e tregon madhështinë e tij në mënyrën se sillet me njerëzit e vegjël."

Scanned by CamScanner

Për këtë arsye, në vend që t'i akuzojmë njerëzit, të mundohemi t'i kuptojmë. Të përpiqemi ta kuptojmë shkakun e sjelljes së tyre. Kjo është më e preferueshme, më interesante se të kritikuarit. Të kuptuarit lind tolerancën, mirësinë dhe ndjeshmërinë.

"T'i njohësh të gjitha d.m.th. t'i falësh të gjithë". Apo, siç ka thënë dr. Johnson: "Edhe vet zoti, zotërinj të nderuar, nuk gjykon para vdekjes."

E përse do të duhej të gjykonim **unë** dhe **ti** ?!

Scanned by CamScanner

2. Sekreti i madh i sjelljes me njerëz

Ekziston vetëm një mënyrë që t'i nxisim njerëzit në atë që duam ne. A keni menduar ndonjëherë për këtë? Po, ekziston vetëm një mënyrë: të nxisim tek ata kërshërinë për atë që duam edhe ne. Mënyrë tjetër mbajeni në mend - nuk ka.

Mund ta detyroni njeriun që të heq orën nga dora, nëse ia keni drejtuar revolen në ballë. Nëpunësin mund ta detyroni në bashkëpunim nëse e kërcënoni me pushim nga puna. Me fëmijën e keni edhe më lehtë, e vishkëlloni me të rrahura. Mirëpo, të gjitha këto mënyra të dhunshme, zakonish kanë pasoja të padëshirueshme. Mënyra e vetme që njeriun ta bëjmë për vehte është t'i japim atij çka dëshiron.

E çka në të vërtetë dëshiron njeriu?

Freudi (Frojdi) ka pohuar se veprimtarinë njerëzore e udhëheqin dy gjëra: dëshira për kënaqësitë e jashtme dhe dëshira për madhështinë personale.

Filozofi Amerikan John Dewey e ka shprehur këtë me fjalë të tjera. Për të, lëvizësi kryesor i njeriut është "dëshira për të qenë i rëndësishëm". Mbajeni në mend këtë thënie, sepse ajo ka vlerë të madhe dhe se në këtë libër do ta takoni shpesh.

Çka dëshiron njeriu? Jo shumë, por ajo pak që e dëshiron ai mundohet me të gjitha forcat ta arrijë, duke mos pranuar në shmangie. Gati çdo njeri i pjekur dhe i rritur, parimisht dëshiron:

1. Shëndet dhe jetë të gjatë.
2. Ushqim të mjaftueshëm.
3. Gjumë të rehatshëm.
4. Para dhe e tërë ajo që blihet me të.
5. Jetë të lumtur martesore.
6. Jetesë të mirë për fëmijët e tyre.
7. Ndjenja se vlejnë diçka.

Scanned by CamScanner

Gati të gjitha dëshirat e mësipërme plotësohen - të gjitha përveç njërës, e cila është po aq e thellë si dëshira për gjumë të rehatshëm dhe po aq e nevojshme sikur dëshira për ushqim, e cila shpesh mbetet e papërmbushur. Kjo është ajo që Freud e quan "dëshirën për madhështi personale", e Dewey "dëshirën për të qenë i rëndësishëm".

Lincolni një herë letrën e tij e ka filluar me fjalët: "Të gjithë ne i duam komplimentet", e William James ka thënë: "Kaptina kryesore e natyrës njerëzore është gjakimi për mirënjohje". Keni kujdes, Jamesi nuk flet për "dëshirën", "nevojën" apo "përpjekjen", por për gjakimin e njeriut që të jetë i njohur nga bota.

Ky është, pra ai lëvizësi, i zjarrtë i jetës njerëzore, e disa prej të cilëve me të vërtetë dijnë të shuajnë urinë e zemrës njerëzore do të kenë sukses të jenë të dashur për rrethin dhe për të afërmit. Në atë masë që - siç i thonë -edhe varrëmihësit do t'i dhimbsej.

Dëshira për t'u ndjerë i rëndësishëm është njëra ndër karakteristikat kryesore me të cilat dallohet nga kafsha. Ja një shembull: derisa rritesha në fermën e babait në Missuri, babai im ka rritur derra dhe lopë të racave të bardha. Bagëtinë shpesh e dërgonim në ekspozime dhe panaire në gjithë perëndimin e mesëm duke fituar çmime dhe mirënjohje të panumërta. Babai të gjitha këto çmime i rëndiste në një vend të caktuar duke i zbukuruar dhe ua tregonte të gjithë të njohurëve dhe miqve të tij.

Lopët dhe derrat aspak nuk qanin kokën për ato trofe, por babai shumë krenohej me to. E mbushnin me ndjenjën e të rëndësishmit.

Sikur paraardhësit tanë të mos i nxiste nevoja e zjarrtë për t'u ndjerë të rëndësishëm, civilizimi nuk do të ekzistonte, e njerëzimi edhe më tej do të jetonte në errësirën e paditurisë.

Mu kjo dëshirë e ka nxitur një të papërvojë, një ndihmës tregtari të varfër në studimin e librave të drejtësisë që rastësisht i kishte gjetur në një vozgë të blerë për disa

Scanned by CamScanner

cent. Ndoshta e dini se për kë e kam fjalën. Mbiemrin e kishte Lincoln.

E njejta kjo ndjenjë e rëndësisë e ka nxitur dhe Dickensin në shkrimin e romaneve të pavdekshme, e arkitektin Christopher Wrenin në dhënjen e formës së "Simfonive në gurë". I ndjekur nga kjo ndjenjë edhe Rockfelleri ka fituar me miliona, të cilat vet nuk ka mundur t'i harxhoj! Nga gjakimet e tilla, të pasurit e gjithë botës ndërtojnë shtëpi së tepërmi të mëdha për nevojat e tyre personale.

Për shkak të kësaj ndjenje nxitojmë të vishemi me fjalën e fundit të modës, të shetisim me automobilat e tipit më të ri, të gjithëve t'u flasim për fëmijët tanë gjenial.

Kjo ndjenjë shumë të rinjë i shtyen në rrugën e krimit - i shndërron në vrasës dhe vjedhës. "Sot, krimineli mesatar", ka thënë ish komisari i policisë së Nju Jorkut, "është i dashuruar në vete, ashtu që menjëherë porsa ta arrestojmë dëshiron ta shoh veten në gazeta, ta shoh veten nëpër buletinet e lajmeve senzacionale si - trim. Fatkeqësia e uljes në karrigën elektrike i duket mjaft e largët e gjithë kjo derisa fotografia e tij të mos ngjitet në ballinat së bashku me fotografitë e yjeve të njohur të filmit, apo të Einsteinit, Lindberghut, Toscaninit ose të Rooseveltit."

Më thuaj se si e plotëson nevojën për të qenë i rëndësishëm, e unë do të them se kush je. Në të janë të vendosur të gjitha karakteristikat tuaja si person. Roskefelleri p.sh., e ka plotësuar këtë nevojë duke dhuruar para për ndërtimin e spitalit bashkëkohor në Peking, të destinuar për shërimin e miliona njerëzve të cilët kurrë nuk i ka parë, e as që ndonjëherë do të mund t'i shihte. Në anën tjetër Dillingeri ndjenjën e rëndësisë e ka plotësuar duke plaçkitur banka dhe duke mbytur njerëz, dhe duke e ditur se ishte i shpallur "armiku shtetëror numër 1". Një herë derisa e ndiqte policia, kishte hyrë në një shtëpi në Minnesote dhe kishte thirrur: "Unë jam Dilingjeri. Nuk do t'ju bëj asgjë të keqe, por dijeni se UNË JAM DILINGJERI."

Scanned by CamScanner

Është dallim i madh në mes të plotësimit të dëshirave për rëndësi, në mes të Dillingerit dhe Rockfellerit.

Historia është e mbushur me shembuj qesharak nga të cilët vërehet përmbushja e ndjenjës së madhështisë. Kështu, George Washingtoni dëshironte ta thërrisnin "Hirësia juaj, presidenti i Shteteve të Bashkuara", e Kolumbo luftonte për titullin "Admiral i oqeanit, zëvendës i mbretit i Indisë". Katarina e madhe nuk donte t'i hapte letrat të cilat i dërgoheshin, e të cilat nuk ishin të mbishkruara me "Hirësisë së saj mbretëreshës", e gruaja e Lincolnit në Shtëpinë e Bardhë ishte fjalosur me nervozizëm me gruan e gjeneralit Grant dhe i kishte thirrur: "Si guxoni të uleni para se t'ju lejoj unë këtë!"

Disa nga milionerët amerikan e kanë financuar me para ekspeditën e Byrdovit në polin e jugut nën konditën e heshtur që majat dhe malet e ngrira të Antarktikut të marrin emrat sipas tyre. Victor Hygo gjakonte nga dëshira që Parisi - për nderë të tij - të emërohej me emrin e tij. Edhe Shakespeare, më i madhi ndër të mëdhenjtë, përpiqej që vetes t'i siguronte emër aristokrati, me qëllim që emrit të tij t'i shtonte edhe më tepër shkëlqim.

Me qëllim që të zgjojnë ndjenjat dhe vëmendjen e rrethinës, njerëzit nganjëherë shndërrohen në invalid të vërtetë. Zonja McKinley, p.sh. e detyronte burrin e saj, presidentin e SHBA-ve, që t'i shmanget takimeve të rëndësishme shtetërore, që të mund të rrinte me të pranë krevatit me orë të tëra që ta bënte të flinte. Nga nevoja e sëmurë për kujdesje, kërkonte që të ishte i pranishëm për çdo vizitë te stomatologu, dhe kështu një herë i kishte krijuar skena të pahijshme para opinionit vetëm pse ai ishte dashur të shkoj në një takim me rëndësi me sekretarin shtetëror.

Më kujtohet rasti i një femre të re e të fortë, e cila ishte sëmur nga të kuptuarit se po i kalonte rinia, e princi në kalin e bardhë nuk dukej gjëkundi. Duke menduar në vitet e gjata të vetmisë dhe jetës së shkretë, ishte shtrirë në shtrat duke lejuar që nëna e saj të kujdesej për të e ta

Scanned by CamScanner

ushqente për dhjetë vjet të plota. Kur plaka e lodhur më në fund ishte sëmur dhe kishte vdekur, e sëmura me paramendim kishte qëndruar edhe disa javë e shtrirë nën mëshirën e askujt, e pastaj një ditë befasisht ishte ngritur, këndellur dhe sërish kishte filluar të jetojë jetën e saj të dikurshme normale.

Disa psikiatër në zë, pohojnë se njeriu, nganjëherë zhytet në çmendi që të mund të plotëson ndjenjën e madhështisë në botën e imagjinatës së mendjes, gjë të cilën jeta e ashpër e realitetit ia ndalon. Numri i të sëmurëve mental në spitalet mentale të SHBA-ve është më i madh se numri i të gjithë të sëmurëve të tjerë. Mesatarisht, çdo i njëzeti banorë i shtetit të Nju Jorkut, më i madh se pesëmbëdhjetë vjeç, i kalon shtatë vjet në spitale mentale.

Cili është shkaku i sëmundjeve mentale?

Askush me saktësi nuk mund të përgjegjet në këtë pyetje të vështirë, por është e njohur se disa sëmundje, si p.sh. sifilisi, shkatërrojnë qelizat e trurit dhe kështu shkaktojnë çrregullim shpirtëror. Përafërsisht gjysmën e të gjitha sëmundjeve mentale e shkaktojnë shkaqet fizike, siç janë lëndimi i trurit, alkooli, toksinet dhe lëndimet e tjera trupore. Por te gjysma tjetër e të sëmurëve mental është e pamundur të konstatohet ndonjë çrregullim organik në qelizat e trurit. Në fakt, me rastin e obduksionit dhe hulumtimit të kujdesshëm nën mikroskopet më të fortë është konstatuar se truri i të sëmurit mental nuk ka kurrfarë ndryshimi nga ai i njeriut të shëndoshë.

Si është e mundur pra, që këta njerëz të sëmuren mentalisht?

Jo shumë kohë më parë, këtë pyetje ia kam parashtruar primariusit të spitalit më të mirë amerikan për sëmundje mentale. Ai si ekspert i njohur, sinqerisht më është përgjegjur se me të vërtetë nuk e di se si njeriu i shëndoshë fizikisht mund të sëmuret aq befasisht. Këtë nuk e di askush. Më ka thënë, megjithatë se shumë të sëmurë mental në këtë gjendje e gjejnë madhështinë personale, gjë

të cilën nuk kanë mundur ta kenë në jetën normale. Pastaj ma tregoi këtë rast:

"Momentalisht e kemi një paciente e cila e ka përjetuar tragjedinë bashkëshortore. Dëshironte të ketë dashuri, kënaqësi seksuale, fëmijë dhe status në shoqëri, por jeta ia kishte rrëzuar ëndrrat e saj. Burri nuk e donte, bile nuk donte as të hante me të. Ajo duhej t'ia qonte ushqimin në shtrat. Nuk kishte fëmijë e as nuk ishte e punësuar. Më në fund e mjera, u sëmur mentalish, ashtu që në botën e saj filloi të imagjinoj se ishte shkurorëzuar nga i shoqi dhe se prapë e kishte mbiemrin e vajzërisë. Tani mendon se është martuar për njëfarë lordi anglez, dhe insiston ta thërrasim Lady Smith. E sa i përket fëmijëve, imagjinon se për çdo natë lind nga një fëmijë të ri. Çdo herë që e vizitoj, më thotë: "Doktor, mbrëmë kam lindur fëmij."

Anijet e ëndrrave të saj ishin ndeshur për brigjet e thepisura të jetës. Tani e qetë jeton në ujdhesat magjike me diell, të mendjes së saj, e anijet e paramenduara të saj lundrojnë nëpër limanet e sigurta, me vela, të përcjellura me këngën e erës.

Tragjike? Nuk e di. Doktori i saj më ka thënë: "Edhe sikur të kisha mundësi, që me një të lëvizur të dorës t'ia ktheja vetëdijen, unë këtë nuk do ta kisha bërë. Kështu është shumë e lumtur."

Përgjithësisht, të sëmurët mental janë më të lumtur se sa njerëzit normal. Shumica kënaqen në gjendjen e cila -duhet ta pranojmë - ju ka zgjidhur të gjitha problemet. Me kënaqësi do t'ju nënshkruajnë çekun prej një milion dollarësh apo t'ju lëshojnë fletëlëshimin për te Aga Kani. Në botën e tyre joreale ata gjejnë ndjenjën e madhështisë për të cilën më parë më kot e gjakonin.

Dhe, nëse njerëzit janë aq shumë të etur për vëmendje dhe mirënjohje saqë sëmuren mentalisht vetëm e vetëm ta arrijnë atë, paramendoni se çfarë çudira do të arrinit po qe se ju shprehni mirënjohje të sinqerta njerëzve normal në jetën e përditshme.

Scanned by CamScanner

"Mbreti i çelikut" amerikani Andrew Carnegie e ka paguar ndihmësin e vet Charles Schwabin me shumën gjigante prej një milion dollarësh në vit. Përse? Mos mendoni vallë se Schwabe ka qenë gjeni? Se mos ndoshta ka ditur më shumë për prodhimin e çelikut se të tjerët? Aspak! Schwab ma ka pranuar se shumë inxhinierë në fabrikë kanë ditur më shumë se ai për prodhimin e çelikut. Më ka thënë se pagesën aq të madhe e kishte fituar sepse kishte ditur të sillet me njerëz. Më lejoni që ta citoj fjalë për fjalë, ato fjalë që do të duhej të shkrihen në bronz, fjalë të cilat do të duhej ngulitur thellë në mendjet e shkollarëve (në vend të foljeve të gjuhës latine e gjërave tjera të panevojshme) - fjalë të cilat do të na ndërrojnë rrjedhën e jetës në qoftë se i përmbahemi:

"Si dhunti më të madhe që e kam, është aftësia që te të tjerët të nxis dëshirën për punë, që me mirënjohje dhe lavdata të cilësoj atë çka është më e mirë te ata.

Asgjë nuk është më e pa shpresë për arsyen njerëzore se sa kritika nga ana e punëdhënësit. Unë asnjëherë askend nuk e kritikoj, sepse besoj në dobinë e nxitjes në punë. Për këtë gjithnjë mundohem të gjejë fjalë miradie, e mundohem t'i shmangem gjetjes së gabimeve. Nëse me diçka jam i kënaqur, i shpreh atij mirënjohje të plotë dhe e mbuloj me lavdata."

E si vepron njeriu mesatar? Krejtësisht në të kundërtën: nëse diçka nuk i shkon për shtati, do të kundërshtoj me të madhe, e nëse me diçka është i kënaqur -nuk thotë asgjë!

"Në mesin e shumë njerëzve afarist dhe "të mëdhenjëve" në tërë botën", ka thënë Schwab, "asgjëkundi nuk kam parë që njeriu i cili është i vërshuar me kritika dhe përbuzje të punoj me më pasion sesa ai i cili në çdo hap lavdërohet dhe çmohet."

Scanned by CamScanner

Në parimin e përmendur, sipas fjalëve të Schwabit, bazohet suksesi i Andrew Carnegiesë. Carnegie bashkëpunëtorët e tij i ka lavdëruar publikisht dhe në katër sy. E ka vazhduar t'i lavdëroj edhe prej varrit me këtë epitaf: "Këtu prehet njeriu i cili dinte të shoqërohej me njerëz më të menqur se ai vet."

Lavdërimi i sinqertë ishte njëri ndër sekretet e suksesit të Rockfellerit. Kur bashkëpunëtori i tij Bedford, me veprimin e pa menduar mirë të blerjes se tokës në Amerikën Jugore, e kishte dëmtuar rrjedhën afariste për një milion dollarë, Rockfelleri me të drejtë ka mundur të hidhërohet. Mirëpo, ai e dinte se Badfordi kishte bërë ç'ishte e mundur, dhe për këtë nuk kishte thënë asgjë, bile edhe e kishte uruar që kishte arritur të shpëtoj gjashtëdhjetë për qind të kapitalit të investuar. "Mrekulli", kishte thënë Rockfeller. "Ne të katit të parë nuk jemi gjithnjë aq me fat." * (Zyret e drejtorëve amerikan zakonisht janë në katin e parë)

Ziegfield, menagjeri më i shndërritur i Broadwayt, e ka arritur popullaritetin sepse ka ditur "të rrisë madhështinë e tipit të femrës". Në teatrin e tij, gjithnjë i merrte femrat të pahijshme për të cilat askush nuk do ta kthente kokën dy herë, e prej tyre në skenë krijonte yje sharmante dhe tërheqëse. I vetëdijshëm për veprimin e mirënjohjes dhe vetbesimit, Ziegfield me kujdesin dhe respektin, i shtyente të ndiheshin të bukura. Praktik siç ishte, shumë shpejt ua ngriste pagat dhe u dërgonte telegrame mirënjohjeje, e valltareve të grupit në mënyrë publike u hidhte lule.

Një herë mundohesha të dobësohesha, dhe mbajta dietë për rresht gjashtë ditë dhe net. Nuk e kisha të vështirë, sepse në fund të ditës së gjashtë ndihesha më pak i uritur sesa në fillim të dietës. Nëse dikush do ta mbante të uritur familjen e vet apo bashkëpunëtorët plot gjashtë ditë, do t'i mbanim si kriminel dhe të pashpirt. Mirëpo, a nuk do të mund t'i quanim kriminel ata njerëz të cilët të afërmëve të tyre me ditë, javë, muaj e vite i mundojnë me urinë për

Scanned by CamScanner

mirënjohje dhe fjalë të mira, e mirënjohja i duhet qenies njerëzore gati njësoj sa edhe ushqimi!

Jemi mësuar që fëmijëve tanë, shokëve dhe bashkëpunëtorëve t'ju ofrojmë ushqim trupor, por shumë rrallë na bie në mend se do të duhej të ushqenim edhe vetnderimin e tyre. Me mish dhe zarzavate e mbajmë fuqinë e tyre, e harrojmë t'ju dhurojmë fjalë të ëmbëla mirënjohjeje, të cilat me vite do të qëndrojnë në mendjet e tyre, të ngjashme me melodinë më të dashur.

Shumë lexues mund të thonë: "Budallallëqe! Fjalë të kota! Lajka dhe mashtrime! Tërë këtë unë e kam provuar, por pa sukses, e sidomos te njerëzit e mençur."

Me lajka me të vërtetë se rrallë do të arrijmë diçka, megjithatë - për fat të keq - disa njerëz aq shumë gjakojnë për mirënjohje sa që janë në gjendje të gëlltisin çdo gjë, mu sikur njeriu i cili është duke vdekur nga uria, që nuk do të gërditet nga ngrënja e barit dhe rrënjëve.

Përse p.sh., vëllezërit Mdivan kanë arritur të pushtojnë zemrat e aq shumë femrave? Me çka ata "princër" kanë arritur t'i fusin në martesë dy yje të njohura të filmit, një primadonë të njohur dhe një zë botëror me vlerë milioni? Ja se si më është përgjegjur Pola Negri, artistja e madhe dhe njohëse e mirë e natyrës mashkullore: "Vëllezërit Mdivani kanë qenë njohës të mjeshtërisë së lajkëtimit më shumë se çdo mashkull që kam njohur ndonjëherë. E kjo mjeshtëri gati është harruar në botën e ashpër, dhe përqeshëse të ditëve të sotme. Në këtë mjeshtëri, më besoni, gjendet fshehtësia e superioritetit të tyre. E kam provuar në lëkurën time."

Edhe mbretëresha e Anglisë Viktoria ishte e ndieshme ndaj lajkëtimeve. Disraeli e ka pranuar se me të madhe e ka shfrytëzuar këtë dobësi të saj apo, siç thotë ai se "ia ka lyer sytë me lopatën e muratorit". Disraelli ka qenë njeri ndër burrështetasit më të aftë dhe më dinak që kanë udhëhequr ndonjëherë imperatorinë Angleze. Ai ka qenë, në mënyrën e vet gjenial i vërtetë, e ajo që i ka shkuar për dorë atij nuk është e nevojshme të na shkoj për dore as juve

Scanned by CamScanner

e as mua. Lajkëtimi, fundi i fundit mund t'ju shkaktoj më shumë pasoja se sa sukses. Lajka është sikur paraja fallco: nëse mundoheni ta shisni me shumicë, shumë keq do ta pësoni.

Sigurisht se do të pyesni se cili është dallimi në mes të lajkëtimit dhe mirënjohjes? Kjo në të vërtetë është mjaft e thjeshtë! Mirënjohja është e sinqertë, e lajkëtimi është i pasinqertë. Mirënjohja buron nga zemra, e lajka vetëm nga goja. Lajka është egoiste e mirënjohja nuk është egoiste. Derisa mirënjohjen të gjithë e çmojnë, lajkën të gjithë e urrejnë.

Një aforizëm i njohur thotë: "Mos iu friko armikut që të sulmon, por mikut që të lajkëton."

Ja një ndër maksimat më të dashura të mbretit Anglez George V: "Kurrë mos e shpreh e as mos e prano lavdërimin e lirë." E lajkëtimi është mu ky: lavdërimi i lirë. Ose sipas një definicioni tjetër: "Lajkëtim d.m.th. t'i thuash dikujt mu atë që ai mendon për veten."

Për këtë mos mendoni se ju sugjeroj të lajkëtoni. Aspak! Sikur arti i të jetuarit të përbëhej nga lajkëtimi, secili shumë lehtë do të mund të bëhej mjeshtër i marrëdhënieve ndërkombëtare.

Nëse nuk merremi me punë të rëndësishme, të gjithë ne e kalojmë 90 % të kohës duke menduar për vete. Nëse vetëm një pjesë të vogël të kësaj kohe e kalojmë duke menduar për karakteristikat e mira të njerëzve të tjerë, nuk do të kemi nevojë të shërbehemi me fjalë lajkatare të cilat janë aq të lira dhe jo të sinqerta që secili njëri i mençur neveritet edhe pa i përfunduar mirë ato fjalë.

Emersoni ka thënë: "Çdo njëri që e njoh në një farë mënyre është më i vlefshëm se unë, sepse nga secili mësoj diçka."

Nëse kjo ka vlejtur për Emersonin, pse nuk do të vlente për ju e për mua? Të ndalemi për të menduar për arritjet dhe dëshirat tona; të mundohemi të gjejmë se për çka janë të tjerët më të mirë se ne. Atëherë s'do të mundohemi më të lajkëtojmë, dhe të afërmëve tanë do të

Scanned by CamScanner

mund t'ju shprehim mirënjohje të sinqerta. Nëse do të bëhemi sikur Schwabi, "Të përmbajtur në kritika, dhe dorëlirë në mirënjohje të sinqerta", njerëzit do t'i respektojnë fjalët tona, dhe do t'i kujtojnë tërë jetën - edhe atëherë kur ne do t'i kemi harruar.

Scanned by CamScanner

3. Nëse do të dini ta aplikoni këtë rregull - tërë bota do të jetë me ju - e nëse jo, do të mbeteni vetëm

Do të ju them diçka për vete: me kënaqësi peshkoj në lumë, e ushqimi im i preferuar është kremi me dredhëza. Peshqit, megjithatë nuk duan të dijnë për dredhëza; ata më shumë i duan krimbat. Për këtë, kur shkoj në peshkim nuk vendos në grep krem me dredhëza, por i përshtatem shijes së peshqëve dhe i josh me krimba.

Përse nuk e praktikojmë këtë rregull kaq të thjeshtë t'ju përshtatemi shijeve të të tjerëve nëse dëshirojmë të fitojmë përkrahjen e tyre?

Kur udhëheqësin Anglez Lloyd George e kanë pyetur se si i ka shkuar për dore të qëndroj në pushtet aq shumë derisa udhëheqësit e tjerë nga lufta e parë botërore - Wilson, Orlando, Clemenceau - ishin harruar, ishte përgjegjur se për këtë duhej t'i falenderohej rregullës së cilës gjithnjë i është përmbajtur dhe e cila thotë: "Vëre në grep atë ushqim i cili do t'i përgjigjet shijes së peshkut."

Është e pamundur dhe qesharake të flisni për atë që JU e dëshironi, edhe pse JUVE kjo, sigurisht që pa masë ju pëlqen dhe ju intereson. Mbajeni në mend se të tjerëve kjo mund të mos u interesoj fare. E duke pasur parasysh se të gjithë ne njerëzit jemi nga mishi dhe gjaku, gjithësecilin më së shumti e intereson ajo çka e tërheq personalisht, për çka si individ e josh. Për këtë, mënyra e vetme ta tërheqim njeriun qëndron në atë që të flasim me të për atë çka ai dëshiron, dhe t'i tregojmë se si më së miri do të mund t'i realizonte dëshirat e tij.

Pra, nëse dëshironi t'i nxisni njerëzit në bashkëpunim, përmbajuni rregullave të cekura. Nëse p.sh. e kundërshtoni pirjen e duhanit të djalit tuaj mos i mbani "predikime", mos i thoni se JU doni që ai ta lerë pirjen e duhanit. Më mirë do të ishte sikur t'i thoshit se pirja e

Scanned by CamScanner

duhanit në masë mjaft të madhe do t'i zvogëloj rezultatet në fushën e futbollit apo në vrapimin në 100 metra.

Rregulla e cekur vlenë për fëmijë, të rritur, e bile edhe për kafshë. Ja një shembull: Emersoni një ditë me djalin përpiqej ta fuste bagëtinë në shtallë. Duke mos menduar për delet dhe dëshirat momentale të tyre, e bënë gabimin e tyre të rëndomtë: me forcë deshën ta realizojnë qëllimin e tyre. Djali e tërheqte qengjin derisa Emersoni e shtyente nga prapa. Derisa qengji kokëfortë rrinte me të veten: nuk jepej të largohej nga livadhi. Duke e parë këtë skenë, në ndihmë u erdhi një vajzë e fshatit e cila në të vërtetë nuk dinte të shkruante libra të mençur e as të debatonte, por e kishte ndierë se çka donte qengji. Me lëvizje të butë gati prej nëne, ia kishte futur gishtin në gojë, dhe qengji duke thithur gishtin e vashës i qetë dhe i kënaqur ishte futur në shtallë.

E gjithë ajo që e keni bërë në jetë, e keni bërë sepse keni dashur të arrini diçka. Edhe atëherë kur kryqit të kuq i keni dhuruar 100 dollarë, nuk jeni shmangur nga ajo rrugë. I keni dhënë paratë kryqit të kuq sepse keni dashur t'i ndihmoni njerëzit, sepse keni dashur të bëni vepër të vyeshme joegoiste. Mirëpo, sikur për këtë vepër të mos kishit ndjerë kënaqjen e ndjenjave tuaja morale, paratë nuk do të lëshonin dorën tuaj. Sikur t'ju dhimbseshin paratë në krahasim me ndjenjat morale, sigurisht se nuk do t'i jepnit. Është e mundur, megjithatë, se do t'ju ketë ardhur turp ta refuzonit lutjen për ndihmë me para, ose para botës dhe miqve afarist këtë nuk keni guxuar ta bëni nga frika se mos do t'ju qortojnë. Sido që të jetë, paratë i keni dhënë sepse keni dashur të arrini diçka.

Ja çka thotë Harry A. Overstreet në librin e tij me mendjemprehtësi, për sjelljen njerëzore: "Të gjitha veprimet tona dalin nga ajo çka ne në thelb gjakojmë...dhe këshilla më e mirë që mund t'u japim atyre që dëshirojnë të ndikojnë në njerëz është kjo: Së pari zgjoje në të afërmin dëshirën për veprim. Nëse këtë e arrin, e tërë bota do të jetë me ty, nëse jo - do të mbeteni vetëm."

Scanned by CamScanner

Andrew Carnegie i cili në fund të jetës së tij për qëllime humanitare ka shpërndarë 365 milion dollarë, e ka filluar rrugën jetësore si i ri i varfër me pagesë prej 2 centëve në orë. Edhe pse i kishte vetëm katër klasë të shkollës fillore, skocezi i ri shumë heret e ka vërejtur se për t'i bërë njerëzit për vete më së lehti është, nëse i respektojmë dëshirat dhe nevojat e tyre.

Shembull: Kunata e Carnegiesë një herë ishte shumë e brengosur për dy djemtë e saj të cilët studionin në fakultetin Yale sepse ishin aq të preokupuar me mësime sa që për një kohë të gjatë nuk ishin përgjegjur në letrat e brengosura të nënës. Duke iu kujtuar vuajtja, xhaxhai dinak lidhet me bast me të kunatën me 100 dollarë, duke pohuar se djemtë urgjentisht do të përgjigjen nëse ai ua dërgonte një letër, dhe pa kërkuar përgjigje. Pastaj ai ua shkruan një letër të dashur dhe në fund shton se secilit nip ia dërgon nga pesë dollarë. Paratë, sikur pa dashje i "harron" t'i fus në zarfë. Pas disa ditësh i vie përgjegja e dashur: "I dashur xhaxha, të faleminderit për letër, por..." Mbarimin, sigurisht do ta gjeni vet!

Nëse në të ardhmen do të doni që ndokend ta bëni për vete në arritjen e qëllimit që keni paramenduar, bëjeni këtë me mend. Para se ta hapni gojën, ndaluni dhe pyeteni veten: "Si, më së miri në këtë njeri do ta zgjoj dëshirën për ta bërë atë?"

Kjo në shikim të parë, duket pyetje e parëndësishme por kursen mjaft shpjegimet e panevojshme të dëshirave personale.

Për njëzet kurse të natës, gjatë një viti, për një kohë të gjatë, e kisha marrë me qera sallën e madhe të vallëzimit të një hoteli në Nju Jork. Në fillim të një semestri drejtoria e hotelit më lajmëroi se renta në të ardhmen do të jetë tri herë më e madhe se deri atëherë. Lajmi kishte arritur pasi që biletat me çmim të shypur ishin dërguar, dhe në gazetë ishte shpallur lajmërimi.

Qeranë trefish më të madhe, natyrisht, nuk doja ta paguaja, por e dija se asgjë nuk do të arrija nëse drejtorisë

Scanned by CamScanner

së hotelit do t'i flisja për atë se çka doja unë. E dija se drejtorin e interesonte vetëm interesi i hotelit. Për këtë pas disa ditësh vajta në vizitë te drejtori i hotelit.

"Letra juaj më befasoi", i thashë, "Por nuk ju akuzoj për këtë. Po të isha nën lëkurën tuaj, edhe vet do të kisha vepruar në të njejtën mënyrë. Si drejtor, ju duhet të mendoni për interesin e hotelit, përndryshe nuk do të ishit drejtor i mirë. Ju propozoj të marrim një letër dhe të shkruajmë të gjitha përparësitë dhe mangësitë që rritja e tepruar e qerasë do të mund të sillte."

Pastaj mora një letër, e ndava në dy pjesë me laps, dhe në pjesën e parë të ndarjes shkrova "Përparësitë", e në të dytën "Mangësitë". Nën "Përparësitë" së pari shkrova "Salla e lirë e vallëzimit". "Është e qartë se sallën mund ta jepni me qera për mbrëmje vallëzimi apo për mbledhje", i thashë. "Kjo është një përparësi e madhe, sepse këto punë do t'ju sjellin më shumë fitim se kurset e mia, sidomos në kohën e sezonës."

"Të shikojmë tani mungesat. Në vend që nga unë të merrni qeranë e trefishuar, ju do ta humbisni në tërësi, sepse unë nuk mund t'ju paguaj sa kërkoni, dhe kështu unë duhet të kërkoj ndonjë lokal tjetër. Përveç kësaj, merrni parasysh edhe diçka: kurset e mia tërheqin në hotelin tuaj me qindra njerëz të kulturuar dhe të ngritur, çka për ju është një reklamë mjaft e mirë, apo jo? Në të vërtetë, sikur në reklamimin e hotelit nëpër gazeta të harxhonit edhe 5000 dollarë, nuk do të mund të mbledhnit aq njerëz sa ua sjell unë me kurset e mia. E sigurisht se do ta pranoni se kjo vlen diçka për hotelin tuaj."

Derisa flisja ashtu, i shkrova dy mangësitë e cekura, ia dorëzova drejtorit dhe e luta që edhe një herë mirë të mendonte për përparësitë dhe mangësitë, dhe pas disa ditësh të më lajmëronte se çfarë kishte vendosur.

Përgjegjen e mora menjëherë të nesërmen. Drejtoria e hotelit më lajmëroi se qeraja do të rritej vetëm 50 %, në vend të 300 % të deri atëhershëm.

Scanned by CamScanner

Paramendoni, e arrita zbritjen e qerasë, dhe me asnjë fjalë nuk e përmenda se çfarë kërkoja. Tërë kohën fola vetëm për interesat e drejtorisë dhe në mënyrën se si do të mund t'i arrinte qëllimet e saj.

E çka do të arrija sikur të sillesha "normalisht" dhe "në mënyrën e zakonshme njerëzore?" Sikur psh të sulesha në zyrën e drejtorit dhe t'i thosha: "Çfarë ju ka rënë ndër mend, të rrisni qeranë për 300 përqind, kur edhe vet e dini se biletat janë shpërndarë dhe lajmërimet janë shpallur në gazeta? 300 përqind! Qesharake! Absurde! As nuk më bie në mend që ta paguaj këtë shumë!"

Çka do të ndodhte? Do të vinte deri te debatimi, do të fillonte mosmarrëveshja, e ju e dini se si zakonisht mbarojnë mosmarrëveshjet. Bile edhe sikur të mundohesha t'i mbushja mendjen, jam i sigurtë se krenaria e tij nuk do ta linte të lëshonte pe.

Të diturit e sjelljes me njerëz është mjeshtëri e madhe, e njërën ndër këshillat më të mira na ka dhënë Henry Ford me këto fjalë: "Ajo përbëhet nga aftësia që të vërejmë qëndrimin e të tjerëve, ashtu që të mundohemi t'i shikojmë gjërat prej këndit të tyre sikur i shikojmë prej këndit tonë." Ky parim është aq i thjeshtë dhe aq i qartë saqë secili njeri i menqur do të duhej ta kuptonte rëndësinë e tij dhe të sillet në pajtim me të. Në jetë, megjithatë, shumica e njerëzve nuk bazohen në të.

Shembull?! Edhe vet do ta gjeni shumë lehtë nëse i shikoni letrat që çdo mëngjes ju presin mbi tavolinë. Do ta kuptoni se njerëzit që i shkruajnë, pandërprerë e thyejnë këtë parim themelor të mendjes së shëndoshë.

Do t'ju tregoj për letrën e drejtorit të programit të radios të një agjensie të reklamimit, filialet e së cilës janë të shpërndara nëpër gjithë kontinentin amerikan. Letra i drejtohej të gjithë drejtorëve të stacioneve të radios në tërë vendin. Në kllapa pas secilit pasus jap komentin e merituar:

I dashur zotëri X

Agjensia jonë reklamuese do të dëshironte të mbante vendin prijës në lëmin e radio-lajmërimeve.

Scanned by CamScanner

(Aq më bën mua se çfarë do të dëshironte agjensia juaj. I kam mjaft këto problemet e mia. Banka më ka lajmëruar se po i del afati hipotekës sime mbi shtëpinë; veshët po m'i shurdhojnë në kopsht; aksionet në bursë po bien si të çmendura; sot në mëngjes u vonova në punë; Jones nuk më thirri në ahengun e mbrëmshëm; e para së gjithash nga mjeku mësoj se e kam tënsionin e lartë dhe neuritisin. E tani, porsa kam shkelur në zyrë, gjej letrën e njëfarë agjensie qesharake e cila me këmbana të mëdha tregon se çfarë do të dëshironte! Marrëzira! Sikur ai tipi ta dinte se çfarë reklame negative krijon me këtë letër, do të ndërpriste punën e lajmërimeve dhe do të fillonte të rriste bagëti.)

Shpalljet të cilat i plasojmë në eter, përbëjnë një shtyllë të tërë të radio-rrjetës. Koha e emitimit të shpalljeve tona me vite është shumë më e gjatë se koha e çfarëdo agjensie tjetër reklamuese.

(Do të thotë se keni para dhe jeni kryesori! S'më ha palla mua për ju, bile edhe sikur të ishit të fortë si Gjeneral Motorsat, Gjeneral Electriksi dhe Pentagoni bashkë. Sikur të kishit pak kripë në kokë do ta kuptonit se mua më ha palla vetëm për radiostacionin tim, e jo për ju. Nga mburrja juaj kryelartë fitoj vetëm ndjenjën e vlerës së ulët.)

Kemi dëshirë që palëve t'ju ofrojmë informatat më të reja për mundësitë e radio-shpalljeve.

(Mos more! JU dëshironi këtë! JU ! JU ! JU ! Aq më bën mua se çka dëshironi ju apo kushdo qoftë. A e kuptoni se mua më bën vetëm për atë se çka dua unë, e kjo në letrën tuaj as shenjë nuk ka!)

Për këtë çdo javë na lajmëroni për kohën e mundshme të emitimit dhe na e ofroni përparësinë në krahasim me agjensitë tjera reklamuese. Theksoni të gjitha elementet të cilat do të na mundësojnë që tek ju të rezervojmë kohën më të preferuar të emitimit.

(Të ju ofrojmë përparësi! Me të vërtetë jeni të guximshëm! Së pari me vet lavdërime më shtyeni të ndihem

Scanned by CamScanner

inferior, e pastaj nga unë kërkoni t'ju ofroj përparësi! Kishit mundur bile njerëzisht të më luteni!)

Përgjgjja urgjente në këtë letër me të dhënat e planeve tuaja do të ishte në favor të dyanshëm.

(Budallai! Më dërgon letër të shapirografuar në letër të lirë, zarfin e shkërryer për tokë sikur gjeth vjeshtor, dhe prap ka guxim që në kohën kur më mundojnë 100 brenga personale, të më kërkojë përgjigje përmes këtij zarfi të pandërgjegjshëm. Dhe kjo "urgjentisht!" E, a e din ai se edhe unë kam punë të shumta? Se edhe unë jam dikush dhe diçka? Dhe me ç'të drejtë ai më urdhëron t'i shkruaj? Thotë se do të jetë në "favor të dyanshëm". Më në fund një fjalë e cila i përmend interesat e mia, megjithëse nuk e kam të qartë se çfarë interesi do të nxjerrë unë nga kjo.)

Me nderime,
NN
Drejtori i radio-programit reklamues

P.S. Shpresoj se do t'ju interesoj artikulli i bashkangjitur nga "Blankville Journale", ashtu që të mund ta përdorni si material për radio-emisione.

(Më në fund diçka që do të mund të më ndihmonte! Përse këtë nuk ma përmendi në fillim të letrës? E çfarë interesi do të kishte nga kjo? Njeriu i cili merret me reklamë dhe i cili është në gjendje të shkruaj një letër të këtillë, duket e qartë, nuk ka mjaft kripë në kokë. Të tillëve duhet t'ju dërgohet helmi, e jo përgjigja me të dhëna për terminet tona të lira)

Pra, mos u çudisni nga letrat që për çdo ditë i merrni. Sepse, nëse njeriu i cili si profesion e ka të merret me reklama, mund të shkruaj kësi lloj letre pa takt, çka duhet të presim nga ata të cilët kanë pak ose aspak nga kjo aftësi?

Do t'ju tregoj edhe një shembull: letrën e shefit të stacionit të madh hekurudhor drejtuar drejtorisë "Zerega". Letra, është më e mirë se e kaluara, por nuk është pa gabime.

Scanned by CamScanner

Të dashur zotërinj

Puna e repartit tonë për dërgesën e mallit, me të madhe është vështirësuar për arsye se pjesa kryesore e mallit arrin në orët e vona të pasdites. Pasojat janë të shumta: tollovia në përmbushjen e vendit të lirë, puna jashtë orarit të punëtorëve tanë, pamundësia e shkarkimit të shpejtë të kamionit, nganjëherë edhe ndërprerja në dërgesën e mallit. Kamionët tuaj, me 10 tetor kanë sjellë ngarkesën prej 510 pakove në orën 16.20.

Ju lutem të na ndihmoni në shmangien e këtyre pasojave të padëshirueshme për të cilat është fajtore dërgesa e vonshme e mallit. Ndoshta do të duheshit të mundoheni që në ditët me ngarkesa më të mëdha, sikur në rastin e mësipërm, t'i dërgoni kamionët në pasditen e hershme ose që një pjesë të ngarkesës ta dërgoni të nesërmen në mëngjes.

Në këtë mënyrë do të mund t'ju siguronim një shkarkim të shpejtë nga kamionët dhe dërgimin e shpejtë të mallit.

Me nderime

NN

Shefi i stacionit

Kur Edward Vermylen, shefi i dërgimit në fabrikën "Zerega", kishte lexuar letrën time, më kishte dërguar një letër me këtë përmbajtje: "Kjo letër ka pasur efekt të kundërt nga ajo që dërguesi ka pasur për qëllim të arrijë. Që në fillim të letrës, shefi i hekurudhës flet për vështirësitë e repartit për dërgimin e mallit, e cila neve, thënë sinqerisht, nuk na intereson. Pastaj kërkon t'i ndihmojmë, duke mos menduar se a thua për ne do të ishte kjo gjë e volitshme apo jo, e në fund të letrës përmend interesat tona: shkarkimin e shpejtë të kamionëve dhe dërgimin urgjent të mallit.

Scanned by CamScanner

Me fjalë të tjera, duke folur kryesisht për interesat vetiake, në mënyrë kategorike, ai na nxit në kundërvënie, në vend të bashkëpunimit."

Të mundohemi të vërejmë se a thua letra e shkruar do të mund të përpilohej më mirë, d.m.th. të shkruaj me pak fjalë vështirësitë personale. Të mundohemi - sipas këshillës së Henry Fordit - "të shikojmë nga këndi i tjetrit sikur të ishte i yni!" Ju propozoj verzionin i cili, sigurisht se nuk do të jetë më i miri, por që sigurisht se do të jetë më i mirë se ai i pari.

I dashur zotëri Vermylen

Fabrika juaj plot katërmbëdhjetë vjet është një ndër klientët tanë më të mirë. Na gëzon fakti se për kaq kohë dhe me sukses bashkëpunojmë me ju, e do të dëshironim që edhe në të ardhmen shërbimet tona të jenë të shpejta dhe frytdhënëse. Megjithatë, për fat të keq, duhet t'ju them se kjo nuk do të ishte e mundur nëse kamionët tuaj vazhdojnë të sjellin ngarkesa të mëdha në orët e vona të pasdites, siç ka ndodhur me datën 10 tetor. Duke pasur parasysh se edhe disa klientë të tjerë na e dërgojnë mallin vonë mbasdite, shpesh herë vie deri te bllokimi. E nuk arrijmë që me kohë t'i shkarkojmë kamionët çka sjell si pasojë vonesën e konsiderueshme të dërgimit.

Me dëshirë që t'ju kursejmë nga vërejtjet e padëshirueshme për vonesën e dërgesave, ju lutemi që të na dërgoni kamionët me mall sa më heret që të jetë e mundur në orët e pasdites, sigurisht sa herë që të keni mundësi për këtë. Për këtë arsye, kamionët tuaj nuk do të kenë nevojë të presin asnjë minutë, malli do të ngarkohet menjëherë dhe të dërgohen për në vendin e dedikuar, e punëtorët tanë me kohë të mund të kthehen në shtëpi, që në qetësi të mund të kënaqen me prodhimet që prodhohen në fabrikën tuaj.

Scanned by CamScanner

Ju lutem që këtë letër të mos e kuptoni si vërejtje nga ana jonë, e as si rast që t'ju japim mësim. Në shkruarjen e saj, më ka shtyer vetëm dëshira, që edhe më tej të bashkëpunojmë me sukses sikur deri më tani.

Shpresoj se edhe në të ardhmen - pa marrë parasysh kohën e arritjes së dërgesave tuaja - me kënaqësi, do të bëjmë çmos që sa më shpejt të bëhet dërgimi i tyre.

E di se keni mjaft punë, dhe ju lutem që të mos mundoheni të më përgjigjeni në këtë letër.

Sinqerisht i juaji
NN,
Shefi i stacionit

Në botë ekzistojnë me mijëra tregtarë të cilët shumë shpesh i ndërrojnë vendpunimet duke kërkuar punë më të mirë. Shkaku i mossuksesit të tyre në punë është në qasjen e gabuar ndaj punës: në atë se nuk dijnë të mbijetojnë me problemet e blerësve të tyre të mundshëm. Ata nuk e kuptojnë se njeriu në të vërtetë nuk dëshiron që të TJERËT t'i shesin sendin atij - ai dëshiron që VET të blejë atë çka i nevoitet. E tregtari i mirë është ai i cili dinë që blerësit t'i tregojë se në ç'mënyrë malli i ofruar do t'i zgjidh problemet e tij. Tregtarit të tillë nuk i nevoitet të shes -blerësi vet blen nga ai.

Ta shikoni mallin tuaj ose ofertën me sytë e blerësit -ky është sekreti të cilin nuk e dinë apo e nënvlerësojnë tregtarët e shumtë dhe njerëzit e profesioneve të tjera të ndryshme. Unë, p.sh. jetoj në Fores Hills, kuart i vogël i Nju Jorkut i cili përbëhet nga zinxhiri i shtëpive familjare. Një ditë derisa ngarendja për te autobusi, takova një tregtar të paluajtshmërive i cili me vite merret me blerjen dhe shitjen e shtëpive familjare në këtë kuart. Gjatë bisedës së lirë e pyeta se a mos vallë e dinte se a ishte e mbaruar shtëpia ime nga shtyllat e metalta apo nga tjegullat me zbrazëtira.

Scanned by CamScanner

Nuk kishte ditur të më përgjigjej, por më këshilloi të thërras në telefon shoqërinë komunale të ndërtimit, dhe t'i pyes ata. Mëngjesin tjetër më arriti nga ai një letër. A mendoni se më shkruante për atë se çka kishte mësuar lidhur me shtëpinë time? Për atë se çka mua më më interesonte? Gaboheni. Në letër më kishte përsëritur atë çka më kishte thënë më parë, e pastaj më kishte pyetur se a do të dëshiroja që t'ia lija atij çështjen lidhur me sigurimin e shtëpisë, kuptohet me shpërblim në para. E vetmja gjë që e interesonte atë ishte t'i ndihmonte vetes.

Ja shembulli i një mjeku, specialist në zë i Filadelfisë për sëmundjet e hundës dhe të fytit. Para se të ma shikonte librezën, më pyeti se me çka merresha. Atë nuk e interesonte sëmundja ime por thellësia e xhepit tim. Brenga kryesore e tij ishte të fitoj sa më shumë para, e jo t'u ndihmojë pacientëve. Për këtë nga unë nuk fitoi asgjë. U ktheva dhe shkova, duke mos e fshehur mërinë ndaj atij mjeku.

Bota është e mbushur me grabitës dhe vetiak. Për këtë janë të rrallë ata që pa egoizëm mundohen t'ju ndihmojnë të tjerëve dhe të cilët kanë pak konkurent dhe shumë sukses. Owen D. Joung ka thënë: "Njeriu i cili di të vendoset nën lëkurën e njerëzve të tjerë dhe të shikoj gjërat me sytë e tyre nuk duhet të brengoset për ardhmërinë e vet."

Nëse leximi i këtij libri ju ka nxitur të mundoheni të mendoni nga këndi i njerëzve të tjerë dhe të shikoni me sytë e tyre, e cilësoj se keni bërë një hap përpara i cili mund të ketë peshë të ndërrojë rrjedhën e jetës suaj personale dhe profesionale.

Ka shumë njerëz në botë të cilët gjatë shkollimit mësojnë domethënien e vargjeve të Virgjilit dhe zbulojnë fshehtësitë e matematikës së lartë, e që asnjëherë nuk futen në fshehtësitë e natyrës së tyre. Më kujtohet kursi kushtuar mjeshtërisë së oratorisë që iu kam mbajtur një herë grupit të të rinjëve të cilët sapo kishin mbaruar shkollën e lartë dhe shpresonin të punësoheshin në fabrikën për prodhimin e aparateve për rregullimin e klimës në Nju Jork. Njëri prej

Scanned by CamScanner

tyre dëshironte t'i nxiste të tjerët të luanin me të basketboll në sallën gjimnastikore të shkollës. Rastësisht qëllova aty derisa i nxiste me këto fjalë: "Djema, do të dëshiroja të luanit me mua basketboll. E dua basketin, por sa herë shkoj në sallë, asnjëherë nuk ka mjaftë lojtar. Një ditë derisa disa prej nesh mundoheshim të zinim topin, e mora një të enjtur të syrit. Nesër duhet të vini me mua, djema. E adhuroj basketin."

Djaloshi me këtë rast as nuk kishte menduar në interesat e shokëve të tij. Përse do të shkonin ata në sallën e gjimnastikës në të cilën rrallë kush shkonte, e ndoshta edhe të fitonin ndonjë gungë apo ndonjë të enjtur të syrit?

A mendoni se, ka mundur t'i nxisë ata për këtë sport ashtu që t'ju thoshte se çfarë vlere do të kishte nga ai? Sigurisht. Ka mundur t'ju thotë se disa orë të kaluara në lëvizje e gjallërojnë qarkullimin e gjakut, rrisin apetitin, shpeshtojnë aktivitetet e trurit dhe ofrojnë zbavitje të shkëlqyer. Atëherë të gjithë do t'i kishte në sallë. "Së pari në të afërmin zgjoje dëshirën për veprim", ka thënë Harry Overstreet. "Nëse këtë e arrin, tërë bota do të të jetë pranë teje, e nëse jo - do të mbeteni vetëm."

Njëri prëj kursantëve të kurseve të mia kishte problem me fëmijën e tij. Djaloshi i vogël refuzonte të hante. Prindërit mundoheshin në të gjitha mënyrat e mundshme, duke përdorur metoda nga me të ndryshmet. Pandërprerë e qortonin dhe e lusnin. "Mami do që ti ta pishë supën; babi do që ti të rritesh e të bëhesh djalë i madh e i fortë."

Mendoni mirë: a mundet fëmija 3 vjeçarë të kuptoj shkaqet e prindërve të tij 30 vjeç? Do ta vëreni se është e pamundshme dhe qesharake të pritet ky lloj i dëgjimit nga fëmiu "i paarsyeshëm" 3 vjeçar. Babai këtë së shpejti e kuptoi, dhe filloi të pyeste veten se si në djaloshin 3 vjeçar do të nxiste dëshirën për të ngrënë. Ishte ky fillimi i suksesit.

Djaloshi kishte biçikletë me tri rrota me të cilën zbavitej në terasën para shtëpisë. Në të njejtën rrugë jetonte

Scanned by CamScanner

një djalosh pak më i madh, "grindavec" të cilin e zbaviste ajo që t'ia merrte biçikletën dhe vet të zbavitej me të. S'është edhe aq e nevojshme që t'ju them se kishte ardhur deri te grindja dhe lotët, e mami i djalit të vogël gjithnjë duhej të ndante drejtësi.

Nuk ju duhet analiza e Sherlok Holmsit të kuptoni se çka në të vërtetë donte djaloshi i vogël. Krenaria e tij, mëria dhe dëshira për t'u ndjerë i rëndësishëm e nxisnin në dëshirën për hakmarrje ndaj armikut më të fuqishëm. Kur babai i kishte thënë se këtë gjë do të mund ta arrinte mjaft lehtë sikur të hante atë çka i kishte përgatitur e ëma, djaloshi më nuk kishte kundërshtuar për bukë. Kishte ngrënë edhe atë që nuk e donte, i shtyrë nga dëshira të forcohet dhe të rritet, që të bëhej i barabartë me armikun i cili aq shumë e kishte përulur dhe shtyrë të qante.

Duke e zgjidhur këtë problem, babai iu shtrua punës me problemin tjetër: urinimin në shtrat. Djaloshi flinte në dhomën me gjyshen, e cila çdo mëngjes ia ndërronte shtresat e lagura. "Shiko Johnny, çka ke bërë prap mbrëmë!", "Nuk e kam bërë unë gjyshe, por ti", me këmbëngulje përgjigjej djaloshi.

"Si ta nxiste fëmijën që të mundohej të ndalte urinimin në krevat ?", pyeteshin prindërit, kur e panë se nuk ka kurrfarë suksesi nga kërcënimet dhe qortimet. Filluan të mendojnë për dëshirat e fëmijës. Ju kujtua se djaloshi ka dëshirë të ketë pizhama sikur të babait, e jo këmishë të gjatë qesharake sikur të gjyshes, e përveç kësaj, nuk dëshironte të flinte në krevat me gjyshen, por në krevatin e vet.

Nëna, në rastin e parë e kishte dërguar në shitore, i kishte shkelur syrin shitëses dhe kishte thënë: "Ky zotëriu i vogël këtu dëshiron të blejë diçka nga ju." Duke e pranuar lojën, shitësja i ishte drejtuar me fjalë serioze : "Më thoni se çfarrë dëshironi djalosh."

Duke u ngritur në maje të gishtrinjëve për t'u bërë interesant, djaloshi i përgjigjet: "Më duhet një krevat për mua." Sërisht duke ia shkelur syrin shitëses, nëna me shikim i kishte treguar për krevatin që dëshironte t'i blinte

Scanned by CamScanner

djaloshit, e shitësja e aftë, e kishte kuptuar dhe ia mbushte mendjen Johnnyt të "blente" krevatin e zgjedhur që më parë.

Kur babai ishte kthyer nga puna, Johnny e kishte pritur i gëzuar duke thirrur: "Babi, babi, eja të shikosh se çfarë krevati kam blerë për vete." Babai nuk mund ta lavdëronte mjaf shijen e Johnnyt e në fund i kishte thënë: "Tani më nuk do ta lagësh krevatin, apo jo? ", " Jo babi. Krevati im i ri dhe i bukur duhet të jetë i terur." Djaloshi me të vërtetë e kishte mbajtur fjalën, sepse tani në pyetje ishte krenaria e tij dhe shtrati i tij i ri. Krevati të cilin e kishte zgjedhur vet. E mbante pizhamen sikur ndonjë i rritur, e për këtë edhe kështu donte të sillej, sikur i rritur.

Një kursant tjetër, i imi, kishte probleme të ngjashme me vajzën e vogël tri vjeçare. Vajza asesi nuk donte të hante mëngjes. Nga lutjet dhe kërcënimet nuk kishte kurrfarë suksesi, e më në fund prindërit kishin menduar se si në vashën e vogël ta zgjonin dëshirën për të ngrënë.

Vajzës i pëlqente ta emitonte nënën e saj, të sillej sikur të ishte personi i rritur. Për këtë, nëna e saj një mëngjes e kishte lejuar që të përgatiste mëngjesin për vete. Në kohën derisa vajza përziente ushqimin për vete, fluskat me qumësht (ushqim për fëmijë), në kuzhinë kishte hyrë babai i saj. "Babi, shiko, sot për mëngjes do të përgatis ushqimin tim të preferuar", lavdërohej vajza para të atit. Atë mëngjes kishte ngrënë dy pjata me ushqim. Fakti që vetvetes i kishte përgatitur ushqimin, e kishte shtyer të ndihej e rëndësishme dhe i kishte zgjuar interesimin për të ngrënë.

Siç kemi thënë, çdo njëri ka nevojë për shprehjen e personalitetit të tij. Kësaj të vërtete do të duhej t'i përmbaheshim edhe në jetën afariste. Nëse ju bie ndër mend ndonjë mendim i shkëlqyer, mos u mundohuni ta plasoni si tuajin. Më mirë do të ishte që në tjetrin të nxisni ndjenjën sikur mendimi është prodhim i mendjes së tij. Atëherë ai me qejf do ta pranoj mendimin tuaj, ta ruaj si të vetin dhe të bëj me të sikur ajo vajza tri vjeçare që kishte vepruar me

Scanned by CamScanner

ushqimin e saj të preferuar: e ka ngrënë pa kurrfarë kundërshtimi.

Dëshiroj t'ju kujtoj për herë të tretë mendimin e Overstreet-it : " Së pari zgjoje në të afërmin, dëshirën për veprim. Nëse këtë e arrin, e gjithë bota do të jetë pranë teje, nëse jo - do të mbeteni vetëm."

Scanned by CamScanner

4. Nëntë këshilla që do t'ju ndihmojnë, që prej këtij libri të keni sa më shumë dobi

1. Nëse me të vërtetë sinqerisht dëshironi që ky libër t'ju shërbej për dobi, duhet t'i përmbaheni një rregulle mjaft të rëndësishme. Pa të, i tërë mundi do t'ju shkoj kot, derisa me të , do të arrini çudira. Sigurisht më pyesni se cila është kjo rregull e çuditshme? Ja se cila është:

Mos e merrni në duar këtë libër, nëse nuk e ndjeni dëshirën e sinqertë dhe të thellë që diçka të mësoni, nevojën e madhe të bëheni i dashur për të afërmit e tu.

Si do ta arrini këtë? Nëse pandërprerë do t'ia rikujtoni vetes se kjo për ju është gjithsesi e nevojshme. Nëse gjithnjë do ta keni në mendje se raporti juaj ndaj njerëzve do të ndikoj në gëzim personal dhe prestigj në shoqëri.

2. Shfletojeni me kujdes çdo kapitull para se ta lexoni, që të keni një vështrim për temën për të cilën bëhet fjalë në të. Shtrëngohuni që kapitullin pasues të filloni ta lexoni pasi që mirë dhe rrënjësisht ta keni studiuar kapitullin paraprak. Me këtë do të kurseni kohë dhe do të arrini rezultate më të mira.

3. *Ndaluni gjatë leximit, që të mund të mendoni për atë që e keni mësuar.* Pyetni veten se ku dhe si do të mund ta aplikoj atë që e kam mësuar. Ky lloj leximi do t'ju ndihmoj më shumë se kullufitja e pakontrolluar e fletëve.

4. *Lexoni me laps në dorë.* Nënvizojeni atë çka ju duhet dhe çka ju duket e dobishme. Kështu që, më vonë në grumbullin e këshillave më lehtë do të orientoheni.

5. Mbajeni në mend, se e mësuara shpejt harrohet dhe se mbamendja arrihet vetëm me përsëritje të organizuar dhe të vetëdishme. *Për këtë bëhuni gati që këshillave nga ky libër, çdo muaj t'i kushtoni së paku nga disa orë përsëritje.* Mbajeni në tavolinën tuaj të punës. Herë pas here shfletojeni. Mbajeni në mend se aplikimi i këtyre

Scanned by CamScanner

rregullave do t'ju bëhet shprehi vetëm nëse i fusni me vend në jetë. Mënyrë tjetër nuk ka.

6. Bernard Shaw ka thënë: "Me ligjerim nuk do të mund ta mësosh njeriun". *Ka pasur të drejtë, sepse mësimi është proces aktiv i cili vihet në jetë me praktikë. A dëshironi pra, të zotëroni me rregullat e këtij libri, përdorni ato. Aplikojeni sa herë që të ju jepet mundësia, sepse shumë shpejt do t'i harroni. E mbajmë në mend vetëm atë njohuri të cilën e kemi aplikuar në praktikë.*

E di se çdo herë nuk do ta keni të lehtë t'i aplikoni këto këshilla. E di këtë për atë se edhe vet nganjëherë e kam të vështirë të shërbehem me atë çka po ju këshilloj juve. Të gjithë ne jemi të njejtë. Kur diçka nuk na shkon për shtati, shumë më lehtë e kemi të kritikojmë sesa t'i kuptojmë shkaqet e njerëzve të tjerë. Shumë më shpesh është më e lehtë të qortosh se të lavdërosh, e më e natyrshme të flasësh për dëshirat personale sesa të dëgjosh për synimet e të tjerëve. Dhe derisa jeni duke e lexuar këtë libër, mbajeni në mend se këtë e bëni vetëm se doni të fitoni shprehi të reja. E për fitimin e shprehive të reja na duhet kohë, durim dhe guxim që t'i aplikojmë.

Kthejuni fletëve të lexuara. Merreni këtë libër si ndonjë broshurë e marrëdhënieve ndërkombëtare. Kur të gjendeni në ndonjë rast të pavolitshëm mundohuni të përmbaheni nga reagimi i çastit dhe "natyral". Ai është zakonisht i gabuar. Në vend që të silleni ashtu siç ju udhëzon instinkti, shfletoni fletët dhe parimet e këtij libri që gjatë leximit i keni nënvizuar. E atëherë provoni mënyrat e reja të sjelljes. Do ta vëreni se nuk do të pendoheni.

7. Shndërrojeni mësimin në argëtim. Luteni partnerin bashkëshortor, fëmiun apo bashkëpunëtorët më të afërt që t'ju lajmërojnë çdo herë kur të tejkaloni ndonjë nga parimet e përmendura.

8. Gjeni kohë për mendimin lidhur me sjelljen tuaj, për analizimin e gabimeve personale. Në fund të çdo jave kushtojani një gjysmë ore pyetjeve siç janë këto: "Çfarë gabimesh kam bërë këtë javë? Çka më ka shtyrë që t'i bëj

Scanned by CamScanner

ato? Si kam mundur më mirë të veproj? Çfarë mësimi kam nxjerrë nga kjo sjellje?"

Kjo do të jetë për ju dyfish më e dobishme. E para, ajo që do ta njihni vetveten dhe të bëheni mësues i vetvetes. E dyta, se do të rritet aftësia juaj e sjelljes me njerëz, që më në fund të kalojnë në shprehi.

9. Në fund të këtij libri do të gjeni "ditarin", d.m.th. disa fletë të thata në të cilat mund të shënoni sukseset që i keni arritur me aplikimin e këtyre rregullave. Ju lutem, që të jeni i saktë. E shkruani datën, emrat dhe sukseset. Të shkruarit e ditarit do t'ju nxit në mundime të reja dhe do t'ju shërbej si udhërrëfyes në rrugën jo të lehtë të përparimit.

Scanned by CamScanner

PJESA E DYTË

Gjashtë këshilla të cilat do t'ju ndihmojnë që të fitoni përkrahjen e njerëzve

Scanned by CamScanner

1. Si do të jeni gjithmonë mysafir i mirëseardhur

Në vend që të lexoni këshillat për mjeshtërinë e krijimit të miqësive, në jetë do të mund të studionit teknikën e mjeshtrit më të madh në këtë lëmi, më të madhin që e ka njohur ndonjëherë bota. Kush është ky, do të pyesni? E ndoshta, që të nesërmen do ta takoni në rrugë. Nëse i afroheni në tri metra largësi, do të filloj ta luaj bishtin i gëzuar. E nëse ndaleni dhe e ledhatoni, gati sa nuk do të dal nga lëkura t'ju thotë se i pëlqeni. Atë, në këtë nuk do ta shtyej interesi, sepse ai nuk do të ju shes asgjë, e as të ju ofroj martesë.

A keni menduar ndonjëherë se qeni është kafsha e vetme e cila nuk duhet të punoj që të mbetet në jetë? Pula duhet të bëj vezë, lopa duhet të jap qumësht, bilbili duhet të kendoj. Qeni fiton për jetë vetëm ashtu që na dhuron shoqëri dhe dashuri.

Kujtimi më i mirë i fëmijërisë sime është qeni Tippy, një qenie e dashur leshverdhë i cili çdo mbasdite më priste para shkollës. Kur të më vërente në dyert e ndërtesës së shkollës, Tippy do të kërcente përpjetë nga gëzimi, e pastaj do të sulej poshtë bregut duke më përshëndetur me lehje të gëzuara. Plot pesë vjet, Tippy ka qenë për mua shoku dhe shoqëruesi besnik, derisa një natë të mërzitshme me furtunë nuk e kishte goditur rrufeja. Tragjedia e Tippyt ishte tragjedia e fëmijërisë sime.

Tippy asnjëherë nuk ka lexuar libra të psikologjisë së shoqërimit. Atij, kjo nuk i nevoitej. Ai instinktivisht e dinte se shokët ndër njerëz mund t'i fitojmë vetëm nëse ju tregojmë se për ata ndjejmë diçka, dhe nëse sinqerisht interesohemi për problemet e tyre. Mundohuni të mbani në mend rregullën e pashkruar të Tippyt: Me interesim të sinqertë për njerëz, për dy muaj, do të fitoni më shumë miq, se për plot dy vjet nëse mundoheni që të tjerët t'i interesoni për vete dhe problemet tuaja.

Scanned by CamScanner

Por megjithatë, sa njerëz në botë pengohen në jetë duke përsëritur gjithnjë gabimin e njejtë: mundohen t'i interesojnë të tjerët për vete. E nga kjo, sigurisht se nuk ka kurrfarë dobie. Sepse njerëzit interesohen, as për ju e as për mua, por në rend të parë për vetveten. Mbajeni në mend: Çdo ditë që nga mëngjesi e deri në mbrëmje, njerëzit interesohen vetëm për vete.

Drejtoria e shërbimit telefonik të Nju Jorkut ka bërë një studim interesant me qëllim që të zbuloj se cila fjalë në bisedat telefonike më së shumti përdoret. E qëlluat! Përemri vetor "UNË". "UNË", "UNË", "UNË". Në 500 biseda telefonike fjala "UNË" është përsëritur 3990 herë! "UNË". "UNË". "UNË".

Nëse shikoni një fotografi në të cilën jeni edhe ju, cilin së pari do ta kërkoni? Veten natyrisht.

Nëse mendoni se për ju interesohen mjaft, sinqerisht pyteni veten, sa njerëz do t'ju vinin në përcjelljen e fundit, nëse rastësisht do të vdisnit? Dorën në zemër, përse njerëzit e tjerë do të interesoheshin për ju, nëse ju për ata nuk keni treguar kurrëfarë interesimi?

Nëse ju intereson që vetëm të shkaktoni iritim dhe të bëheni interesant para të afërmëve, asnjëherë nuk do të keni miq të sinqertë dhe të vërtetë. Shokët e vërtetë nuk fitohen në këtë mënyrë. Merreni si shembull, Napoleonin i cili tërë jetën ishte munduar në këtë mënyrë - por pa sukses. Gjatë takimit të fundit me Jozefinën, i ka thënë: "Edhe pse fati më ka ndjekur sikur rrallë kë në këtë botë, ti je në këto momente i vetmi person në të cilin mund të mbështetem". Historianët, megjithatë dyshojnë në sinqeritetin edhe të kësaj miqësie.

Në librin e tij ***Çka do të duhej të thoshte jeta për ju*** psikologu i shquar Alfred Adler thotë: "Pikërisht ai njeri i cili nuk tregon interesim për të afërmit, ka më së shumti vështirësi në jetë dhe u shkakton më së shumti dhimbje njerëzve."

Scanned by CamScanner

Mund të lexoni grumbuj të librave të psikologjisë, e të mos hasni në shprehjen e vyer të Adlerit, dhe për këtë arsye është e dobishme të përsëritet dhe të nënvizohet:

"Pikërisht ai njeri i cili nuk tregon interesim për të afërmit, ka më së shumti vështirësi në jetë dhe u shkakton më së shumti dhimbje njerëzve. Nga njeriu i tillë rrjedh e tërë e keqja njerëzore."

Një herë moti, isha duke vijuar kursin për shkrimin e novelave. Ligjëruesi, redaktor i njohur i revysë së njohur të Nju Jorkut, me një rast na patë thënë se për çdo ditë i vijnë me dhjetra novela, e vetëm prej leximit të pjesës hyrëse mund të kuptoj se a i don shkrimtari njerëzit apo jo. "Nëse shkrimtari nuk lodhet për njerëzit, edhe ata nuk do të lodhen për tregimet e tij. Nëse dëshironi të keni sukses në shkrim, duhet të tregoni interesim të gjallë për të afërmit", na kishte thënë ai redaktor me përvojë duke kërkuar të falur se na mban predikime.

Nëse kjo vlen në relacionin shkrimtar-lexues, atëherë shumë më tepër vlen edhe për raportin e barabartë të njeriut ndaj njeriut.

Një herë kam pasur rastin të flas me një zbavitës të brodvejit, mbretin e iluzionistëve, Howard Thurstoni, i cili me artin e tij e mahniste publikun milionësh anë e kënd botës. E luta të më zbulonte sekretin e suksesit të tij. E dija se nuk e kishte nga shkollimi, sepse si djalosh i vogël kishte ikur nga shtëpia dhe ishte marrë me të gjitha punët e mundshme që të mbijetonte. A mendoni se Thurstoni, për mjeshtërinë e iluzionizmit dinte më shumë se iluzionistët e tjerë? Aspak. Më tregoi për librat e shumtë për teknikat e iluzionizmit dhe njerëzit e shumtë të cilët në mjeshtrinë e iluzionizmit ishin po aq të aftë sa edhe ai, bile ndoshta edhe më të aftë. Mirëpo Thurstoni posedonte dy karakteristika: njohja e mirë e natyrës njerëzore dhe interesimi i sinqertë për njerëzit. Të gjitha lëvizjet e tij në skenë, çdo e luajtur e vetullave, të gjitha modalitetet e zërit ishin mjaft mirë të studiuara, me kujdes të ushtruara dhe të shkrira në shfaqjen gati në mënyrë të përkryer. E sa i përket publikut, ja se si

Scanned by CamScanner

ma përshkruante sekretin e tij: "Shumë njerëz të mjeshtërisë sime mendojnë se është e mjaftueshme t'i verbosh shikuesit dhe t'i shpiesh përtej ujit. Unë me këtë nuk pajtohem. Çdo herë kur shkel në skenë ndjej falenderim ndaj publikut i cili është munduar të vij të më shikoj. Jam i vetëdijshëm se me vizitat e shumta më mundësojnë jetë të rehatshme. Për këtë mundohem që të jap çdo gjë nga vetja që të mund t'i kënaq. Derisa dal në skenë, unë në vete pandërprerë e përsërisë: "Njerëz aq të dashur për mua. Ju dua."

Ndoshta deklarata e Thurstonit ju duket qesharake dhe e paqëlluar. Mendoni ju çfarë të keni qejf, e vërteta është se në të fshihet sekreti i njërit prej iluzionistëve më të njohur botërorë.

Diçka të ngjashme për veten më ka treguar edhe këngëtarja e shquar e operës Schumann-Heinkova. Përkundër urisë dhe sëmundjes së zemrës, përkundër vështirësive dhe mundimeve të cilat e kanë ndjekur në jetë, e cila njëherë ka dashur edhe t'ia shuaj jetën vetit dhe fëmijëve të saj, kjo femër jo e zakonshme me të kënduarit e saj është ngritur në piedestalet e skenës së operës dhe është bërë ekzekutuesja e pakonkurrencë e kompozimeve të Wagnerit, idolit të publikut të operës. Për suksesin e saj në jetë i falenderohet interesimit të gjallë dhe të madh për njerëzit.

Interesimi për njerëzit ishte njëri ndër shkaqet e popullaritetit të madh të Rooseveltit. Janë të pakët ata që Rooseveltin nuk e kanë dashur si njeri. Shërbyesi i dhomës së tij James Amos e ka shkruar për të librin me titull ***Theodore Roosevelt, guximtar në sytë e shërbyesit të dhomës***. Do t'ju sjell një pjesë të vogël nga ky libër:

"Gruaja ime një herë e kishte pyetur presidentin se si dukej SHKURTËZA (lloj zogu), sepse asnjëherë në jetë nuk e kishte parë. Ai u mundua t'ia përshkruaj me hollësi. Pas disa ditësh cingërroi telefoni. (A mos me gruan e tij*

Scanned by CamScanner

jetonin në një shtëpizë në pronën e Rooseveltit.) Gruaja u lajmërua. Ishte personalisht presidenti i cili e kishte thirrur t'i thoshte se para dritares sonë mu në atë çast ishte ulur shkurtëza dhe nëse donte ta shikonte mjaftonte të shikonte nëpër dritare! Këto imtësi kanë qenë dukuri të Rooseveltit. Kurdo që të kalonte pranë shtëpizës sonë, edhe kur nuk na shihte, i gëzuar do të thërriste: "Tungjatjeta, Annie! Tungjatjeta, James! Aq sa për të na përshëndetur."

Nuk është çudi që ky njeri të ketë qenë i dashur ndër të afërm. E kush do të mund ta përmbante simpatinë ndaj qenies së tillë njerëzore?

Roosevelti një herë ishte kthyer në Shtëpinë e Bardhë, duke e ditur se presidenti Taft dhe gruaja e tij nuk ishin aty. Duke mos u lodhur për etikën, ish presidenti i kishte takuar të gjithë të njohurit në Shtëpinë e Bardhë, si mik i sinqertë i njerëzve "të thjeshtë" i thërriste në emër. Në fund ishte kthyer në kuzhinë ta pyeste gjellbërësen Alice se a gatuante prapë bukë misri. Alice i ishte përgjegjur se shumë rrallë, sepse "ata lartë" nuk e donin. "Presidenti nuk ka sa duhet shije, dhe këtë do t'ia them me rastin e parë", kishte thënë Roosevelti. Gjellbërësja me këtë rast i kishte ofruar një copë buke misri, e ai me gëzim e kishte marrë dhe i kënaqur e kishtë përtypur duke vazhduar shëtitjen rreth Shtëpisë së Bardhë, duke përshëndetur kopshtarët dhe punëtorët që i haste në rrugë...

Çdo nëpunësi të Shtëpisë së Bardhë i drejtohej në të njejtën mënyrë sikur edhe atëherë kur kishte qenë president, e ata këtë e kanë ditur dhe e kanë çmuar mjaft. Njëri prej tyre më vonë ka thënë: "Ishte kjo dita më e lumtur në dy vitet e fundi, ditë të cilën nuk do ta jepnim për para."

Interesimi i gjallë i ngjashëm për problemet e njerëzve të tjerë i ka sjellë sukses edhe doktorit Charles Eliotit, rektorit shumëvjeçar të fakultetit të Harvardit. Një ish student i fakultetit të Harvardit ka treguar se deri sa ishte

Scanned by CamScanner

brucosh kishte trokitur në dyert e rektorit me lutjen e huazimit 50 dollarësh nga fondi për ndihmën studentëve. Rektori i gatshëm iu përgjegj lutjes dhe në momentin kur studenti mirënjohës përgatitej të shkonte i ofroi karrigen dhe miqësisht iu drejtua: "Kam dëgjuar se ju për vete përgatisni ushqimin në dhomat tuaja. Kjo është gjë e mirë, nëse dini të ushqeheni në mënyrë të mjaftueshme dhe të drejtë. Edhe unë vet kam zier kur kam qenë student. A keni provuar të bëni gjellë me mish të bluar? Ajo është gjellë mjaft e shijshme dhe e ushqyeshme. Do të ju them se si e kam përgatitur unë." Rektori pastaj e kishte udhëzuar studentin në fshehtësitë e recetës së tij, duke i shtuar disa këshilla se çka më së shumti ia vlenë të gatuhet.

Nga përvoja personale e di se njerëzit më të famshëm dhe ata më të zënët me punë, është e mundshme për t'i përfituar, nëse u tregojmë se sinqerisht interesohemi për ata si qenie njerëzore. Ja një shembull:

Para shumë vitesh kam marrë pjesë në organizimin e kursit për shkrimtarë të rinj pranë Institutit të Arteve të Bruklinit. Me qëllim që kursantët tanë të rinj të nxjerrin sa më shumë dobi, ndihma jonë ishte përqëndruar në përvojat e disa prej shkrimtarëve më të njohur amerikan. Për këtë, ju kemi shkruar se në masë të madhe e çmojmë veprën e tyre dhe se do të na interesonte që kursantëve tanë t'ju japin ndonjë këshillë dhe t'ju tregojnë sekretin e suksesit të tyre.

Çdo letër e kanë nënshkruar 150 kursantë. Në tekst kemi përmendur se e dimë se janë të ngarkuar me punë, se nuk presim nga ata ligjerata. Për çdo rast i kemi shtuar disa pyetje që kishin të bënin me punën e tyre dhe teknikën e shkrimit. Përgjegja ishte mbi të gjitha parashikimet tona: Gati të gjithë shkrimtarëve të cilëve u kishim shkruar, kanë gjetur kohë të na vizitojnë dhe të na mbajnë ligjerata për punën e tyre!

Në mënyrë të njejtë iu kam mbushur mendjen shumë punëtorëve shoqërorë dhe politikanëve të dikurshëm, që personalisht t'i paraqesin përvojat e tyre para kursantëve të

Scanned by CamScanner

mi për zhvillimin e mjeshtërisë së oratorisë. Ndër të tjerë ka qenë edhe Franklin D. Roosevelt.

Çdo njeri, qoftë ai mishshitës, bukëpjekës apo mbret, dëshiron ta ndjejë zilinë në sytë e të tjerëve. Të marrim si shembull, mbretin e fundit Gjerman Wilhelmi II. Kah fundi i luftës së parë botërore ka qenë njeriu më i urryer në botë.Që të shpëtojë kokën, është dashur të strehohet në Holandë. E kanë urryer me miliona njerëz dhe me padurim e kanë pritur ditën kur do ta shohin të vdekur. Për çudi, një djalosh ka ndier për mbretin zili dhe përulje, me ç'rast ia ka shkruar një letër miqësore, fëmijërisht të sinqertë. Wilhelmin kjo letër aq shumë e kishte prekur saqë e kishte ftuar djaloshin të vinte tek ai për vizitë. Djaloshi i ishte përgjegjur ftesës dhe kishte shkuar në vizitë në përcjellje të së ëmës. E fundi i tregimit? Mbreti, jo shumë kohë pas asaj vizite ishte martuar me nënën e djaloshit.

A dëshironi të keni miq ndër njerëz, duhet të bëni diçka për ata: duhet t'ju kushtoni kohë, energji, dashuri dhe kujdes jo egoist. Një shtetas anglez kishte filluar me kujdes të madh të mësonte gjuhën spanjolle, kur kishte mësuar se do të duhej t'i kalonte disa muaj në vendet e Amerikës Latine. Latino-Amerikanët për këtë e kanë çmuar shumë.

Unë personalisht, gjithnjë mundohem të mësoj ditëlindjen e shokëve të mi. Si ? Edhe pse nuk besoj në astrologji, e filloj bisedën ashtu që e pyes bashkëfolësin se a beson se ekziston lidhja në mes të ditëlindjes dhe karakterit të njeriut. Pastaj e pyes për ditën dhe muajin e lindjes, dhe i përsëris me vete deri në rastin e parë kur datën e shënoj në notes, e pastaj në kalendar. Kur të vie dita e caktuar, ua dërgoj një telegram apo kartolinë. Nuk mund ta paramendoni se çfarë vlere ka kjo për njerëz. Shpesh ndodh që të jem i vetmi person në botë që i kujtohet për t'i uruar mikut ditëlindjen.

A dëshironi të keni miq, gjatë takimit me ta bëhuni i dashur dhe i sjellshëm. Në mënyrë të njejtë veproni kur dikush ju thërret në telefon. Me ngjyre të zërit tregojuni atyre se ju vie mirë që ju paraqiten. Centrali telefonik i Nju

Scanned by CamScanner

Jorkut i aftëson punëtorët e vet t'u përgjegjen me atë lloj zëri në thirrjet telefonike palëve sikur duan të thonë: "Mirëmëngjesi. Më vie mirë që mund t'ju ndihmoj." Mbajeni në mend këtë këshillë çdoherë kur e çoni receptorin e telefonit.

Interesimi i gjallë për të afërmit dhe përzemërsia gjatë çdo takimi janë të rëndësishëm në marrëdhëniet afariste. Mund t'ju numëroj shembujt e shumtë, por për arsye të kohës dhe të hapësirës duhet të kufizohem në vetëm dy të zgjedhur.

Charles Walters, nëpunës të një banke të Nju Jorkut i kishin dhënë një detyrë që të shkruante raportin e besueshëm lidhur me rastet ekonomike të një ndërmarrjeje. Meqenëse njihte vetëm një njeri i cili dispononte me të dhënat e ndërmarrjes, shkoi drejt e tek ai - te drejtori i ndërmarrjes. Menjëherë, porsa kishte shkelur në zyrën e drejtorit, ishte hapur dera anash, gjysmë e futur, sekretaresha i kishte thënë drejtorit se sot nuk kishte pulla postale interesante për djalin e tij. "E dini mbledh pulla postale për djalin tim dymbëdhjetë vjeçar", ishte munduar të shpjegohej drejtori ndaj nëpunësit të bankës.

Pas kësaj Waltersi i tregoi shkakun e vizitës së tij dhe filloi ta pyeste për shumë gjëra. Mirëpo drejtori përgjegjej shkurt, i përmbajtur dhe i paqartë. Me një fjalë, nuk donte të hynte në bisedë përkundër insistimit të Waltersit, dhe ky së shpejti duhej të shkonte me detyrë të pakryer.

"T'ju them të drejtën, nuk e dija çfarë të bëja", u tregonte më vonë Waltersi kursantëve të mi. "Atëherë mu kujtua sekretaresha dhe biseda për pullat postale për djalin dymbëdhjetë vjeçar. Më ra ndër mend se nëpunësit e degës së përgjithshme të bankës sonë mbledhnin pullat postale të cilat i heqin nga letrat e dërguara bankës nga të gjitha anët e botës. Mbasditen pasuese e vizitova drejtorin duke i thënë se kisha pulla postale interesante për djalin e tij. Sa e

Scanned by CamScanner

qëlluar! Njeriu më shtrëngoi dorën me mahnitje sikur ta kisha emëruar anëtarë të kongresit amerikan. Shkrihej nga kënaqësia, falenderimi dhe entuziazmi. "Sa do të gëzohet Gjorgji im!" brohoriste nga gëzimi, duke i lëmuar lehtë pullat postale. "Shikojeni vetëm këtë! Po kjo është pasuri e vërtetë!"

I kalova me drejtorin një gjysmë ore në bisedë rreth pullave postale dhe në shikimin e fotografive të të birit, e pas kësaj ai mua më kushtoi plot një orë që të më dëftonte për atë që mua më interesonte për raport, e që unë për këtë as që e kisha lutur. Bile i kishte thirrur edhe bashkëpunëtorët të më përgjegjeshin në pyetjet që më interesonin e që ai për to nuk dinte mjaft, e në fund edhe u kishte telefonuar disa partnerëve afarist. Më kishte paisur me të dhëna, shifra, raporte dhe shkrime. Nuk kam nevojë t'ju them se çfarë suksesi ka pasur raporti im në bankë."

Ja edhe shembulli i dytë:

Tregtari me thëngjill C. Knaphle me vite pa sukses mundohej të krijonte marrëveshje tregtare me një ndërmarrje të madhe tregtare e cila në tërë rajonin kishte një rrjetë të tërë të filialeve të saj. Ndërmarrja gjithnjë i refuzonte ofertat e tregtarit e ngrohjen për filialet e veta e siguronte nga një tregtar tjetër. I mjeri Knaphle, i pafuqishëm shikonte sesi thëngjilli "i huaj" shëtitej para hundëve të tij. Një ditë para kursantëve mbajti një fjalim në të cilin e shfryu tërë inatin ndaj ndërmarrjes së përmendur, tërë rrjetën e filijaleve e kishte quajtur të marrë, të papërgjegjshme, të cilët me antiafarizmin e tyre turpëronin tërë popullin amerikan.

Pastaj, si me vete, pyeste se përse asesi nuk mundej t'ju shiste thëngjill!

E binda të shërbehej më një taktikë tjetër. I lajmërova kursantët për debatin në të cilin duhet të merrnin pjesë me

Scanned by CamScanner

mendimet "për" dhe "kundër" rrjetës së organizuar të filialeve. Knaphlein e binda të rrinte në anën tjetër, d.m.th. që në debat të mbaj anën e organizatës, d.m.th. si mbrojtës i asaj organizate. E këshillova që për mbledhjen e argumenteve në favor të mbrojtjes së filialeve t'i drejtohet drejtorit të ndërmarrjes i cili nuk donte të blente thëngjillin e tij, t'i flas për detyrën të cilën e kishte marrë për debat, e ta lus për ndihmë. Pjesën tjetër do t'ju tregoj vet Knaphle:

"E luta drejtorin që të ma kushtonte një moment të kohës së tij të çmuar. Kur dëgjoi se për çfarë ishte fjala, më ofroi karrigen dhe foli me mua plot dy orë. E ftoi në zyre bashkëpunëtorin e tij më të afërt, autorin e librit për organizimin e rrjetës së filialeve, i cili me atë rast më dhuroi një ekzemplar të librit të tij dhe më tha se për mendimin e tij, filialet e organizuara janë dobi e madhe shoqërore. Me krenari dhe pasion më fliste për dobitë që ju sillte organizata e tij qindra komunave. Duhet ta pranoj se më tregonte për shumë gjëra të cilat deri atëherë as që mund t'i paramendoja. Shumë shpejt e kuptova se në të kaluarën nuk kam pasur gjithnjë të drejtë.

Kur desha të largohem, drejtori më përcolli deri te dera, më rrahu krahun duke më dëshiruar sukses në debat dhe më luti ta lajmëroja për rrjedhën e ngjarjes. Në fund më tha t'i lajmërohem pranverën tjetër, sepse donte të fillonte të blinte nga unë thëngjill.

Ndjehesha i magjepsur. Më dukej sikur kishte ndodhur ndonjë mrekulli. Ai më ofroi punë, e që me asnjë fjalë këtë nuk e kisha kërkuar! E kuptova se me interesim të sinqertë për të dhe ndërmarrjen e tij arrita më shumë për dy orë, sesa plot dhjetë vjet mund dhe përpjekje që ta bind të blinte thëngjillin tim."

E vërteta që e kishte zbuluar Knaphle, nuk ishte kurrfarë risie, sepse njëqind vjet para erës sonë poeti i njohur romak Publije Sir ka shkruar: "Natyra njerëzore është e tillë, që të tregojë interesim për të afërmit atëherë kur ata tregojnë interesim për të."

Për këtë, nëse doni ta fitoni përkrahjen e njerëzve, rregulla e parë thotë:

Tregoni interesim të sinqertë për të afërmit.

Scanned by CamScanner

2. Si të lini përshtypje të mira te njerëzit

Pak kohë më parë isha i ftuar në një mbrëmje solemne në Nju Jork. Ndër të ftuarit e nderuar ishte edhe një grua e cila jo larg nga ajo ditë kishte trashëguar pasuri të madhe, dhe mundohej që të pranishmëve t'ju tregojë rëndësinë e saj. Ishte e rrethuar me diamante, gurë të çmuar dhe lëkurë origjinale, me zbukurime të cilat edhe më shumë ia theksonin fytyrën e saj të ftohtë nga e cila rrezatonte e keqja dhe egoizmi. Trashëgimtarja e pasur, si duket nuk e kishte kuptuar atë që e dinin të gjithë meshkujt e mençur: se shprehja e fytyrës së femrës është shumë më e rëndësishme se stili i veshjes së saj dhe shkëlqimi i stolive të saj.

Buzëqeshja e Charles Schwabit vlente, sikur e dini, një milion dollarë në vit, e ndoshta më shumë sepse sharmi i tij dhe aftësia që t'i bëjë njerëzit për vete ishin arsyet e suksesit të madh në punë. Ana më tërheqëse e personalitetit të tij ishte mu ajo buzëqeshje tërheqëse.

A ju kujtohet Mauricea Chevaliera? Njëherë kam pasur rastin të kaloj tërë pasditen në shoqërimin e tij, dhe duhet t'ju them se kam qenë sinqerisht i zhgënjyer. Serioz, Chavalieri i heshtur ishte thelbi i së kundërtës nga ajo që shihej në pëlhurën e filmit - gjithnjë derisa buzëqeshi. Atëherë më duket se dielli kishte dalur nga retë. Sikur të mos ishte ajo buzëqeshje e çuditshme, Chevalieri tërë jetën do ta kalonte si marangoz parisien, duke vazhduar zanatin e shenjtë të të parëve të tij.

Punët tregojnë më shumë se fjalët, e buzëqeshja i thot njeriut: "Je i dashur për mua dhe më vie mirë që të shoh."

Nga ky shkak qentë janë shokët e dashur të njerëzve. Me lehje të gëzuar dhe të kënaqur na e shprehin besimin e tyre, e ne, natyrisht ua kthejmë në mënyrë të njejtë.

Sigurisht se nuk është çdo buzëqeshje e njejtë. Buzëqeshja e pasinqertë askend nuk do ta mashtrojë.

Scanned by CamScanner

Njerëzit e urrejnë buzëqeshjen artificiale dhe e urrejnë nga thellësia e shpirtit. Unë ju flas për buzëqeshjen e vërtetë, atë të qëlluar që pushton zemrat, sepse del direkt nga ajo, nga thellësia e qenies njerëzore.

Referenti personal i një shtëpie të madhe të mallërave të Nju Jorkut, më ka thënë se për shitëse më parë do ta merrte vajzën e cila nuk e ka as shkollën fillore, por e cila din të buzëqeshet këndshëm, sesa doktorin e shkencës me fytyrë të vrenjtur.

Sipas mendimit të presidentit të kompanisë më të madhe amerikane për përpunimin e kauçukut, njeriu shumë rrallë arrin sukses në afarizëm nëse nuk e kryen me kënaqësi. Ai njeri me përvojë afariste nuk beson në moton e vjetër sipas të cilës vetëm me punë të rëndë dhe të kujdesshme mund ta arrijmë cakun e dëshiruar. "Kam njohur njerëz të cilët vetëm pse e kanë dashur dhe kanë ndjerë kënaqësi në punë kanë arritur sukses në punë", thotë ai. "Më vonë, kur në monotoninë e së përditshmes ka humbur kënaqësia dhe elani, ka munguar edhe suksesi në punë."

A dëshironi që njerëzit t'ju pranojnë me kënaqësi dhe rrespekt dhe të kënaqen në shoqërimin me ju, edhe ju duhet t'ua ktheni në masën e njejtë.

Me mijëra njerëzve, kursantëve të mi, u jam drejtuar me lutjen që së paku gjatë një jave t'ju buzëqeshin dhe të jenë të dashur ndaj bashkëpunëtorëve, e më pastaj të më lajmërojnë për rrjedhën e ngjarjes. Nga më se njëqind raste po ju paraqes një i cili më duket personalisht i rëndësishëm. Është i përshkruar në letrën e kursantit tim, nëpunës i bursës së Nju Jorkut:

"Jam i martuar plot tetëmbëdhjet vjet, por gjatë gjithë kësaj kohe, shumë rrallë me gruan time kam biseduar dy-tri fjalë të dashura para largimit tim për në punë, e edhe më rrallë i kam shprehur ndonjë buzëqeshje të ngrohtë. Gjithnjë kam qenë me fytyrë të ngrysur dhe grindavec. I

Scanned by CamScanner

trimëruar me këshillën tuaj, vendosa të provoj të "mbijetoj" për një javë në disponim të kthjellët. Derisa mëngjesin pasues krihesha para pasqyrës duke shikuar fytyrën time të vrenjtur i thashë vetes: "Mjaft je mrrolur, o i uruar. Tani e tutje do të jetë ndryshe. Do të fillosh të buzëqeshësh, dhe që nga ky moment." Duke u ulur për të ngrënë mëngjes, përzemërsisht e përshëndeta gruan dhe i buzëqesha.

Më keni tërhequr vërejtjen se do të çuditet. Më duket se nuk keni përdorur fjalën mjaft të fortë. Gruaja ime ishte e mahnitur, ishte shtangur nga befasia, e nuk mund të besonte kur i thashë se prej këtij momenti do të jem i tillë. Kjo gjendje zgjat që dy muaj, dhe duhet t'ju them se këta dy muaj kanë sjellur më shumë lumturi në shtëpinë tonë se tërë viti që shkoi.

Në mëngjes kur shkoj në punë nuk harroj t'i buzëqeshi shitëses së biletave të hekurudhës nën tokësore derisa pres të më kthej kusurin. Portierin e bursës e përshëndes me buzëqeshje të ngrohtë. Rojes se ashensorit gjithnjë i them "mirëmëngjesi". Ju buzëqesh palëve dhe bashkëpunëtorëve të cilët kurrë më parë nuk më kanë parë të buzëqeshur, e ata -për çudi - ma kthejnë në të njejtën mënyrë. Qindra njerëzve të cilët më vinin me vërejtje dhe probleme ju drejtohem i kthjellët dhe i dashur, sepse e kam kuptuar se buzëqeshja dhe fjala e mirë ndihmon në zgjedhjen edhe të problemeve më të rënda. Buzëqeshja tani më sjell sukses dhe kënaqësi në punë.

Ky dallim i papritur më mundësoi bisedën me nëpunësin simpatik dhe të ri të partnerit tonë afarist, i cili sinqerisht ma pranoi se gjithnjë më ka cilësuar si njëri që di vetëm të urrej, e që para ca kohësh e ka ndërruar mendimin për mua. Më

Scanned by CamScanner

tha se, që kur kam filluar të buzëqesh, jam bërë më njerëzor.

Veç kësaj, e kam flakur shprehin e të kritikuarit të njerëzve. Në vend që t'i mërzis me vërejtje, tani i përgëzoj, i çmoj dhe i lavdëroj. Kam filluar të mos flas vetëm për atë çka unë dua. Tani mundohem t'i shoh gjërat nga këndet e të tjerëve. E tërë kjo që nga themeli e ka ndryshuar jetën time. Tani jam krejtësisht njeri tjetër, më i lumtur dhe më i pasur - më i pasur për shoqëri dhe ndjenjë të kënaqësisë, e kjo është e vetmja gjë për të cilën vlenë të jetohet."

Mbajeni në mend se këtë letër nuk e ka shkruar ndonjë djalosh i papjekur, por nëpunësi i bursës i cili çdo ditë shet e blen aksione në bursën e Nju Jorkut, e kjo është punë e rëndë në të cilën pak kush arrinë sukses.

Mirëpo, çka të bëni nëse nuk mund të buzëqeshni? Ju këshilloj dy gjëra. E para: mundohuni të buzëqeshni sikur të mundoheshit të fishkëlloni apo të këndoni ndonjë këngë të gëzueshme. Silluni sikur të jeni i gëzuar, e kjo do t'ju mundësoj të ndjeheni të lumtur. Filozofi dhe psikologu amerikan William James e ka shprehur këtë me këto fjalë:

"Veprimet në shikim të parë rrjedhin nga ndjenjat, por në të vërtetë ndjenjat dhe veprimet janë ngusht të lidhura mes veti, kështu që me direktivë të vetëdijshme të veprimit mund të ndikojmë tërthorazi në ndjenja të cilat nuk janë drejtpërdrejtë të nënshtruara vullnetit. Nëse e kemi humbur kthjelltësinë e shpirtit, mund ta kthejmë pavarësinë e vullnetit në atë mënyrë që të sillemi sikur jemi të kthjellët dhe të kënaqur."

Çdo njeri anon të jetë i kënaqur, e mënyra provuese deri te ajo është në frenimin e mendimeve personale. Lumturia nuk varet nga shkaqet e jashtme, por nga disponimi ynë i brendshëm. Kuptimi për t'u ndjerë i lumtur apo jo i lumtur nuk është në gjërat që i posedojmë, në atë se çka jemi dhe ku ndodhemi, por në raportin tonë ndaj

Scanned by CamScanner

gjithë kësaj. Dy njerëz mund të jetojnë në të njejtat kushte, të kryejnë të njejtën punë, të posedojnë të njejtat të mira materiale dhe të kenë të njejtin status në shoqëri, por megjithatë, njëri do të jetë i lumtur, e tjetri thellësisht i dëshpëruar. Përse? Sepse të dy këta njerëz dallohen për nga raporti ndaj botës. Ndër punëtorët fizik kinez (këtu duhet të kemi parasysh se kinezët në atë kohë në Amerikë ishin vetëm si fuqi punëtore dhe ishte kjo koha kur ata emigronin nga Kina për një jetë më të mirë ekonomike) të cilët ishin të ekspozuar temperaturave të larta, të djersitur dhe të munduar për të shkretat 7 centi në ditë si meditje * (* Në fillim të viteve të tridhjeta, kur është shkruar ky libër mëditja me të vërtetë ishte 7 cent; ajo tani shumëfish është rritur por shumë gjëra të tjera kanë mbetur të njejta.) kam parë mjaft fytyra të lumtura sa edhe në park avenynë e Nju Jorkut.

"Asgjë vetvetiu nuk është e mirë apo e keqe, por bëhet e tillë vetëm në mendimet tona", ka thënë Shakespeare. E Lincolni një herë kishte shkruar se "Njerëzit të shumtën e herave janë të lumtur aq sa dëshirojnë të jenë të lumtur". Ka pasur të drejtë. Jo shumë kohë më parë kam pasur rastin të bindem në këtë thënie duke e përjetuar vet. Duke u ngjitur në shkallët e hekurudhës nëntokësore të Nju Jorkut, më ranë në sy grupi i djelmoshave invalid. Ecnin duke u mbështetur nëpër paterica dhe bastunë, e njëri ishte aq i paaftë saqë të tjerët duhej ta bartnin. I befasuar nga kthjelltësia dhe buzëqeshja e tyre, iu drejtova përcjellësit të tyre. Ja se çka më tha: "Kur fëmiu e kupton se do të mbetet tërë jetën invalid, në fillim mërzitet mjaft. Por kur e tejkalon gjendjen e parë, pajtohet me fatin, e shumë herë bëhet më i lumtur se fëmiu pa asnjë të metë - i shëndoshë."

E ndjeja nevojën që t'ju përulesha këtyre djelmoshave. Më dhanë mësimin të cilin deri në fund të jetës nuk do ta harroj.

Franklin Bettger, ish sportist amerikan, e tani njeriu më i suksesshëm i veprimtarisë për sigurimin e jetës, thotë

Scanned by CamScanner

se njeriu i buzëqeshur gjithmonë dhe çdokund është mysafir i mirëseardhur. Para se të troket në derë të miqve të tij afarist, Bettger ndalet, mundohet të kujtoj ndonjë ngjarje të këndshme nga e cila fytyra e tij merr një pamje të mirë me buzëqeshje, e atëherë hyn në dhomë, në kohën kur buzëqeshja fillon t'i zhduket nga fytyra. Bettger beson se kjo teknikë e thjeshtë i ka kontribuar me të madhe sukseseve të mëdha që ka pasur në punë. Dëgjojeni edhe këshillën e urtë të Elbert Hubbardit dhe mundohuni të silleni në pajtim me të:

"Kurdoherë që e kaloni pragun e shtëpisë dhe dilni në rrugë, drejtojeni gjoksin dhe çojeni kokën. Merrni frymë thellë, thithni rrezet e diellit, përshëndetni shokët me buzëqeshje, e nga çdo e shtrënguar e dorës dhurojeni një pjesë tuaj. Mos u frikësoni nga mosmarrëveshjet dhe mos humbisni kohë duke menduar për armiq. Vazhdimisht mendoni për atë që dëshironi të arrini, dhe kështu pa devijime do të arrini në cak. Mbajini parasysh detyrat e mëdha dhe të ndritshme, që dalngadalë të mund të gjeni rastin t'i arrini qëllimet tuaja, mu sikur zogjtë shtegtarë që e gjejnë rrugën e tyre. Mendoni për veten sikur për qenien e aftë, të ndershme dhe të vyeshme sikur edhe që keni dëshirë të bëheni, e ky mendim do t'ju afroj nga çasti në çast drejt idealit të dëshiruar...Mendimi është potencial i madh. Mos u dorëzoni nga rruga e të qenit i rëndësishëm, i sinqertë dhe i disponuar. Të menduarit e drejtë d.m.th. gjithnjë të krijosh gjëra të reja. E gjitha në botë rrjedh nga dëshira, çdo lutje e sinqertë realizohet. Njeriu bëhet i tillë çfare e ka edhe zemrën e tij. Për këtë drejtojeni gjoksin dhe krenarisht çojeni kokën! Njerëzit janë zotëra qysh në embrion."

Scanned by CamScanner

Kinezët e vjetër dhe të urtë e kanë një maksimë të cilën ia vlenë ta mbajmë në mend: "Kush nuk din të buzëqeshë, mos të mundohet të luaj rolin e tregtarit."

Mirëpo, kjo nuk reflektohet vetëm te tregtarët. Buzëqeshja e kthjellët do t'i duhet çdo qenieje njerëzore:

- Buzëqeshja asgjë nuk kushton, por ka domethënie të madhe.

- Ajo i pasuron ata që e pranojnë, por nuk i varfëron ata që e japin.

- Është e shkurtër sikur rrufeja, por mbetet në kujtesë përgjithmonë.

- Askush nuk është aq i pasur saqë të mos i nevoitet një buzëqeshje, dhe askush aq i varfër saqë buzëqeshja të mos mund ta pasuronte.

- Buzëqeshja fut gëzim brenda pragut të derës, e kënaqësi në marrëdhëniet afariste. Ajo është formula e miqësisë.

- Buzëqeshja është pushim për të lodhurit, dritë për shpirtngushtët, e diell për të mërziturit, terapi për të sëmurët.

- Është e pamundshme të blihet, të lypet, të huazohet apo të vidhet, sepse buron direkt nga zemra.

- Buzëqeshja askujt nuk i nevoitet aq sa pikërisht atyre të cilët asgjë tjetër nuk mund të na dhurojnë si shpërblim.

Pra, a dëshironi të fitoni përkrahjen e njerëzve rregulla e dytë thotë:

Buzëqeshni.

Scanned by CamScanner

3. Disa fjalë për emrat

Do t'ju tregoj për një ngjarje të dhimbshme e cila ka ndodhur një mengjes të ftohtë dimri të vitit 1898 në vendin e quajtur Stony Point në shtetin Nju Jork. Njerëzit përgatiteshin për funeralin e djaloshit i cili kishte vdekur ditën e kaluar. Ndër ta ishte edhe Jim Farley, një banor i ndershëm, baba i tre fëmijëve. Jimi kishte shkuar në shtallë që të shalonte kalin. I fjetur nga qetësia e gjatë dimërore, kali kishte rrëshqitur në dyshemenë e ngrirë, duke rënë prej kërcimit të lartë në ajër dhe duke goditur të zotin me patkua në kokë aq fortë saqë e kishte lënë në vend të vdekur.

Jimi i pafat e kishte lënë pas vetes gruan dhe të tre fëmijët dhe disa qindra dollarë të kursyer. Djali më i madh sapo kishte mbushur dhjet vjeç, Jamesi, e që së shpejti u detyrua të punësohet në fabrikën e tjegullave, ku transportonte rërën dhe mbaronte tjegulla. Jamesi nuk kishte kryer kurrfarë shkolle, por duke iu falenderuar zakonit të butë dhe të dashur të Irlandezit, kishte pasur aftësi personale për fitimin e përkrahjes se njerëzve. Kur ishte rritur, ishte përcaktuar për politikë ku pak nga pak e kishte zhvilluar aftësinë për mbamendjen e emrave të njerëzve me të cilët binte në kontakt.

Megjithëse asnjëherë nuk e kishte kapërcyer pragun e ndonjë shkolle të lartë, James Farley në moshën katërdhjetë e gjashtë vjeçare mbante titullin e doktorit të shkencave të katër universiteteve amerikane, ishte bërë njëri ndër udhëheqësit e partisë demokratike, e që në kohën e presidentit Francklin D. Roosevelt - fushatës elektorale të të cilit më së shumti i kishte kontribuar - ishte emëruar ministër i PTT-së amerikane.

I tërhequr nga natyra e mrekullueshme e Jamesit, e luta që ta ma zbuloj fshehtësinë e suksesit të tij. " Tërë këtë e kam arritur me mund të madh ", më ishte përgjegjur. "Ju lutem mos bëni shaka me mua", ia ktheva, e ai atëherë më pyeti sesi e shpjegoja suksesin e tij në jetë. "Sigurisht është

Scanned by CamScanner

ajo që ju mund të mbani në mend emrat e dhjetëmijë njerëzve" i thashë.

"Gaboheni", mu përgjegj. "Jo dhjetëmijë, por pesëdhjetëmijë."

Shprehinë e mbajtjes në mend të emrave të atyre me të cilët ka rënë në kontakt James Farley e ka zhvilluar qysh në kohën derisa ishte agjent tregëtar, edhe më vonë derisa ishtë nëpunës publik në vendlindje.

Në fillim kjo ishte e thjeshtë. Kurdoherë që e ka njohur ndonjë njeri të ri, Jamesi është interesuar për emrin e tij dhe mbiemrin, numrin e fëmijëve, titullin dhe bindjen politike. Tërë këtë mirë e ka mbajtur në mend, e kur e ka takuar prapë atë person, ndoshta edhe pas një viti, me mirësjellje do t'ia rrihte krahun duke e thirrur në emër, duke e pyetur për shëndetin e gruas dhe të fëmijëve dhe suksesin në punë. Nuk është çudi që Jamesi ka fituar kaq të njohur dhe miq!

Muaj më parë para se të fillonte fushata elektorale e Rooseveltit për president, James Farley për çdo ditë shkruante me qindra letra dhe ua dërgonte njerëzve në perëndimin amerikan. Pastaj kishte hipur në tren dhe gjatë njëzet ditëve kishte vizituar njëzetë shtete, kishte kaluar dymbëdhjetëmijë milja, me karrocë, me tren, automobil apo anije. Takohej me njerëz në "bisedime miqësore" në kohë të mëngjesit, drekës, çajit të mbasdites apo darkës.

Pas kthimit nga ky udhëtim i shpejtë nëpër qytetet dhe shtetet, u kishte dërguar të njohurve letra në të gjitha vendet e kaluara, duke i lutur ata t'i dërgonin nënshkrimet e tërë atyre të cilët e kishin gostitur gjatë turnesë së tij. Megjithëse lista e tyre mbërrinte numrin me qindra emra, James nuk kishte kursyer mundin që secilit personalisht me letër t'i falenderohet. Letrat i fillonte me fjalët "I dashur Bill", "I dashur Joe", e nënshkruhej gjithmonë me "James".

James Farley si parashikues, shumë herë e ka vërejtur se shumicën e njerëzve më shumë e intereson emri i vet sesa të gjithë emrat e tjerë në botë. Mbajeni në mend emrin e bashkëbiseduesit dhe përdoreni në kohë të duhur,

Scanned by CamScanner

është njëri ndër komplimentet më të bukur dhe më frytdhënës në botë. E nëse e harroni, apo gabimisht e thuani, të jeni të sigurtë se veten e keni sjellur në pozitë të keqe. Këtë e kam përjetuar në lëkurën time një herë kur në Paris kam organizuar kursin për mjeshtrinë e oratorisë, duke u dërguar ftesat të gjithë banorëve të Parisit me prejardhje amerikane. Ftesat i kanë shtypur daktilografet franceze, të cilat gabimisht i kanë shtypur disa emra, e që pas disa ditëve kam marrë letrën kritikuese të një drejtori të një banke amerikane në Paris, i cili i ofenduar nga ky rast, pas kësaj as që donte t'ia dinte për kurset e mia.

A ju kujtohet shkaku i suksesit të Andrew Carnegies?

Edhe pse e quanin "mbreti i çelikut", Carnegie shumë pak dinte për prodhimin e çelikut, por ishte i rrethuar me profesionistë në këtë lëmi. Kishte arritur sukses sepse kishte ditur të sillej me njerëz. Organizator dhe udhëheqës i lindur, që në moshën dhjetëvjeçare e kishte kuptuar sesa vlente për njerëz emri i tyre. Një herë kishte zënë një lepuroshe e cila kishte lindur mjaft lepurosha të vegjël, e djaloshi nuk kishte me se t'i ushqente. Duke menduar kishte ardhur në një ide brilante. U kishte thënë shokëve të tij se lepuroshat do t'i emëronte sipas tyre, nëse si shpërblim do t'i sillnin ushqim për lepuj (karrota, lakra, rrënjë apo bar). Plani gjithsesi se kishte pasur sukses, e Carnegie deri në fund të jetës e ka mbajtur në mend këtë përvojë.

Më pastaj në jetë ka fituar miliona duke u shërbyer me të njejtën psikologji në marrëdhëniet afariste. Një herë donte të fillonte të shiste binarë të hekurudhës kompanisë së hekurudhave të Pensilvanisë. Drejtori i atëhershëm i kompanisë ishte Edgar Thompson, kështu Carnegie fabrikën e tij të re e kishte emëruar "Çeliktorja Edgar Thompson". Fundin e tregimit edhe vet do të mund ta qëlloni.

Në kohën kur Carnegie dhe Pullman luftonin për monopol në treg të prodhimit të kamp shtëpizave, "Mbreti i çelikut" edhe një herë i janë kujtuar lepuroshat e vegjël.

Scanned by CamScanner

Kompania e Carnegiesë dhe e Pullmanit bënin ç'është e mundur që të fitonin ofertën për trenin transkontinental në mes të Atlantikut dhe Pacifikut. Në këtë luftë në jetë a vdekje, kompanitë njëra tjetrës ia zbrisnin çmimin dhe vetvetes ia humbisnin rastin për një fitim të mirë. Krerët e kompanive Carnegie dhe Pullman njëkohësisht ngarendnin në Nju Jork për bisedime me këshillin drejtues të hekurudhës transkontinentale. Një mbrëmje rastësisht ishin takuar në hotel. Carnegie i pari i ishte afruar Pullmanit dhe i kishte thënë: "Mirëmbrëma, zoti Pullman! A nuk ju duket se po bëjmë nga vetja budallenjë?"

"Çka doni të thoni me këtë?" e kishte pyetur Pullmani.

Atëherë Carnegie i kishte thënë hapur se çka mendonte që të dy kompanitë të përfitojnë nëse të dyja do ta merrnin atë punë dhe të fillonin bashkëpunimin, në vend që njëra tjetrës t'i groponin dheun nën këmbë. Pullmani e kishte dëgjuar me vëmendje, por nuk kishte treguar mjaft admirim për mendimin e Carnegiesë. Më në fund megjithatë e kishte pyetur: "E si do ta emërtonit këtë kompani të re?", me ç'rast Carnegie i gatshëm i është përgjegjur: "Kjo është mjaftë e qartë:"Kompania e vagonëve luksoz Pullman". "

Fytyra e Pullmanit kishte shndritur nga kënaqësia. E kishte ftuar Carnegienë në dhomë që të flisnin mbi të gjitha hollësitë. Kjo marrëveshje thelbësisht e kishte ndërruar historinë e industrisë amerikane.

Metoda e Carnegiesë e mbajtjes në mend të emrave të miqve personal dhe atyre afarist, pastaj gadishmëria që t'ju lajkëtoj njerëzve duke i emëruar fabrikat e veta me emrat e tyre ishte njëra ndër sekretet e suksesit të tij. Ishte shumë krenar që shumicës së punëtorëve të tij i drejtohej në emër, e mburrej me udhëheqësinë e tij se në asnjë fabrikë të kompanisë Carnegie asnjëherë nuk ka ardhur deri te grevat.

Pianisti me origjinë polake Ignacy Paderewski, gjellbërësin e vet me këmbëngulje e thërriste "mister

Scanned by CamScanner

Copper", e jo "George", çka do të ishte normale për një amerikan të vërtetë. Duke mos iu shmangur zakonit të vjetër evropian (etikës), Paderewski e ka ditur se Copperi me atë shprehje ndihej shumë më i nderuar, e nuk donte t'ia ndalonte këtë kënaqësi të imtë. "Mister Copper" si shpërblim e ka përcjellur gjatë të gjitha turneve nëpër Amerikë dhe pas çdo koncerti atë e priste darka e përgatitur për mrekulli.

Njerëzit janë aq krenar për emrat e tyre saqë herë-herë mundohen t'i bëjnë të përjetshëm. Barnum, themeluesi i cirkut modern, ishte aq shumë i mërzitur pse nuk kishte pasardhës mashkull, sa që nipit të tij i kishte ofruar njëzet e pesë mijë dollarë vetëm të ndërronte mbiemrin në Barnum-Seeley.

Pasanikët në kohërat e shkuara i paguanin shkrimtarët me para të majme që ata t'ju kushtonin librat e tyre. Biblotekat publike dhe muzetë, pjesën më të madhe të pasurisë së tyre e kanë duke iu falenderuar njerëzve të cilët nuk kanë mundur të pajtohen me mendimin se emri i tyre do të harrohet dikur. Gati se nuk ka Kishë në botë, në të cilën në ndonjë vend që të bie në sy nuk është i gdhendur emri i donatorit.

Shumë njerëz nuk duan ta ngarkojnë mbamendjen me emrat e të njohurve të tyre. Të tillët arsyetohen me harresë dhe ngarkesë të madhe në punë, e në të vërtetë janë dembel, të pakujdesshëm dhe të pandieshëm. Nuk e besoj se kanë punë më shumë se Franklin D. Roosevelt i cili gjente kohë që të mbante në mend emrin e secilit me të cilin binte në kontakt.

Shembull: fabrika e automobilave Crysler për Rooseveltin kishte konstruktuar një tip të veçantë të automobilit. Automobilin në Shtëpinë e Bardhë e kishte dërguar ndihmësdrejtori i fabrikës se automobilave W. F. Chamberlain në përcjellje të një mekaniku. Ja sesi e përshkruan takimin me presidentin Chamberlain:

"Kur shkova në Shtëpinë e Bardhë, presidenti më pranoi përzemërsisht dhe ngrohtë.

Scanned by CamScanner

Mu drejtua miqësisht duke më thirrur në emër dhe - çka më ka lënë mbresa të posaçme -tregonte interesim të gjallë për tërë atë që i tregoja rreth automobilit. Rreth nesh ishin mbledhur mjaftë kurreshtarë. Presidenti iu drejtua ngrohtësisht me këto fjalë: "Kjo është mjaft e çuditshme. E shtyp një sustë, e ai ecën vet. Është i mrekullueshëm! Më vjen keq që nuk kam kohë të ulem, ta zbërthej motorin dhe të shoh se çka e shtyen të sillet!"

Derisa shokët dhe bashkëpunëtorët e Rooseveltit mahniteshin nga mundësitë e automobilit, presidenti me zë mu drejtua, ashtu që dëgjuan të gjithë.. "Zotëri Chamberlain", tha, "ju falenderohem për mundin dhe kohën të cilën e keni humbur për të bërë këtë automobil. Ju lumtë." Presidenti posaqërisht mahnitej me ftohtësinë e motorit, retrovizorët special të shoferit, dritat e mëdha, ulësen e shoferit të bërë me maturi dhe raftet me monogramin e tij. Me fjalë të tjera, mundohej të lavdëronte çdo pjesë që e dinte se kishim deponuar mund të posaqëm. Përveq kësaj, mundohej të tërheqte vëmendjen e të gjithë të pranishëmve pikërisht në ato pjesë, gruas në mënyrë të njejtë i drejtohej në mënyrë të dashur e në mënyrë të njejtë i drejtohej edhe sekretareshës, portierit të vjetër, të cilit personalisht i kishte dhënë raftet. Pas shëtitjes provuese përzemërsisht më tha: "Tani megjithatë duhet të kthehem në punë, zotëri Chamberlain. Më pret një takim i rëndësishëm."

Me mua në Shtëpinë e Bardhë kishte ardhur edhe një mekanik të cilin e prezentova menjëherë te presidenti. Djaloshi i turpshëm mbahej mënjanë dhe nuk foli me presidentin asnjë fjalë. Roosevelti në të shkuar iu afrua, i shtrëngoi dorën, e thirri në emër (megjithëse vetëm një herë e kishte dëgjuar) dhe e falenderoi edhe atë që edhe ai

kishte ardhur në Washington. Më besoni, të gjitha këto lavdërime tingëllonin sinqerisht. Presidenti fliste atë çka e mendonte - në këtë jam i sigurtë."

Franklin D Roosevelt ishte i vetëdijshëm për faktin se përkrahja e të tjerëve arrihet me përdorimin e emrit të tyre dhe shprehjes së sinqertë të interesit ndaj tyre. Të kujtohemi sesa herë e kemi harruar këtë të vërtetë të thjeshtë! Jemi njohur me një person, kemi folur me të ndonjë fjalë, e kur jemi ndarë më nuk kemi ditur as sesi quhet!

Mbajtja në mend e emrave është njëlloj e rëndësishme si për politikanin ashtu edhe për njeriun e zakonshëm, e të mos flas sesa është e rëndësishme në raportet e përditshme.

Napoleoni III, nipi i Korzikanit të njohur, kishte dëshirë të lavdërohej sesi përkundër të gjitha punëve tjera shtetërore mban në mend edhe emrat e të gjithë atyre njerëzve me të cilët bie në kontakt. Ka pasur teknikë mjaft të thjeshtë. Nëse nuk e ka dëgjuar mirë emrin e personit të prezentuar, i lutej t'ia përsëriste, bile edhe t'ia shkruajnë, nëse ai ishte ndonjë emër i pazakonshëm. Gjatë kohës së bisedës e përsëriste emrin disa herë, e pastaj mundohej ta krijonte asociacionin e emrit të tij me pamjen e tij të jashtme. Nëse bëhej fjalë për ndonjë person të rëndësishëm, ai mundohej edhe më shumë që ta mbante në mend. Kur të mbetej vetëm në dhomë, e shkruante emrin në një copë letër, me zë e lexonte disa herë, e në këtë mënyrë me ndihmën e të dëgjuarit dhe të pamurit e kaliste në mendje.

Do të thoni se për imtësira të tilla është e nevojshme së tepërmi shumë kohë. Mirëpo, siç ka thënë Emersoni -"Sjellja e mirë përbëhet nga flijimet e vogla."

A dëshironi të fitoni përkrahjen e njerëzve, rregulla e tretë thotë:

Mbajeni në mend se për njeriun emri i tij është fjala më e rëndësishme në botë.

4. Si do të bëheni bashkëbisedues i dashur

Para ca kohësh isha i ftuar për BRIGJ (lloj i lojës me letra) megjithëse unë nuk luaj aq shumë. Për fatin tim, aty ishte një bjonde e cila poashtu nuk kishte aq shumë sens për letra. Kur e mësoi se unë shumë udhëtoj dhe se para pak kohësh isha kthyer nga Evropa, me interesim të madh më luti t'i tregoj për përshtypjet e mia.

Derisa uleshim në divan, rastësisht e përmendi se edhe vet porsa ishte kthyer nga udhëtimi nëpër Afrikë. "Afrika!" - thirra. "Mrekulli! Gjithmonë kam dashur ta vizitoj Afrikën, por kjo asnjëherë nuk më ka shkuar për dore, përveç një herë që kam qëndruar 24 orë në Algjeri. Sinqerisht ua kam lakmi. Më flisni për Afrikën."

Pasoi raporti i gjërë, i cili zgjati gati një orë. Bashkëbiseduesja ime, më as nuk u kujtuar të më pyeste për Evropën. Kjo aspak nuk e interesonte. Atë e interesonte vetëm ajo të kishte një dëgjues të mirë, i cili me durim dhe entuziazëm do ta përcjellë tërë atë që ajo kishte për të treguar se ç'kishte parë e përjetuar.

A mendoni se bjondja ime është e vetme? Aspak! Të gjithë ne jemi të tillë. Dëshirojmë të flasim për veten, që para vetes dhe të tjerëve të bëhemi interesant.

Para pak kohësh, në një darkë u njoha me një botanist të njohur të Nju Jorkut. Kënaqesha duke dëgjuar shpjegimet e tij për hashashin, patatën dhe rritjen e perimeve në konstruksionet e xhamit nëpër shtëpi. Megjithëse edhe vet kam një konstruksion të tillë të vogël, në mënyrë të gjallë interesohesha për gjërat që botanisti fliste, duke harruar se në dhomë, pos nesh ishin të ulur edhe më së paku dymbëdhjetë njerëz. Kah fundi i bisedës dy orëshe e kisha kuptuar se kisha gabuar sa i përket mirësjelljes, duke harruar tërësisht të tjerët. Kur diku kah mesnata u përshëndeta me të zotin e shtëpisë, botanisti iu afrua dhe i tha disa komplimente lavdëruese në llogarinë

Scanned by CamScanner

time. Më lavdëroi si "bashkëbisedues interesant dhe mjaft i mirë".

Bashkëbisedues? Gjepura! Unë gjatë gjithë fjalimit të tij gati asnjë fjalë nuk e kisha thënë. Si do të mundja kur nuk kam lidhje për botanikë. I tërë "bashkëbisedimi" im qëndronte në dëgjimin e kujdesshëm. E dëgjoja sepse fjalimi i tij me të vërtetë më interesonte. E ai këtë sigurisht se e ka ndjerë. Vëmendja ime për të ka qenë lavdërim dhe kënaqësi. Dëgjimi me kujdes i bashkëbiseduesit është njëri ndër komplimentet më të bukur që mund t'i jepni personit tjetër. "Ka pak njerëz që janë të pandieshëm në nderimin e heshtur, të përmbajtur në dëgjimin e vëmendshëm", ka thënë Jack Woodford në njërin nga romanet e tij. E unë botanistit tim i kisha falur edhe më shumë. I kam dhënë mirënjohje të sinqertë, duke i thënë se fjalimi i tij ishte interesant dhe i bazuar, çka edhe ishte në të vërtetë. Më pastaj i kam thënë se dëshiroj të di për bimët po aq sa edhe ai, çka është e vërtetë. E shpreha dëshirën se ndoshta në të ardhmen prap do të shiheshim, e për këtë me të vërtetë shpresoja. E tërë kjo e ka shtyer të më quaj "bashkëbisedues i mrekullueshëm", e unë në të vërtetë vetëm e kisha dëgjuar me kujdes.

Në çka qëndron sekreti i bisedës afariste? Sipas mendimit të Charls W. Eliotit "këtu nuk ka kurrfarë sekreti. Më e rëndësishmja është që të dihet që bashkëbiseduesi të dëgjohet me kujdes, sepse kjo gjë çdo njeriut më së shumti i pëlqen."

E tërë kjo është e qartë dhe e kuptueshme vetvetiu, por megjithatë ka afaristë të cilët deponojnë mund dhe para në pamjen e jashtme të dyqaneve të tyre, e punësojnë shitës të cilët nuk din të jenë dëgjues të mirë ndaj blerësve, por i ndërhyjnë në fjalë, i kundërvihen dhe bëjnë çdo gjë që t'i largojnë nga dyqani.

Një kursant i imi më kishte treguar se si një herë kishte blerë rrobe konfeksioni. Kur i kishte veshur në shtëpi, kishte vërejtur se materiali lëshonte ngjyrën dhe krijonte shenja në jakën e këmishës. I kishte dërguar prap

në dyqan dhe kishte filluar t'i arsyetohej shitësit se çka i kishte ngjarë. A mendoni se shitësi e kishte dëgjuar? E kishte ndërprerë ashpër duke i thënë: "Ne kemi shitur me qindra rrobe të tilla dhe askush gjer më tani nuk është ankuar. Ju jeni i pari!" Ishte kjo e njejtë sikur t'i thoshte: "Gënjeni. A mendoni se mund të na mashtroni si t'ju doj qejfi. E nuk do të mundeni!"

Në atë moment kishte ardhur edhe një shitës tjetër dhe kishte shtuar: "Kështu e kanë rrobat me ngjyrë të mbyllët. Në fillim gjithnjë e lëshojnë ngjyrën. Nuk keni ç'bëni, posaçërisht te rrobat e tilla të lira."

"Ato fjalë", tregon kursanti im, "kishin hedhur pikën e fundit të vajit në zjarr. Shitësi i parë mundohej të më mbushte mendjen se gënjeja, e ky tjetri tani më akuzon se kisha blerë rroba të lira. Isha inatosur shumë. Më vinte t'ua hidhja për fytyrë ato rroba e t'i çoja në dreq të mallkuar, kur befasisht u paraqit udhëheqësi. Ai njeri e dinte punën e tij dhe për disa minuta e uli tërë inatin tim. Si i kishte shkuar për dore? Së pari e kishte dëgjuar tregimin tim nga fillimi e deri në fund, e gjatë kësaj asnjëherë nuk më kishte ndërprerë. Kur e kisha mbaruar, dhe kur ata dy shitësit tjerë kishin filluar si më parë të kundërshtonin, ai u ishte kundërvënë me këmbëngulësi, duke parë në mua blerësin. E kishte pranuar se materiali e lëshonte ngjyrën dhe kishte thënë se dyqani i tyre nuk do të duhej të mbante mallra të tilla.

Më në fund më pyeti sesi do të mund të më ndihmonte, sepse ishte i gatshëm të bënte çdo gjë që ishte në mundësinë e tij e që do të kërkoja unë. Disa minuta para kësaj isha i gatshëm t'i dërgoja në dreq të mallkuar si shitësit ashtu edhe rrobat, e tani i qetë përgjegjesha se dëshiroja të dija se a do të ndalej lëshimi i ngjyrës nga materiali i rrobave, dhe nëse jo, çka duhet të bëja.

Udhëheqësi i punës më këshilloi që rrobat t'i mbaja edhe një javë, e nëse edhe pas kësaj do të kisha të njejtin problem, i qetë për këtë le të vija dhe të merrja një palë të

Scanned by CamScanner

reja. Në fund më kërkoi ndjesë për pakënaqësinë në të cilën isha gjendur me fajin e shitores.

Dola nga shitorja i qetësuar dhe i kënaqur. Pas një jave rrobat me të vërtetë nuk e lëshonin më ngjyrën, e unë prap fitova besimin në atë shitore."

Nuk është çudi që ai shitës i dashur të ketë qenë udhëheqës, apo jo? E sa i përket atyre dy të tjerëve, dyshoj se kanë për të përparuar ndonjëherë në punë. Në të vërtetë mendoj se do të ishte e drejtë që udhëheqësi t'ua ndërronte vend punimin e t'i dërgonte në depo - sa më larg nga blerësit.

Edhe trazimi më i madh mund të qetësohet nëse ballafaqoheni me dëgjuesin e mirë, të durueshëm i cili din që në heshtje t'i duroj shprehjet e hidhërimit dhe të pres që biseduesi t'i qetësojë ndjenjat e trazuara. Shembull: Qendra telefonike e Nju Jorkut para disa viteve kishte probleme me një parapagues i cili vazhdimisht i telefononte nëpunësve të qendrës, i ofendonte dhe i shante, bile shkruante edhe letra me përmbajtje akuzuese nëpër gazeta për arsye se duhej të paguante shpenzime plotësuese të cilat i cilësonte të tepërta. Në fund e kishte paditur qendrën në gjyq.

Duke e parë se nuk e kanë të lehtë ta heqin qafe parapaguesin e irituar dhe akuzat e tij, qendrës nuk i mbetej tjetër vetëm të mundohej të komunikonte me të. Në ndihmë kishte ardhur një nëpunës i rryer në biseda pajtuese, mjeshtër në dëgjimin e kujdesshëm të bashkëbiseduesit. Nëpunësi i qetë e kishte dëgjuar tregimin e parapaguesit, duke e lejuar të shfryente inatin nga hidhërimi i mbledhur. Pajtohej me çdo gjë që parapaguesi thoshte duke treguar mirëkuptim për tërë vërejtjet që kishte parapaguesi.

"E kam dëgjuar plot tri orë", u kishte treguar nëpunësi kursantëve të mi. "Pastaj edhe një herë e kam vizituar dhe edhe një herë i kam dëgjuar ato që kisha dëgjuar më parë. Marrë në tërësi, e kam vizituar katër herë e në fund mora vesh se isha bërë anëtarë i "Shoqërisë për mbrojtjen e parapaguesve telefonik" të cilën e kishte themeluar bashkëbiseduesi im i hidhëruar. Edhe sot e kësaj

Scanned by CamScanner

dite jam anëtar i kësaj shoqërie, edhe pse i vetmi në Nju Jork. E kam dëgjuar me durim dhe mirëkuptim, duke u munduar të pajtohem me të gjitha vërejtjet. Atë kjo e ka qetësuar, sepse asnjëherë deri atëherë nuk ka pasur rast që me një person të autorizuar të flas për atë që e brengoste. Pak nga pak filloi të sillet ndaj meje gati miqësisht. Asnjëherë nuk ia kam përmendur qëllimin e vizitës së parë e as të vizitave pasuese, e ai së shpejti i pagoi të gjitha faturat telefonike dhe tërhoqi të gjitha paditë e bëra."

I nënshkruari "I pakënaquri i përjetshëm" sigurisht se e mbante veten si flijues i cili do ta shpëtonte botën nga pagesat e padrejta dhe detyrimet. Ai njeri në të vërtetë gjakonte për ndjenjën e madhështisë dhe rëndësisë. Në fillim këtë ndjenjë e kishte plotësuar me akuzime dhe padi. Më pastaj, kur përfaqësuesi i qendrës ishte pajtuar me vërejtjet e tij, e ka ndjerë se nevojat e tij për madhështi dhe rëndësi ishin plotësuar, dhe akuzat e imagjinuara ishin shuar sikur të mos kishin qenë ndonjëherë.

Julian F. Detmer, themelues i firmës për shitjen e leshit me shumicë, më ka treguar sesi një mëngjes kishte hyrë një blerës dhe e kishte mbuluar me akuzime.

"Ai njeri na kishte borgj pesëmbëdhjetë dollarë, por e mohonte dhe e refuzonte atë përkundër letrave të shumta lajmëruese të kontabilistit. Në fund aq shumë ishte hidhëruar saqë kishte hipur në trenin e parë nga Chikago dhe ishte nisur për te unë që të më thoshte se jo vetëm që nuk do të paguaj ata pesëmbëdhjetë dollarë, por kurrë më nga ne nuk do të blente asnjë gram lesh.

Me durim e dëgjoja, edhe pse më vinte ta ndaloj të fliste e ta dëboja. E kuptova se prej kësaj nuk kishte kurrfarë dobie. Kur gjakërat u ftohën, i thashë me zë të qetë: "Ju faleminderit që u munduat të vinit deri këtu prej Chikagos të më thonit se çfarë ju mundon. Më keni bërë një nder

të madh, sepse nëse reparti i kontabilitetit nuk ju ka lënë të qetë duke ju mërzitur, nuk ka dyshim se do t'i mërzisin edhe klientët e tjerë të nderuar, e kjo do të ishte një reklamë e keqe për firmën tonë. Më besoni se do të bëj çmos që veprimet e ngjashme në të ardhmen të mos përsëriten më."

Kjo ishte gjëja e fundit në botë të cilën e priste të dëgjonte nga buzët e mia. Më dukej se pak ishte i zhgënjyer. Kishte udhëtuar që nga Chikagoja që t'më mbante mësim, e unë i falenderohesha në vend që të debatoja me të! I premtova se do t'i harroja ato pesëmbëdhjetë dollarët dhe do t'i shlyeja nga llogaria, sepse me siguri kishim gabuar ne e jo ai. I thashë se ai ishte njëri i ndërgjegjshëm dhe se kishte të bënte shumë me më pak palë, derisa nëpunësit tanë shkruanin me qindra çeqe. I thashë se plotësisht e kuptoja, se edhe vet në vendin e tij do të ndihesha njëlloj. Në fund i preferova disa firma të mira për shitjen e leshit me shumicë, duke e pasur parasysh se kishte vendosur t'i ndërprente marrëdhëniet afariste me firmën tonë. Pastaj e kam ftuar për drekë, sikur gjithnjë deri atëherë kur të vinte në Nju Jork. E pranoi ftesën, edhe pse jo aq me dëshirë. Kur u kthyem në zyrën time, ishte ulur dhe kishte nënshkruar ofertën për më shumë mallëra se më parë. Në shtëpi ishte kthyer i qetë dhe i buzëqeshur. E kishte kuptuar se ndaj tij ishim sjellur mirë, dhe i kishte shikuar llogaritë, dhe kishte gjetur midis tyre edhe atë prej pesëmbëdhjetë dollarëve dhe me një letër me mjaft keqardhje na kishte dërguar një çek prej pesëmbëdhjetë dollarëve. Na ka mbetur klienti më i rregullt edhe 20 vjet të tjera, deri në vdekje."

Njëri ndër publikuesit më të suksesshëm në historinë e gazetarisë amerikane, ka pasur të kryer vetëm gjashtë vjet

të shkollës fillore. Edward Bok, djali i emigrantëve holandez, ka pasur fëmijëri të vështirë dhe të zbehtë, duke u munduar me punë të lloj-llojshme për t'u ndihmuar prindërve. Megjithatë, si ka pasur sukses në jetë? Është tregim i gjatë, por kishim mundur ta përshkruanim me njërën nga aftësitë themelore të Bokut: ka ditur me kujdes t'i dëgjoj bashkëbiseduesit. Kur është detyruar ta ndërpres shkollimin si trembëdhjetë vjeçar, Boku kishte vendosur që t'ia mundësonte vetvetes atë që prindërit e tij nuk kishin mundur t'ia ofrojnë. Me para të kursyera mjaft vështirë ka blerë libra dhe enciklopedi, i ka studiuar jetëpërshkrimet e njerëzve të njohur, e ndonjë personit të njohur i ka shkruar direkt letra duke i lutur t'i tregonin fshehtësitë e sukseseve të tyre. Kështu është njohur me poetin Longfellow, filozofin Emerson, gjeneralin Garfield dhe shumë e shumë të tjerë, kështillat e të cilëve i etur i ka thithur dhe u është përmbajtur në jetë.

Boku e ka poseduar atë që ju mungon shumicës së njerëzve: aftësinë të tregoj interesim për njeriun, qoftë ai edhe personi më i njohur në botë, aftësinë që në bisedë me vëmendje ta dëgjoj bashkëbiseduesin. Për fat të keq, njerëzit zakonisht sillen krejtësisht ndryshe, personalisht në bisedë me të "mëdhenjtë". Aq shumë janë të preokupuar me atë se çka do ta pyesin pastaj "të madhin" sa që nuk e dëgjojnë atë se për çfarë u flet. Siç ka thënë Isaac F. Marcosson, mjeshtër për intervistimin e njerëzve: "Në vend që t'i hapin veshët për atë që u flet personi i njohur, ata preokupohen me pyetje të reja...Shumë njerëz të njohur më kanë thënë se më shumë i duan dëgjuesit e vëmendshëm sesa bashkëbiseduesit llafazan, sepse aftësia e të dëgjuarit është e rrallë nga çdo aftësi tjetër."

Dëgjuesin e mirë njësoj e cilësojnë si njerëzit e mëdhenj ashtu edhe njerëzit e zakonshëm. Është e vërtetë e vjetër, se shumë njerëz i drejtohen mjekut për arsye se u nevoitet një dëgjues i cili do t'i dëgjoj të gjitha vuajtjet e tyre.

Scanned by CamScanner

Në çastet më të vështira të luftës qytetare të Amerikës, Lincolni i ka shkruar një letër mikut të tij të vjetër nga Springfildi duke e ftuar të vinte në Washington. Ka dashur që të bisedonte me të lidhur me problemet që e kanë munduar. Kur miku iu është përgjigjur ftesës, Lincolni me orë të tëra ia ka treguar arsyet për heqjen e robërisë. Ia ka lexuar letrat e numërta dhe artikujt e ndryshëm të gazetave në të cilat njerëzit e kanë lavdëruar apo sulmuar lidhur me botëkuptimet liridashëse. Pas monologut shumëorësh Lincolni është përshëndetur me mikun dhe i ka dëshiruar kthim të mbarë në Springfild, derisa asnjëherë gjatë "bisedës" nuk e ka pyetur për mendim apo këshillë. Tërë kohën ai në të vërtetë ka menduar me zë. "E kam parë se në fund të mbrëmjes ka qenë shumë më i qetësuar shpirtërisht", ka thënë miku i Lincolnit. Lincolni nuk ka kërkuar mendim apo këshillë, por dëgjues plot vëmendje para të cilit do ta qetësonte shpirtin. E kjo është ajo çka na duhet të gjithëve kur ndodhemi në vështirësi jetësore. Qoftë edhe blerësi i nervozuar, shitësi i pakënaqur apo shoku i ofenduar shpesh nuk duan asgjë tjetër përveç dëgjuesit të vëmendshëm.

A dëshironi që njerëzit të ikin nga ju, t'ju ofendojnë dhe t'ju përqeshin pas shpine, shërbehuni me këtë recept: kurr mos dëgjoni çka ju flasin të tjerët. Flisni për vete pandërprerë. Ndërprisni bashkëbiseduesin në mes të fjalës. Pse të humbisni kohë duke dëgjuar budallallëqet e të tjerëve, kur ju jeni më i mençur dhe për të gjitha këni zgjidhje më të mira! Ndërprisni, pra, pa pardon.

Shumë vetë, për fat të keq, i përmbahen këtij recepti. Këta janë bezdisës të mbushur me vetkënaqësi, të dashuruar në vetveten. Sepse, njeriu që flet vetëm për vete, ai edhe mendon vetëm për vete. E "njeriu që mendon vetëm për vete është njeri i papjekur, pa marrë parasysh në shkallën e arsimit", ka thënë Dr. Butler, kryetari i universitetit Kolumbia.

A dëshironi të bëheni bashkëbisedues i mirë, shndërrohuni në dëgjues të vëmendshëm. A dëshironi të

Scanned by CamScanner

jeni interesant, interesohuni për njerëzit. Drejtojuni bashkëbiseduesit me pyetjet për të cilat me pasion do të mund t'ju përgjegjet. Nxiteni t'ju flas për veten dhe sukseset e veta.

Mbajeni në mend, se njeriut me të cilin bisedoni shumë më tepër e interesojnë dëshirat e problemet e veta personale sesa JU dhe brengat TUAJA. Mbajeni në mend se më shumë e brengos dhimbja e tij e dhëmbit sesa uria nga e cila vdesin me miliona njerëz, se mushkonja në qafë e pengon më shumë se të gjitha termetet botërore.

Nga kjo, rrjedh rregulla e katërt e cila thotë:

Bëhuni dëgjues i mirë dhe nxisni të tjerët të flasin për veten

Scanned by CamScanner

5. Si do ta zgjoni interesimin e të tjerëve për vete

Të gjithë që kanë biseduar ndonjëherë me Theodore Rooseveltin kanë qenë të befasuar me gjërësinë dhe gjithanshmërinë e njohurive të tij. Qoftë kur ka folur me fshatarin, artistin, politikanin apo diplomatin, Roosevelti për të gjithë ka ditur të gjej fjalët adekuate, me secilin të zhvilloj biseda interesante. Si i ka shkuar për dore kjo? Krejtësisht thjesht. Para çdo lajmërimi të vizitës, Roosevelti mundohej të njihej më shumë me prirjet dhe interesimet e personave në fjalë, e pastaj deri në orët e vona të mbrëmjes rrinte duke shfletuar libra të ndryshëm, duke lexuar çdo gjë çka do të mund t'i nevojitej në lidhje me temën përkatëse.

Sikur edhe të gjithë pushtetarët e mëdhenj, Roosevelti e ka kuptuar se rruga më e shkurtër deri te zemra njerëzore kalon përmes bisedës rreth gjërave për të cilat atë e interesojnë më shumë.

William Lyon Phelps, profesor i letërsisë në fakultetin Yale, shumë heret e ka mësuar këtë të vërtetë të madhe.

Në debatin ***Rreth karakterit të njeriut***, Phelps shkruan: "Një herë kur si djalosh tetë vjeçar i kaloja festat te tezja në Stratford na vizitoi një njeri në moshë mesatare. Pas bisedës së shkurtër me tezen, i panjohuri m'i bëri disa pyetje, dhe pastaj pjesën tjetër të mbrëmjes e kemi kaluar duke biseduar rreth asaj se çka më interesonte mua. E mua atëherë më pëlqenin mjaft anijet për të cilat vizitori ynë dinte të fliste bukur dhe gjerësisht. E çuditshme sesi dinte ta zgjonte imagjinatën time djaloshare! Sa me fascinim i flisja tezes pastaj për të! Për çudinë time, tezja më pat thënë se i njohuri ynë ishte prift dhe se nuk ka kurrfarë lidhje me anijet, e as që ato i interesonin. "Psè atëherë tërë natën fliste për anijet?" e kisha pyetur. "Sepse është i sjellshëm dhe di

Scanned by CamScanner

si të sillet. E ka vërejtur se të interesojnë anijet, dhe ka folur për to që të të dëfrej dhe të ndihesh mirë."

"Përgjithmonë e kam mbajtur në mend vërejtjen e tezes", shkruan profesori Phelps.

Do t'ju sjell edhe një shembull. Prijësi i një shoqërie hulumtuesish, më ka thënë se si një herë ka dashur ta dërgonte djaloshin nga grupi i tij në garën ndërkombëtare në Evropë. Meqenëse ajo shoqëri për këtë nuk ka pasur para të mjaftueshme, ai kishte dashur t'i drejtohej drejtorit të një firmës së madhe amerikane. Mu në atë kohë kishte marrë vesh se drejtori në fjalë kishte marrë një çek prej një milion dollarësh dhe se pas kthimit në para, e kishte vendosur në ram dhe e kishte varur në zyrën e tij. Kur kishte hyrë të drejtori, prijësi i mençur i shoqërisë së hulumtuesve nuk kishte filluar të fliste për atë pse kishte ardhur, por sinqerisht ishte interesuar për çekun senzacional. Drejtori i kompanisë me krenari ia kishte treguar dhe me gëzim i kishte folur sesi dhe pse kishte arritur të fitonte atë shumë të madhe të parave. Në fund kishte buzëqeshur me kënaqësi dhe e kishte pyetur për shkakun e vizitës së tij. Kur ky i kishte paraqitur lutjen, drejtori ishte treguar më shumë se shpritmadh. Kishte pranuar që në emër të kompanisë t'i paguaj jo vetëm shpenzimet e njërit, por të pesë djaloshave nga shoqëria e hulumtuesve, bashkë me prijësin e tyre. I kishte dhënë një letër kredi prej 1000 dollarësh dhe letrën rekomande të partnerëve afarist në tërë Evropën. Ishte interesuar për djelmoshat nga shoqëria e hulumtuesve, e disa nga ata më vonë i kishte punësuar në kompaninë e tij.

"Dyshoj se do të gjeja një zemërgjërësi të tillë, sikur të mos mundja ta nxisja atë të fliste për gjërat të cilat atë e interesonin në atë kohë", kishte deklaruar më vonë prijësi i shoqërisë së hulumtuesve më vonë.

E njejta rregull vlen edhe për takimet në botën afariste. Do t'ju jap një shembull:

Henry Duvernoy, pronari i fabrikës së madhe të bukës në Nju Jork, me vite ishte munduar të vendos marrëdhënie afariste me një hotel të Nju Jorkut. Mjaft

Scanned by CamScanner

shpesh e kishte vizituar drejtorin e hotelit, ishte munduar të takohet me të, në të gjitha koktelet e ndryshme, e një kohë kishte banuar në hotel, në mënyrë që t'i ofrohej më shumë. Mirëpo, mundimi nuk ishte kurorëzuar me sukses.

"Një ditë vendosa ta ndryshoja taktikën", flet Duvernoy. "U mundova të mësoj se çka i intereson më së shumti dhe çka e gëzon atë. E mora vesh se ishte anëtar i një organizate ndërkombëtare, dhe kjo jo vetëm anëtar por kryetar i saj. Pa marrë parasysh rastet kohore dhe largësinë e madhe, ky drejtor rregullisht fluturonte me aeroplan për në mbledhje të kësaj organizate, duke mos çarë kokën as për mundin, kohën apo paratë.

Kur e takova herën tjetër, e fillova bisedën për organizatën në fjalë. Për çudinë time drejtori e pranoi bisedën dhe me entuziazëm fliste për punën e saj dhe organizatën e tij të dashur. E kuptova se ajo ishte bërë pasioni i sinqertë i jetës së tij. Para se ta lëshoja zyrën e drejtorit, si dhuratë ma dha fletëanëtarësimin e nderit të asaj organizate! Gjatë bisedës as edhe një fjalë nuk e thashë për dëshirën time të krijimit të marrëdhënieve afariste me hotelin. Disa ditë më pas më ka telefonuar ekonomisti i hotelit duke më lutur që t'i dërgoja listën e çmimeve dhe mostrat e bukës!

"Nuk e di se çfarë keni bërë, por shefi është interesuar për bukën tuaj", më ka thënë më vonë ekonomisti. Kështu, me një bisedë rreth asaj se çka e interesonte atë arrita më shumë sesa në katër vitet e mëparshme, me mund të pashpaguar rreth tentimit të shitjes së prodhimeve të veta."

Scanned by CamScanner

Rregulla e pestë për ata që duan ta fitojnë zemrën e të afërmëve të tyre thotë:

Flisni së pari për atë çka e intereson bashkëbiseduesin tuaj.

Scanned by CamScanner

6. Si do ta fitoni shpejtë afërsinë e të afërmëve

Duke pritur një herë në rend, në shërbimin postal, e vërejta se nëpunësi kryente detyrën e tij me shprehjen e monotonisë së pafundme në fytyrë. Me lëvizje të pavullnetshme dhe të njëtrajtshme i ngjiste dhe i shiste pullat postale, bënte matjen e dërgesave, i nënshkruante formularët, me një fjalë - për kushedi të satën herë kryente veprimet monotone dhe rutinore.

"I shkreti!" - mendova. "Nuk e ka të lehtë." Pastaj fillova të mendoj se si do të mundja me ndonjë fjalë të mirë së paku ta disponoja. Desha t'i them diçka miqësisht, diçka që nuk do të tingëllonte si lajkëtim i thatë. Megjithëse në këto raste nuk është gjithnjë e lehtë të gjendet fjala e qëlluar, sidomos kur është fjala për personin krejtësisht të panjohur, nuk u mendova shumë, sepse e vërejta se ka flokë jashtëzakonisht të bukur. Duke i dorëzuar letrën i thashë: "Ua kam lakmi për këta flokë kaq të bukur."

Nëpunësi e ngriti kokën, i befasuar më shikoi dhe i kënaqur më buzëqeshi. "Nuk janë më siç ishin dikur", mu përgjegj me modesti, çka më shtyri t'i them se ndoshta është e vërtetë, megjithëse flokët ende janë të bukur dhe të shpeshtë. "Po, shumë vetë ma kanë thënë këtë", ma ktheu me krenari.

Jam i bindur se ai nëpunësi atë ditë e ka lëshuar punën i gëzuar. Sigurisht se kur është kthyer në shtëpi i ka treguar gruas për atë ndodhi që ia ka zbukuruar ditën. Me siguri është ndalur para pasqyrës dhe ka thënë: "Po, me të vërtetë janë të shpeshtë."

Kur ua kam treguar këtë ndodhi kursantëve të mi, njëri më pyeti se çka kam dashur të arrijë me këtë. Çka kam dashur të fitoj nga ai nëpunës! Çka kam dashur të arrijë? A bisedojmë a thua me njerëz vetëm për atë se duam të arrijmë diçka apo pse duam të nxjerrim ndonjë fitim? Njeriu i cili

Scanned by CamScanner

ashtu sillet meriton përbuzjen e rrethit dhe mossuksesin e gjithanshëm në jetë.

Po, unë kam dashur të arrijë diçka nga ai nëpunës. Kam dashur diçka jashtëzakonisht të bukur, e këtë edhe e kam arritur. E kam arritur ndjenjën se për një moment e kam ndërprerë monotoninë e punës rutinore të tij, se e kam gëzuar me fjalë të mirë, duke mos kërkuar për këtë kurrfarë shërbimi. Imtësi, do të thoni, por imtësi e cila do të mbetet gjatë në kujtesë.

Ekziston një rregull jo e zakonshme, mjaft e rëndësishme në raport me njerëz. Ata që e respektojnë fitojnë në jetë, e ata që e shkelin gjithmonë hasin në vështirësi. Kjo rregull thotë: Mundohu që në të afërmin të nxisësh ndjenjën e rëndësisë personale. Siç e kam përmendur edhe më parë, gjakimi për ndjenjën e rëndësisë është njëra ndër nevojat më të fshehta të natyrës njerëzore, lëvizës i njohurisë së përgjithshme njerëzore, karakteristika kryesore me të cilën dallohet nga kafshët.

Mendimtarët e shumtë me shekuj kanë tentuar ta gjejnë fshehtësinë e kapitujve etik të sjelljes njerëzore, e përfundimi në të cilin kanë ardhur është pak a shumë i njejtë. Zaratustra, të njejtën ua ka thënë persianëve para tri mijë vjetëve. Konfuqie, ua ka thënë pak më vonë kinezve, e me të edhe Lao Ce, themeluesi i Taoizmit. Buda këtë e ka predikuar pesëqind vjet para krishtit në brigjet e Gangut, e librat e shenjtë hindus bazohen pikërisht në ato parime; Jezui para gati dy mijë vjetëve ka përmbledhur këtë rregull ndër rregullat më të rëndësishme të sjelljes njerëzore: "Mos ia bëj tjetrit atë që nuk dëshiron që të tjerët të ta bëjnë ty"

Të gjithë ne gjakojmë që të na pranojnë të gjithë ata me të cilët vijmë në kontakt. Ne dëshirojmë që njerëzit t'i njohin aftësitë tona të vërteta. I duam lavdërimet e sinqerta, e jo lajkëtimet e lira dhe jo të sinqerta.

Nëse është ashtu, atëherë duhet t'i nënshtrohemi rregullës së artë dhe të sillemi me të tjerët ashtu siç kemi dëshirë që të tjerët të sillen ndaj nesh.

Scanned by CamScanner

Jo shumë kohë më parë, portierin e një ndërtese të madhe të Nju Jorkut e pyeta se në cilin kat punonte një i njohur i imi. Mu përgjegj me ngrohtësi, i gatshëm dhe saktësisht, dukè u ndalur pas çdo fjalie: "Henry Souvaine" - ndalesë. "Kati i tetëmbëdhjetë" - ndalesë. "Dhoma 1816" -ndalesë.

Pa e falenderuar u nisa drejt ashensorit, e pastaj u ndala, u ktheva te portieri dhe i thashë: "Duhet t'ju falenderoj në këtë gatishmëri dhe saktësi në përgjegje. Me të vërtetë jeni mjeshtër i vërtetë." Djaloshi i kënaqur më shikonte dhe me krenari e ngriti kokën, e unë e ndjeva se me fjalë të mirë krijova vepër të imët por të vlefshme: i tregova të afërmit se e çmoj punën e tij.

Nuk duhet të prisni të bëheni ambasador i akredituar në Kinë apo diplomat i nderuar që të filloni t'i aplikoni këto rregulla. Me të mund të shërbeheni gjithmonë dhe kudo - do të shihni se suksesi nuk do të mungoj.

Nëse, për shembull, kamarieri ju sjell patate të fërguara, megjithëse keni kërkuar të ziera, mos u nevrikosni por kërkoni ndjesë dhe qetësisht i thoni se patatet e ziera më shumë do t'ju pëlqenin. Jam i sigurtë se do ta përmbushë dëshirën tuaj, sepse keni treguar mirëkuptim dhe respekt për punën e tij jo edhe aq të lehtë.

Shprehjet e njerëzishme si "bëhuni i mirë", "më vjen keq që ju bezdisë", "nëse nuk ju bezdisë", "do t'ju kisha lutur", "më bëni një nder", "faleminderit", nuk janë vetëm formalitet i thjeshtë, por shprehje të cilat me pëlqyeshmëri dhe respekt i lyejnë nyjet e thata të makinës së personalitetit të përditshmërisë dhe e nxisin në punim pa krikëllimë dhe fërkim.

Në fillim të shekullit Hall Caine ishte shkrimtari i preferuar për miliona njerëz. Edhe pse si fëmijë i prindërve të varfër kishte kryer vetëm tetë vjetë shkollë, Caine ka arritur popullaritetin botëror dhe ka vdekur si shkrimtari më i pasur në botë. Në rini është entuziazmuar me poezi, e personalisht e ka preferuar poetin anglez Gabriel D. Rossettin. Për këtë arsye një herë e ka shkruar një artikull

Scanned by CamScanner

mirënjohës për të, i cili aq shumë i ka pëlqyer Rossettit sa që Cainin e ka ftuar të vinte te ai dhe e kishte emëruar sekretar të tij. Ishte kjo një kthesë në jetën e Cainit, sepse prej asaj dite ai kishte filluar të sillet në rrethin e shkrimtarëve të afirmuar anglez të cilët e kanë këshilluar dhe e kanë ndihmuar të përvetësoj artin e të shkruarit. Caine, siç kam thënë ka vdekur i pasur dhe i popullarizuar, e kushedi sesi do të përfundonte sikur në rini të mos e shkruante atë artikull mirënjohës me plot sinqeritet për Rossettin!

E tillë është fuqia, fuqia e çuditshme e lavdërimit e cila del thellësisht nga zemra. Të gjithë ne duam ta shikojmë veten të rëndësishëm, pra edhe Rossetti në rastin e përmendur nuk ka qenë kurrfarë përjashtimi.

E njejta vlen edhe kur është fjala për kombet dhe kombësitë.

Nëse e mbani qëndrimin se të bardhët jeni më të vlefshëm se raca e verdhë, mbajeni në mend, se edhe japonezët ndihen më të vlefshëm se të bardhët. Japani konzervativ do të hidhërohej sikur të shihte japonezen në vallëzim me të bardhin, e eskimezët e shprehin hidhërimin ndaj të afërmëve duke i quajtur "njeri i bardhë".

Çdo njeri, ndihet më i vyeshëm dhe më i vlefshëm se tjetri, e nga kjo rrjedh ndjenja e patriotizmit të rremë, i cili është i rrezikshëm sepse i nxitë njerëzit në urrejtje dhe luftë.

Është e vërtet e vrazhd se çdo njeri ndihet mbizotërues dhe më i vyeshëm se të afërmit e tij, dhe për këtë është më së lehti të fitohet zemra e njeriut nëse sinqerisht e vlerësojmë rëndësinë e tij.

Kujtojeni thënien e Emersonit: "Çdo njeri me të cilin njihem në njëfarë mënyre është më i vlefshëm se unë, për atë se nga secili diçka mësoj."

Fatkeqësisht, shumë shpesh, më së shumti ngrisin kokën lart dhe bëjnë zhurmë më së shumti, ata që më së paku vlejnë, e këta janë, kokat mendjemadhe të cilat me

Scanned by CamScanner

lavdërime të zëshme dhe kotësi të pafundme shkaktojnë përbuzje dhe mundim për të afërmit.

Siç ka thënë Shekspiri: "O njeri, qenie e ngratë. Sapo fiton pushtet fillon të sillesh aq me budallallëk nën kupën qiellore nga e cila edhe engjujt qajnë."

Do t'ju rrëfej tri ndodhi nga përvoja e kursantëve të mi, të cilët me sukses e kanë përdorur rregullën e lartshënuar.

Jo shumë kohë, pasi kishte filluar të vijonte kursin tim, avokati R. kishte udhëtuar bashkë me gruan për në Long Island, në vizitë të tezes plakë të gruas së tij. Kur kanë mbërritur aty, gruaja kishte shkuar të takohej me disa kusherinj të largët, e burrin e kishte lënë ta argëtonte tezen plakë. Duke dëshiruar që t'i praktikonte në ndonjërin, rregullat të cilat i kishte mësuar në kurs, avokati R. kishte filluar të shikonte diçka me të cilën do të mund të kënaqej sinqerisht.

"Kjo shtëpi është ndërtuar në vitin 1890, apo jo?" kishte pyetur.

"Po, ashtu është", ishte përgjegjur tezja.

"Po ma kujton shtëpinë time ku kam lindur. Është e bukur dhe shumë praktike. Sot më nuk ka shtëpi të tilla" kishte shtuar R.

"E vërtetë", kishte pohuar tezja. "Të rinjëve nuk u interesojnë aq shumë sot shtëpitë e bukura. Kënaqen edhe me më të vogla vetëm të kenë automobil dhe ftohës elektrik."

"Kjo është shtëpi për të cilën këmi ëndërruar burri im dhe unë me vite", kishte vazhduar me zë të mendueshëm. "E kemi ndërtuar me dashuri, pa ndihmën e arkitektit, me idetë tona personale."

Pastaj e ka shetitur nëpër shtëpi dhe i ka treguar të gjitha imtësitë dhe gjërat e çmueshme të cilat i kishte sjellur nga udhëtimet e ndryshme nëpër botë: servisi i vjetër anglez për çaj, sirtarë të vjetër, fotografi të mjeshtërve italian, pëlhura të thurrura me dorë dhe gjëra të tjera të vlefshme, si kujtime të vlefshme. R. të gjitha i shikonte me interesim

Scanned by CamScanner

dhe kënaqësi të sinqertë. Tezja në fund e kishte dërguar në garazh, ku rrinte - për çudi të tij - automobili gati i ri i markës Packard.

"Burri im e ka blerë këtë automobil gati para vdekjes", kishte thënë e mërzitur. "Prej atëherë më asnjëherë nuk jam shëtitur në të...E ju, dini t'i vlerësoni gjërat e bukura, e për këtë po jua dhuroj juve."

R. kishte mbetur si i shtangur. "Kurrsesi", kishte kundërshtuar. "Ju keni nipa, kushërinj të tjerë të shumtë të cilët do të ishin të gëzuar sikur t'ua dhuronit. Mua nuk më keni gati asgjë."

"Kushërinjtë!" kishte thirrur tezja. "Po, kam kushërinj të cilët mezi presin të vdes, e ta grabisin automobilin. Mu për këtë nuk do t'ua jap"

"Nëse nuk doni ta dhuroni, përse nuk e shisni", e këshillonte R.

"Ta shes!" kishte thirrur e trishtuar tezja. "A me të vërtetë mendoni se mund ta bëj një gjë të tillë? Të shikoj të panjohurit sesi shëtiten me automobilin që ma ka dhuruar burri im i ndjerë! Jo, do t'ua jap juve, sepse ju dini t'i vlerësoni gjërat e bukura."

Më kot ishte munduar R. që ta kthente nga vendimi i papritur. Plaka e vetmuar, në atë shtëpi të madhe plot kujtime nga rinia, e rrethuar me antikitete porcelanesh e pëlhurash, gjakonte për një thërrimë ngrohtësie dhe mirëkuptimi. Dikur e bukur dhe e pranuar nga shoqëria, tani gjakonte për mirënjohje dhe fjalë të njerëzishme. Duke e gjetur - si burim në shkretëtirë - kishte marrë frymë lirisht, duke treguar shpirtmadhësi të papritur dhe të madhe para gati plotësisht personit të panjohur.

Ta marrim, tani shembullin e Donald McMahonit, punëdrejtuesit të ndërmarrjes për mirëmbajtjen e parqeve dhe kopshteve. Kur një gjykatësi ia rregullonte kopshtin rreth shtëpisë, McMahoni para shtëpisë kishte vërejtur mjaft qenë të bukur, dhe kishte ardhur në përfundim se gjykatësi ishte adhurures i qenëve dhe se i rriste në pronën e tij. Për këtë një ditë i kishte thënë: "Keni hobi të

Scanned by CamScanner

mrekullueshëm. Sigurisht se në ekspozimin e qenëve keni fituar trofe dhe mirënjohje për të dashurit tuaj të mrekullueshëm."

"Po kam fituar", me krenari ishte përgjegjur gjykatësi. "I dua qentë. A dëshironi t'i shihni këlyshët e mi?"

Gjykatësi pastaj plot një orë ia kishte treguar qentë, medaljet dhe mirënjohjet të cilat i kishte fituar nga ata. Bile ia kishte sjellë edhe gjeneologjinë e tyre dhe i kishte shpjeguar se me çka shquhen llojet e caktuara me bukurinë dhe inteligjencën.

"Në fund, më kishte pyetur se a kisha djal", tregon McMahon. "Kur e kishte marrë vesh se kam djalin pesë vjeçar, më kishte pyetur se a do të gëzohej sikur të kishte këlysh qeni. "Shumë" - i jam përgjegjur. "Atëherë do t'ua falë një" kishte thënë me gatishmëri, dhe kishte filluar gjerësisht të më tregonte sesi duhej mbajtur dhe ushqyer. Të gjitha të dhënat për mbajtjen e tyre m'i ka shënuar në një copë letër, duke bashkangjitur të dhënat dhe duke më falur një këlysh i cili vlente se paku 100 dollarë, dhe kjo vetëm se kam treguar interesim të sinqertë për të dashurit e tij."

George Eastman, bashkëpronari i firmës së njohur Eastman Kodak, shpikësin e shiritit të tejdukshëm të filmit dhe themeluesin e kinematografisë, me zbulimet e tij ka fituar pasuri të mëdha dhe ishte bërë njëri ndër njerëzit afarist më të njohur në botë. Përkundër famës dhe pasurisë, Eastmani si edhe çdo njeri tjetër i vdekshëm, gjakonte për pranim të sinqertë njerëzor.

Shembull: Eastman falte para pa u kursyer për qëllime humanitare, kështu në qytetin e tij të lindjes ndër të tjera kishte dhënë para për ndërtimin e shkollës dhe teatrit si kujtim për nënën e tij. Për këtë rast prodhuesi i orendive prej druri nga Nju Jorku, James Adams kishte tentuar të fitoj ofertën për orenditë prej druri të ndërtesave në fjalë. Për këtë i kishte telefonuar arkitektit kryesorë, me lutjen që t'i propozohej Eastmanit dhe t'i mundësonte takimin me të.

Scanned by CamScanner

Arkitekti e kishte këshilluar Adamsin që të mundohej të ishte sa më i shkurtër në bisedë me Emersonin. "E di sesa e doni këtë ofertë, e për këtë po ju këshilloj të mos e mbani Emersonin më gjatë se pesë minuta. Në të kundërtën, nuk do të fitoni asgjë. Eastmani vuan nga shpejtësia dhe afarizmi. Për këtë në dy fjali shpreheni ofertën dhe lereni të qetë."

Adamsi, megjithatë, kishte vepruar krejtësisht ndryshe. Kur kishte hyrë në dhomën e Eastmanit dhe kishte vërejtur shpiksin e famshëm mbi grumbullin e letrave, i kishte thënë: "Derisa prisja të më pranonit, i shikoja dhomat tuaja të punës dhe u kënaqa në çdo imtësi. Duhet ta pranoj se nuk do të kisha asgjë kundër të punoja në zyre kaq të bukur. E dini, unë tërë jetën merrem me dekorimin e brendshëm, por ende nuk kam parë një shije kaq të hollë në rregullimin e brendshëm."

"Më keni kujtuar diçka që ka kohë që nuk e vërej", me gëzim i ishte përgjegjur Eastmani. "Dekorimet janë me të vërtetë të bukura. Kënaqesha në to kur isha vendosur këtu. Mirëpo, tani kam aq shumë punë saqë as që mund t'i vërej."

Pastaj i ishte afruar murit të mbështjellur me dërrasa, i kishte prekur me duar dhe kishte thënë: "Nga lisi anglez! Krejtësisht i ndryshëm nga ai italian. Ma ka dhuruar një mik, njohës i shquar i llojeve të mira të drunjëve."

Eastmani pastaj me krenari i kishte treguar Adamsonit pjesën tjetër prej druri të dhomës, duke i tërhequr vërejtjen në ngjyrën dhe madhësinë e pllakave prej druri, sidomos në skalitjen zbukuruese të cilën e kishte menduar pjesërisht ai vet.

Derisa shëtisnim ashtu nëpër dhomë, duke u kënaqur me bukuritë e punimit të drurit, Eastmani ishte ndalur para dritares dhe i kishte treguar Adamsonit disa ndërtesa të ndërtuara me ndihmën e tij: Fakultetin në Rochester, Spitalin e përgjithshëm, Pallatin e pleqëve dhe Spitalin e fëmijëve. Adamsoni e kishte uruar për kujdes dhe mundin që bënte, që njerëzve t'ua lehtësonte dhimbjet, dhe me

Scanned by CamScanner

interesim të madh e kishte pyetur për fëmijërinë e Eastmanit dhe kushtet që ia kishin mundësuar arritjen e suksesit në jetë. Kjo e kishte shtyer Eastmanin në rrëfimin e fëmijërisë, varfërisë me të cilën nëna e tij e vejë ishte dashur të ballafaqohej që ta ushqente veten dhe djalin e saj, në vendimin e fuqishëm që të fitoj mbi varfërinë dhe t'i mundësojë nënës jetë të rehatshme në pleqëri. I kishte treguar për tentimet e tij të para me pllaka të thata fotografike, për punën e mundimshme, gati ditë dhe natë dhe sukseset e para.

Adamsoni në dhomën e Eastmanit kishte hyrë në orën dhjetë e pesëmbëdhjetë minuta me vërejtjen që të mos mbahej më gjatë se pesë minuta. Në orën dymbëdhjetë biseda as për së afërmi nuk ishte gati.

Kur erdhi koha e drekimit, Eastmani e kishte ftuar Adamsonin në shtëpinë e tij, duke i premtuar se do t'i tregonte disa karrige japoneze të kopshtit, të cilave u kishte rënë ngjyra, e të cilat ai vet i kishte ngjyrosur. Edhe pse ato ishin nga më të thjeshtat, karrige të lira, Eastmani krenohej shumë me to sepse kishte harxhuar kohë dhe mund që vet t'i ngjyroste.

Pas tërë këtij tregimi, lexuesi nuk do ta ketë të vështirë t'ia qëlloj se kush e kishte fituar ofertën në lartësi prej 90.000 dollarëve për orenditë e ndërtesave të Eastmanit. E Adamsoni deri me vdekjen e Eastmanit kishte mbetur mik i afërt i tij.

Sigurisht se e pyesni veten se ku dhe si do të duhej të fillonit ta aplikonit këtë magji të lavdërimit të sinqertë dhe të dhënies së mirënjohjeve? Mendoj se më së miri do të ishte të fillonit nga rrethi juaj i ngusht familjar, sepse ajo aty është më e nevojshme pikërisht nga ajo se nuk e përdorim sa duhet. Mendoni pak për bashkëshorten tuaj: se ajo ka mjaft karakteristika të mira, sepse përndryshe nuk do të martoheshit me të. Pranojani vetes: kur për herë të fundit i keni bërë ndonjë kompliment objektivitetit të saj, aftësive dhe ngrohtësisë së saj?

Scanned by CamScanner

Para disa viteve i kam kaluar pushimet në malet e Kanadasë, ku çdo ditë merresha me peshkim në lum. E vetmja gjë që lexoja në atë anë ishte gazeta lokale në të cilën kam hasur në një artikull interesant të gazetares Dorothy Dix. Artikulli aq shumë më ka pëlqyer saqë e kam prerë dhe e kam ruajtur. Autorja në të thoshte sesi i ishin mërzitur rregullat e përhershme të këshillimit të nuseve lidhur me atë sesi duhej të silleshin në martesë, sesi për ndërrim do të duhej të thirreshin meshkujt që do të martoheshin, dhe në katër sy t'i këshillonim:

"Ta vërshosh vashën me lavdërime para martesës është virtyt i zakonshëm, mirëpo ta vërshosh atë gjatë martesës është çështje e nevojës dhe - rehatisë - personale. Sinqeriteti i tepruar në martesë mund të jetë i rrezikshëm. Për këtë shumë më të nevojshme janë masat e mira diplomatike.

A dëshiron rehati në shtëpi, mos i kritiko aftësitë amvisore të gruas dhe mos e krahaso me nënën tuaj. Përkundrazi, falenderoje mundin e saj dhe uroja vetit që je i martuar me të vetmen grua në botë e cila në vete ka tërheqjen e Venerës, urtësinë e Minervës dhe aftësinë e amvises së gatshme. Mos e akuzo as atëherë kur mishi është i fortë si gomë, e buka e stërpjekur. I thuaj se gatesa nuk është aq e përkryer si zakonisht, e ajo herën tjetër do të mundohet ta arrijë idealin tënd të amvises."

Mosni, megjithatë, nga e para të filloni t'i aplikoni këto këshilla, sepse ato në të do të mund të ngjallnin dyshimin.

Fillojeni me gjëra të vogla siç janë tufat me lule apo pako me karamele. Mos thuani: "Duhet t'i blej diçka" - por me të vërtetë blejeni atë. Mos harroni me atë rast t'i buzëqeshni dhe t'i thoni ndonjë fjalë të ëmbël. Sikur shumë gra dhe burra t'i përmbaheshin këtyre rregullave, nuk do të përfundonte me shkurorëzim çdo e gjashta martesë!

A dëshironi të dini se si fitohet më se lehti zemra e femrës? Do t'ju jap një këshillë të mrekullueshme nga goja e Dorothy Dixit. Ajo gazetare një herë e ka intervistuar një

Scanned by CamScanner

aventurier të cilit i ka shkuar për dore t'i fitoj zemrat dhe librezat bankare të kursimit të tridhjetë femrave. (Intervistën gazetarja e ka bërë në burg!) Në pyetjen sesi e ka arritur që aq shumë femra janë dashuruar në të, ai është përgjegjur se ka qenë mjaft e thjeshtë. Sekreti është ai që femrës i flet për atë vet.

E njejta rregull vlen edhe për meshkuj "Foli njeriut për atë vet, e ai me orë i magjepsur do të të dëgjoj", ka thënë funksionari i lartë Anglez.

A dëshironi ta fitoni mbështetjen e të afërmëve, rregulla e gjashtë thotë:

Ngjalleni në njeriun ndjenjën e rëndësisë personale - por keni kujdes që të jeni i sinqertë

Është koha të ndaleni së lexuari këtë libër, dhe në personin më të afërt të filloni t'i aplikoni rregullat të cilat deri tani i keni mësuar.

Nuk do të pendoheni!

Scanned by CamScanner

PERMBLEDHJE

Gjashtë këshilla që do t'ju ndihmojnë ta fitoni përkrahjen e njerëzve

1. Tregoni interesim të sinqertë për të afërmit.
2. Buzëqeshni.
3. Mbajeni në mend se për njeriun, emri i tij është gjëja më e rëndësishme dhe më e ëmbël në botë.
4. Bëhuni dëgjues i vëmendshëm dhe nxisni të tjerët të flasin për veten.
5. Flisni së pari për atë çka e intereson bashkëbiseduesin tuaj.
6. Ngjalleni në njeriun ndjenjën e rëndësisë personale -por keni kujdes të jeni i sinqertë.

Scanned by CamScanner

PJESA E TRETË

Dymbëdhjetë këshilla sesi t'i ktheni njerëzit në mënyrën tuaj të të menduarit

Scanned by CamScanner

1. Me mburrje asgjë nuk do të arrini

Jo shumë, pas luftës së parë botërore, ne darkën e shtruar për nder të pilotit të shquar Rossa Smithit, e kam mësuar një mësim të cilin nuk do ta harroj deri në fund të jetës sime. Duke kaluar mbi Australi, Smithi më 1919 e mahniti botën, duke u bërë më pastaj njeriu më i popullarizuar i Imperatorisë Britanike, një lloj të Lindberghut Britanik. Në atë darkë isha ulur afër njeriut i cili më tregoi një tregim interesant duke e zbukuruar me këtë citat: "Ekziston një zot, i cili i jep formën qëllimeve tona, qoftë edhe ashtu siç i parashohim ne."

"Citati është marrë nga letra e shenjtë", tha në fund bashkëfolësi im, çka më çuditi sepse këto ishin fjalët e Shekspirit dhe në këtë isha i sigurtë. Duke dëshiruar t'i tregoj se jam njohës i veprave të Shekspirit, fillova ta bind se nuk ka të drejtë. Mirëpo ai i këmbëngulës qëndronte pranë mendimit të vet. "Çka? Shekspiri? E pamundshme! Qesharake. Citati me siguri është nga letra e shenjtë."

Afër meje nga ana tjetër ishte ulur një shok i mirë i imi Frank Gammond, njohës mjaft i mirë i Shekspirit, kështu që bashkëbiseduesi i im dhe unë vendosëm t'i drejtohemi atij për ndihmë. Kur i treguam se çka ishte në pyetje, Gammond duke më prekur me këmbë tha me zë: "Gabohesh, Dale. Zotëriu ka të drejtë. Citati është nga letra e shenjtë."

Kur pas darkës ktheheshim në shtëpi, e pyeta Gammondin: "Frank, ato megjithatë ishin fjalët e Shekspirit, apo jo?"

"Sigurisht!" mu përgjegj. "Hamleti, pjesa e pestë, skena e dytë. Për fat të keq, kishe harruar se ishim mysafirë të darkës, e në ato raste nuk ia vlen që tjetrit t'i thoni se nuk ka të drejtë. Së pari se kjo e prish atmosferën e mysafirëve të tjerë, e së dyti se për këtë askush nuk do të të çmoj si më të mençur. Pse të mos e lini njeriun në bindjen e tij se ka të

Scanned by CamScanner

drejtë, pse ta sillni në pozitë të palakmueshme para njerëzve të tjerë? Ai nuk të kishte pyetur për mendim. Pse atëherë ishe lëshuar në polemikë me të rreth një gjëje aq të parëndësishme? Mbaje në mend, polemikave të ashpra duhet shmangur sa më shumë."

Debateve të ashpra duhet shmangur. Njeriu prej të cilit e kam mësuar këtë, ka kohë që ka vdekur, por mësimi që mora nga ai do të jetojë në mua deri sa të jem gjallë.

Duhet ta pranoj se ai mësim në atë kohë ishte mjaft i domosdoshëm për mua. Sipas natyrës isha fjalaman i pandreqshëm dhe çdokujt mundohesha t'i tregoja se kisha të drejtë. Tërë fëmijërinë isha fjalosur me vëllanë tim rreth gjërave krejtësisht të pavlefshme. Në fakultet e kam studiuar logjikën dhe mjeshtërinë e mburrjes, ku rregullisht merrja pjesë në garat e mburrjes logjike. Më vonë në Nju Jork e ligjeroja diciplinën e përmendur , saqë më kishte vajtur në mendje të shkruaja një libër lidhur me këtë temë. Më vie turp kur më kujtohet kjo ndonjëherë! Grindjet e shpeshta që i kam dëgjuar në jetë, në të cilat kam marrë pjesë apo ia kam vlerësuar përfundimin, më kanë mësuar një rregull të thjeshtë: se më së miri është të tentohet t'i shmangemi fjalosjes nëse nga kjo nuk dëshirojmë të vimë deri te përfundimi i padëshiruar. Fjalosjeve të ashpra duhet shmangur mu sikur folesë së grerëzave.

Gati çdo grindje, do ta shtyej anën kundërshtare, që edhe më me këmbëngulje të besoj në pathyeshmërinë e qëndrimeve të veta.

Mbani në mend, se nga fjalosja nuk është e mundur të dilet fitimtar, çka do të thotë se do të humbisni edhe atëherë kur ta keni fituar. Si kështu? Thjeshtë: e theni kundërshtarin dhe e bindni se nuk di se për çka flet, e keni lënduar krenarinë e tij. E keni nënvlerësuar në sytë e tij dhe në sytë tuaj. Kundërshtari i lënduar do të kthehet në armik të inatosur, i cili i pamposhtur do të rrijë pranë qëndrimeve të veta, qoftë edhe në qoftë se thellë në vete e ndjenë se nuk ka të drejtë.

Scanned by CamScanner

Leksioni i paraqitur, nevojitet në jetën normale dhe në atë afariste. Fjalosja dhe tregtia, për shembull, nuk shkojnë njëra me tjetrën, por refuzohen në mes veti. Mu sikur me fjalosje nuk mund ta ndërroni njeriun, ashtu edhe me mburrje nuk do ta fitoni blerësin.

Moto, së cilës duhet t'i përmbahen të gjithë nëpunësit e shoqërisë siguruese të Nju Jorkut "PENN", thotë: "Mos kundërshto, se pala gjithnjë ka të drejtë."

Më kujtohet një kursant, Irlandezi i vërejtur Patrick, i cili kënaqej në fjalosje dhe debatim. Patrick në fillim kishte punuar si shofer, por jo shumë kohë më pastaj ishte punësuar në shitoren e kamionëve. Si i vërejtur që ishte, Patrick nuk mund të bëhej shitës i mirë. Gjithnjë grindej më blerës, pikërisht me ata njerëz të cilëve mundohej t'ua shiste kamionët. Nëse blerësi do të thoshte qoftë edhe një fjalë të keqe për kamionët "e tij ", Patrick do të fillonte fjalosjen e pakompromis me të. Si duket ai gjithnjë ka dalë "fitimtar", apo siç e kishte pranuar edhe vet: "Shume njerëzve u thosha atë çka e mendoja, por askujt asnjëherë asgjë nuk i kam shitur."

E kisha të qartë se Patrickut nuk duhej mësuar oratorinë, por ta nxisja për heshtje dhe t'i shmangej dyluftimeve me fjalë. Nuk gabova, sepse ai njeri së shpejti u bë kryetar i respektuar i nje firme të madhe të shitjes së automobilave. Le t'ua thotë ai vet, më fjalët e veta, si i ka shkuar kjo për dore:

"Më është dashur mund i madh deri sa kam mësuar të mbaj gojën e kyqur. Si do të sillem sot nëse pala ia fillon me fjalë të hidhura? Nëse p.sh. më thotë: " Çka? Kamionët e firmës PAM? Nuk do t'i kisha marrë edhe sikur të mi kishin falur, sepse nuk vlejnë aspak. As nuk u afrohen kamionëve të markës PIM!" E unë në këtë i përgatitur ia kthej: "Pajtohem me ju, kamionët e firmës PIM janë të mrekullueshëm. I prodhon fabrika solide, dhe nuk do të gaboheshit sikur të

Scanned by CamScanner

përcaktoheshit për këtë lloj". Me këtë përgjegje ia qep gojën dhe i shmangem fjalosjes së mëtejme. Thënë thjeshtë, ia heq të gjitha adutet nga dora, e ai hesht, duke kuptuar se nuk do të arrinë asgjë, duke i lavdëruar kamionët e firmës tjetër, sepse është e qartë sesi tregtarë pajtohem me mendimin e tij. Në atë moment mbaron biseda rreth kamionëve PIM, e mua më mbetet mjaft kohë të lëshohem në përshkrimin e kualiteteve të kamionëve PAM.

E pranoj se gjithnjë nuk kam qenë tregtar kaq i zoti. Dikur këto kritika më nxisnin në nervozë dhe grindje me blerësin, e sa më shumë që përpiqesha t'i tregoja se nuk ka të drejtë, ai edhe më shumë mbetej pranë së tijës dhe "nxitet" ndaj kamionëve të firmës konkurente. Çuditem se si kam mundur ndonjëherë të shes ndonjë kamion. Vite të tëra kam humbur në grindje me blerës, derisa më në fund e kuptova se heshtja dhe pajtimi me mendimin e blerësit shesin më shumë se njëqind fakte."

Plaku i vjetër Benjamion Franklin ka thënë:

"Në qoftë se kundërshton, hidhërohesh dhe kundërvihesh, ndoshta ndonjëherë edhe do të fitosh. Mirëpo, kjo do të jetë fitore e thatë, sepse me të nuk do ta fitosh besimin e kundërshtarit."

Vendosni pra, çka është më e rëndësishme për ju: fitorja formale dhe e zbehtë apo besimi i anës kundërshtare. Mbajeni në mend gjithashtu se shumë rrallë fitohen që të dyja.

Në gazetën e Bostonit "Transcript" i kam lexuar një herë këto vargje në pllakën përkujtimore:

"Këtu pushon William Bravo,
i cili vdiq duke treguar të drejtën e vet.
Ai kishte të drejtë, me të drejtë pushon
Mu sikur gjithmonë e kishte gabim."

Scanned by CamScanner

Është e vërtetë se mund të keni të drejtë, në mënyrë të pathyeshme dhe absolutisht të drejtë, por nëse mendoni se do t'i ndërroni bindjen kundërshtarit, të jeni të sigurtë, se mundi do t'ju shkoj huq, e përfundimi do të jetë i njejtë sikur ta kishit pasur gabim.

William McAdoo, bashkëpunëtori i ngushtë i kryetarit Willson, ka thënë se përvoja e gjatë politike e kishte mësuar se "të paditurin është e pamundur ta bindësh me fakte."

A thua vetëm "të paditurin"? Me shpirt të qetë mund të themi se me fjalosje të ashpër dhe me mburrje këmbëngulëse *askend* nuk do të mund ta shtyenit të ndërroj mendimin.

Ja shembulli i F. Parsonit, këshilltarit juridik të një organi tatimor. Ishte lëshuar njëherë në fjalosje të zjarrtë me një kontrollues të tatimit. Në pyetje ishte shuma prej nëntëmijë dollarëve. Parsoni i bindur thoshte se ajo shumë në të vërtetë ishte borxh, dhe si të tillë nuk duhej tatimuar. "Borxh apo jo, tatimi duhet të paguhet!" i inatosur ishte përgjigjur kontrolluesi.

"Tipi ishte i qetë, tallës dhe kryefortë", fliste më pastaj Parson kursantëve. "Më kot i shpenzoja fjalët. Sa më shumë që mundohesha ta bindja, ai më shumë dhe me më shumë këmbëngulje qëndronte pranë mendimit të vet. Më në fund, vendosa ta ndërprisja fjalosjen, ta ndërroja temën e bisedës dhe të mundohesha t'i afrohesha si njeri. I thashë se besoj se objekti rreth të cilit debatonim me të vërtetë ishte i parëndësishëm, në krahasim me problemet me të cilët ai ballafaqohej çdo ditë në punën e tij të vështirë. Ia pranova se njohuritë rreth rregullave të tatimit i kisha fituar nga librat, por nuk kisha përvojë në praktikë, saqë ndonjëherë kam dëshirë të bëj punën e kontrolluesit, sepse isha i sigurtë se kjo do të më ndihmonte mjaft. Të gjitha këto kuptohet edhe i mendoja sinqerisht.

Duke dëgjuar fjalët e mia, kontrolluesi tatimor e ngriti kokën, u ul më rehat në fotele dhe filloi të më fliste lidhur me profesionin dhe zbulimin e numrit të shumtë të

Scanned by CamScanner

personave që mundoheshin t'i shmangen tatimit duke ju falenderuar zgjuarsisë së tij. Zëri i ishtë zbutur mjaft, saqë në fund filloi të më fliste për familjen e tij dhe fëmijët e tij. Më në fund më tha se do të mendoj lidhur me shumën kontestuese dhe do të më lajmëronte pas disa ditësh se çka kish vendosur. Pas tri ditësh erdhi tek unë dhe më tha se kishte vendosur të vepronte si e kisha këshilluar."

Kontrolluesi i përmendur do të na shërbej si shembull i njërës nga dobësitë më të shpeshta njerëzore: dëshira për ndjenjën e të rëndësishmit dhe shprehjen e fuqisë. Gjithnjë, derisa Parsoni ishte ballafaquar me të, kontrolluesi ndjehej i kënaqur, sepse ndihej i rëndësishëm dhe sepse kishte mundësinë ta shprehte autoritetin e vet. Mirëpo, menjëherë porsa Parsoni ia kishte pranuar përparësinë, kontrolluesi ishte ndjerë i lavdëruar, ashtu që ne fund ishte kthyer në qenie simpatike dhe të dashur njerëzore.

Shërbyesi i dhomës së Napoleonit, Constant mjaft shpesh luante biliard me Josephinën. Në kujtimet e tij, në jetën private të Napoleonit, Constant thotë : "Edhe pse nuk isha lojtar i pashkathët, gjithmonë mundohesha ta lëshoja mbretëreshën të fitonte, çka asaj i pëlqente mjaft."

Ta mbajmë në mend, pra, dhe t'i lejojmë që gruaja, burri apo bashkëpunëtori jonë të fitojnë në kontestet e vogla të përditshmërisë, të cilat paraqiten deshtëm ne apo jo.

"Inatin nuk mund ta fitosh me inat, por me dashuri" ka thënë Buda, e ne do të mund të thonim, duke e parafrazuar atë se mosmarrëveshjen nuk është e mundur ta zgjidhësh me fjalosje, por me takt, vullnet të mirë, pranim dhe dëshirën e sinqertë për t'i kuptuar shkaqet e njerëzve të tjerë.

Lincolni një herë e kishte ftuar një oficer të ri në bisedë, i cili ishte fjalosur ashpër me shokun e tij. "Nëse dëshiron të arrish diçka, nuk duhesh ta humbësh kohën në fjalosje personale", i kishte thënë Lincolni. "E aq më pak, s'duhesh ta lejosh vehten ta humbësh kontrollin mbi vete dhe t'i lëshohesh inatit. Në gjërat e rëndësishme lësho pe

Scanned by CamScanner

atëherë kur e ndjenë se vetëm për gjysmë ke të drejtë, e në gjërat e parëndësishme edhe atëherë kur e din se ke plotësisht të drejtë. Më mirë t'i shmangemi qenit nga rruga, sesa ta lejojmë të na kafshoj. Sepse edhe po e mbyte pastaj, plaga do të mbetet."

Nëse dëshironi që njeriun ta ktheni në mënyrën tuaj të të menduarit, rregulla e parë thotë:

Nëse dëshironi që nga fjalosja të dilni fitues, mundoheni t'i shmangeni.

Scanned by CamScanner

2. Mënyra më e sigurtë për të krijuar armiq dhe si t'i shmangemi kësaj

Në kohën e qëndrimit në pushtet, kryetari Theodore Roosevelt ka thënë se do të ishte i kënaqur sikur në 75 % të rasteve të kishte të drejtë, sepse ky është kufiri të cilin çdonjëri do të mund ta arrinte.

Nëse ky do të ishte kufiri më i lartë për njërin ndër njerëzit më të mëdhenj të shekullit tonë, çfarë do të duhej të shpresonin njerëzit e thjeshtë siç jemi unë dhe ti? Nëse jeni të sigurtë se në vetëm 55 % të rasteve keni të drejtë, d.m.th. se jeni njeri i mrekullueshëm. E nëse nuk jeni të sigurtë se mund ta arrini kufirin e përmendur, atëherë nuk keni të drejtë që të tjerëve t'ju përmirësoni mendimet, gjegjësisht t'ju thoni se nuk kanë të drejtë.

Fjalët nuk janë i vetmi mjet me të cilin njeriut mund t'i thoni se nuk ka të drejtë. Kjo mund të bëhet me shikim, lëvizje dhe ngjyrën e zërit. Megjithatë, çfarë dobie nga kjo? A mendoni se të afërmin do ta ktheni në mënyrën tuaj të të menduarit me qortim? Kurrë! Vetëm do ta lëndoni krenarinë e tij dhe do ta nxisni atë që edhe më tepër t'ju kundërvihet. Me kurrëfarë logjike - qoftë ajo e Aristotelit apo e Kantit - nuk do të arrini t'i afroheni pasi ta keni ngacmuar krenarinë e tij.

Nëse dëshironi që bashkëbiseduesin ta bindni në mënyrën tuaj të të menduarit, shmanguni shprehjeve si p.sh. : "Do t'ju bind për këtë dhe këtë", e cila është njësoj sikur t'i thonit : "Unë jam më i mençur se ti dhe më mirë do të ishte të më dëgjoje se do të mund të mësoje diçka." Këto lloj shprehjesh do të nxisin në bashkëbiseduesin tuaj neveri dhe dëshirën që t'ju kundërvihet edhe pa e filluar fjalimin tuaj.

Është e vështirë të ndërrohet mendja e të tjerëve, qoftë edhe në kushtet më të volitshme. Pse atëherë do ta vështirësonit situatën dhe do ta sillnit veten në gjendje edhe

Scanned by CamScanner

më të pavolitshme? Nëse dëshironi që të mburreni para dikujt, bëjeni këtë me zhdërvjelltësi dhe përkushtim, ashtu që bashkëbiseduesi juaj gati të mos e ndjej. "Njerëzit duhet t'i mësojmë sikur nuk po i mësojmë, e gjërat e panjohura duhet t'ua tregojmë sikur rastësisht të harruara", ka thënë poeti anglez Alexander Pope. Apo, siç e ka këshilluar Lordi Chesterfield të birin: "Bëhu më i mençur se njerëzit e tjerë, por këtë asnjëherë mos ua shpreh."

Për vete sot mund të them se nuk besoj gati në asgjë, në çka kam besuar para njëzet vjetësh dhe verbërisht i jam përmbajtur - përveç në tabelën e shumëzimit, megjithëse edhe në të kam filluar të dyshoj, i prekur nga Teoria e relativitetit të Einsteinit (Ajnshtajnit). Për këtë nuk mund të pohoj me siguri se pas njëzet vjetësh do të besoj në atë në çka besoj sot. "E di se asgjë nuk di", u ka thënë Sokrati nxënësve të vet. Duke gjykuar se nuk jam më i mençur se Sokrati, njerëzve nuk u them më se nuk kanë të drejtë. Jam bindur se kjo është e vetmja mënyrë e kontinuitetit me ta.

Nëse një njeri mundohet t'ju bind për diçka, çka ju mendoni se është gabim - qoftë edhe nëse jeni i sigurtë se është gabim - a nuk do të ishte më mirë t'i drejtoheni shoqërisht dhe të filloni ta bindni përafërsisht në këtë mënyrë: "Në rregull. Unë për këtë kam mendim tjetër, e ndoshta gabohem. Ndodh të mos kam të drejtë, e në qoftë se edhe tani nuk kam, me dëshirë do të kisha mësuar se ku po gaboj. Të mundohemi që bashkë të vijmë deri te e vërteta."

Shprehjet sikur "ndoshta gabohem", "ndodh të mos kem të drejtë" dhe "Të mundohemi që së bashku të vijmë deri te e vërteta" kanë gati fuqi të çuditshme. Me to askend nuk do ta lëndoni, në askë nuk do të nxisni kundërvënie ndaj mendimit të vet.

Kryesisht, me metoda të tilla shërbehen shkencëtarët në punën e tyre. Një herë kam pasur rast të bisedoj me Stefanssonin, shkencëtarin dhe zbuluesin e famshëm i cili njëmbëdhjetë vite i ka kaluar në Arktik, e gjashtë vite ka jetuar vetëm me bukë e ujë. Stefannsoni më kishte folur për

Scanned by CamScanner

një provë më të re, e unë e kam pyetur, si i paditur i plotë, se çka donte të tregonte me të. Kurrë nuk do ta harroj përgjegjen e Stefanssonit: "Shkencëtari kurr asgjë nuk tregon", kishte thënë. "Ai vetëm mundohet t'i vërtetoj faktet."

Jam i sigurtë se anoni në mënyrën "shkencore" të të menduarit, apo jo? Besoj se në këtë gjë askush nuk ju pengon, përveç - ju veten.

Mbani në mend, se nuk do ta sillni veten në pozitë të palakmueshme nëse sinqerisht e pranoni se ndoshta nuk keni të drejtë. Në këtë mënyrë do t'i shmangeni grindjes, e bashkëbiseduesin do ta prekni në anën tolerante dhe të butë të mënyrës së të menduarit, e ndoshta të zgjoni në të dëshirën ta pranoj sesi nuk ka të drejtë.

Nëse jeni të sigurtë se bashkëbiseduesi juaj e ka gabim, mos ia hedhni ashpër në fytyrë, se me këtë nuk do të arrini shumë. Ja shembulli: Avokati i ri i Nju Jorkut S. para gjykatës supreme të SHBA-së përfaqësonte një rast. Në pyetje ishte një shumë mjaft e madhe e parave dhe mbrojtja e kontestit të rëndësishëm. Me rastin e mbrojtjes, avokatit i ishte drejtuar kryetari i gjykatës dhe e kishte pyetur: "A nuk është e vërtetë se me normat e ligjit të marinës kontesti vjetërohet (parashkruhet) pas gjashtë viteve? " Avokati ishte lëkundur, i habitur e kishte vështruar kryetarin dhe plot guxim i kishte thënë: "Hirësi, në ligjet e marinës nuk ekzistojnë normat lidhur me vjetërimin e lëndëve kontestuese."

"Dëgjuesit në sallë kishin mbetur pa frymë. Mbretëronte qetësi absolute", kishte folur më pastaj avokati S. kursantëve të mi. "E dija se kisha të drejtë, dhe për këtë nuk ngurroja ta thoja zëshëm këtë gjë, e cila megjithatë nuk më ndihmoj të fitoj anën e gjykatës dhe të dëgjuesve. Në pjesën tjetër të seancës kam folur më mirë se asnjëherë më parë. Ishte e kotë. E kisha humbur kontestin dhe mu atëherë e kisha vërejtur se kisha bërë gabimin e pafalshëm: njeriut të shkolluar dhe të mirënjohur i kisha thënë hapur se nuk kishte të drejtë."

Scanned by CamScanner

Janë të rrallë njerëzit, të cilët mund të mburren me mënyrën logjike të të menduarit. Të gjithë ne jemi të ngarkuar me lloj-lloj paragjykimesh, e shumë në mes nesh me xhelozi, frikë, dyshim, varësi dhe krenari. Nuk është i vogël numri i atyre të cilët për asgjë në botë nuk duan ta ndryshojnë mendimin e pjekur rreth gjatësisë së flokëve, religjionit, drejtimit politik apo për artin modern. Nëse tentoni që gjithmonë të përmirësoni mendimet e të afërmve, ju lutem shumë, që ta lexoni dhe ta mbani në mend këtë pjesë nga libri i Harvey Robinsonit ***Vetëdija në formim***:

"Mjaft shpesh ndodhë që vetvetiu pa kurrfarë presioni t'i ndërrojmë qëndrimet tona. Megjithatë, nëse dikush tjetër të na thotë se nuk kemi të drejtë, fillojmë t'i kundërvihemi dhe të tërhiqemi në vete. Megjithëse jemi mjaft të pakujdesshëm në krijimin e mendimeve tona, bëhemi ruajtësit më të fuqishëm të tyre sapo e hetojmë se dikush do të na rrëmbej. Është evidente se aq na bën neve për mendimet tona, por për vetrespektin i cili në kësi raste rrezikohet...Përemri pronor "i imi" është njëri ndër më të rëndësishmit në komunikimet ndërmjet njerëzve, e të diturit e vlerësimit të kësaj është fillimi i urtësisë së madhe. Ajo vepron njësoj fuqishëm pa marrë parasysh a nënkupton darkën "time", qenin "tim", shtëpinë "time", babanë "tim", tokën apo zotin "tim". Jemi të gatshëm, egërsisht të reagojmë në vërejtjet e bashkëbiseduesit për imtësirat plotësisht të pavlefshme, si p.sh. se ora na ecën me vonesë apo se automobili na është vjetëruar, e veçanërisht sesi do të tensionohemi nëse ndokush guxon të prekë mendimet tona rreth jetës në Mars, për rëndësinë medicionale të Salicilit, apo për datën e qeverisjes së Sargonit dhe...Në natyrën e njeriut është e pranishme që të dëshiroj të besoj në

Scanned by CamScanner

pagabueshmërinë e mendimeve të veta, e nga kjo me hidhërim edhe më shumë nuk u shmanget atyre mendimeve nëse e ndjenë se ato janë bërë të diskutueshme. Për këtë, të gjitha të ashtuquajturat bisedat tona nuk janë asgjë tjetër veç tentimet e gjetjes së kundër argumenteve të cilat do të na ndihmojnë të vazhdojmë në bindjet tona."

Pak kohë më parë e kam renovuar shtëpinë, dhe me këtë rast vendosa t'i ndryshoj tapetat e murit. Kur pas disa ditëve ma sollën llogarinë, gati sa nuk jam alivanosur. Pas ca kohe më kishte vizituar një e njohur. Kur e kishte dëgjuar çmimin e "tapetave" të mia të bukura, në mënyrë fitimtare kishte thirrur: "Ua, se bukur të paskan qethur!" Ajo grua kishte të drejtë, ma kishte thënë të vërtetën, por mua në atë moment nuk më hante palla fort për të vërtetën. (Njerëzit rrallë herë dëshirojnë ta dëgjojnë të vërtetën për gabimet e veta.) Për këtë edhe isha munduar të mbrohesha. I kam thënë se ishte një punë kualitative e cila kishte kuptim pse ishte e shtrenjtë, se nuk kishte kuptim të bleheshin gjërat e lira, e kështu me radhë.

Të nesërmen kur më kishte vizituar një e njohur tjetër, e cila i adhuronte tapetat dhe kishte thënë se edhe vet do t'i kishte vendosur po të mos ishin kaq të shtrenjta, e unë kisha reaguar krejtësisht në mënyrë tjetër. "T'ju them të drejtën, edhe për mua janë mjaft të shtrenjta", i kisha thënë. "Tani jam penduar pse i kam lënë t'i vendosin".

Nganjëherë, jemi të gatshëm që vetit t'ia pranojmë gabimin. Përderisa te të tjerët gjejmë mirëkuptim dhe takt, ndoshta do ta pranonim edhe para tyre, që pastaj në fund të krenohemi me sinqeritetin personal. Mirëpo, gabimin kurrë nuk do t'ia pranojmë atij i cili na e hedh ashpër në fytyrë, ose edhe në qoftë se në mënyrë cinike na përqesh.

Horace Greeley, njëri ndër kundërshtarët më të ashpër të Lincolnit nga koha e luftës civile, ishte munduar të shërbehej me taktikën e këtillë, i bindur se me të do ta detyronte Lincolnin në lëshime. Greeley me ditë, muaj, dhe

Scanned by CamScanner

vite kishte udhëhequr një luftë të ashpër kundër Lincolnit, duke e përqeshur dhe duke e ofenduar në çdo hap. Si kishte qenë përfundimi i luftës së tillë? Kurrfarë, sepse Lincolni deri në ditën e vdekjes tragjike kishte qëndruar pranë qendrimeve të veta. Ofendimi dhe përqeshja e të afërmve nuk qon kah fitorja, por kah dështimi.

Autobiografia e Frenklinit, njëra ndër veprat më të lexuara të letërsisë së vjetër amerikane, është e begatuar me këshilla të çmueshme për artin e sjelljes me njerëz. Franklini në këtë libër shkruan sesi e kishte mundur egon e vet rreth kritikës së gabimeve të të tjerëve; sesi nga djaloshi grindavec dhe plot dëshirë për të kritikuar ishte kthyer në një njeri plot mirëkuptim për mendimet e njerëzve të tjerë.

Frenklinin grindavec, një herë një shok e kishte thirrur mënjanë dhe me fjalë të ashpra i kishte thënë përafërsisht kështu:

"Je bërë i padurueshëm, Ben. E ofendon çdokënd i cili nuk pajtohet me mënyrën tënde të të menduarit. Përgjigjesh aq ashpër saqë askush nuk guxon të të kundërshtoj. Shokët kanë filluar të të shmangen. Paraqitesh sikur i di të gjitha, saqë askush nuk mund të të thotë diçka të re. Këtë, megjithatë, askush as nuk e tenton, sepse njerëzit nuk duan të fjalosen. Në këtë mënyrë kurrë nuk do të mësosh diçka më tepër sesa që di tani - e di shumë pak."

Sinqerisht e admiroj Frenklinin dhe mënyrën e tij sesi e kishte pranuar qortimin e shokut. Ishte mjaft i madh dhe i mençur që ta kuptoj të vërtetën e fjalëve të tij, ta ndjejë rrezikun në të cilin do të mund ta shpiente shprehia e kryeneqësisë. Kështu që, kishte ndërmarrur gjithçka që të ndërrohej.

"U betova se do t'i shmangem kundërshtimit të drejtpërdrejtë të mendimeve të njerëzve të tjerë dhe imponimin e bindjeve të mia", tregon Frenklini. "Bile kisha vendosur se do t'i shmangesha të gjitha fjalëve dhe shprehjeve

Scanned by CamScanner

të cilat kanë domethënien si "me siguri", "nuk ka dyshim", "absolutisht" dhe të ngjashme, e në vend të tyre do të filloj të përdor shprehjet si "më duket se", "paramendoj", "sa mund ta kuptoj në këtë moment". Kur dikush më kundërshtonte lidhur me mendimin tim si të gabuar, kisha hequr dorë nga kënaqësia që t'i kundërvihem në mënyrë të ashpër dhe të gjej pakuptimshmërinë e rezonimit të tij. Mundohesha të filloja përgjigjen duke e pranuar se në raste të caktuara ky mendim do të ishte më se i saktë, megjithëse në këtë moment më dukej i mangët. Shumë shpejt e vërejta përparësinë e mënyrës së re të sjelljes me njerëz. Bisedat që i bëja ishin më të rehatshme, sepse toni modest me të cilin paraqitja mendimet e mia reagonte te bashkëbiseduesi me një përgatitje më të madhe për pranim sesa për kundërshtim. Ndihesha më pak i lënduar kur bëhej evidente se nuk kisha të drejtë, kështu që më lehtë i nxisja të tjerët t'i shohin gabimet e veta dhe të pajtohen me mua kur me të vërtetë kam pasur të drejtë.

Veprimi i këtillë, i cili në fillim e kishte ndalur shprehinë time të vërtetë, ishte krijuar në një shprehi, saqë në pesëdhjetë vitet e fundit gati nuk kam thënë asnjë mendim dogmatik. Më duket se mu kësaj shprehie i detyrohem për besimin që e gëzoj në mes të qytetarëve dhe ndikimin në jetën publike të vendit. Sepse, duhet ta pranoj se nuk jam një orator i mirë. Nuk shquhem me një begati fjalësh, më duhet kohë t'i gjejë fjalët dhe shprehem me parregullsi, e megjithatë gati gjithnjë kam arritur ta shpreh atë që kam dashur."

Ta shikojmë sesi do të mund t'i praktikonim këshillat e Frenklinit në jetën afariste. Do t'ju tregoj dy shembuj:

F. Mahoney, i cili merret me shitjen e aparaturës speciale të industrisë së naftës, kishte marrë një herë një

Scanned by CamScanner

porosi të madhe nga pala e saj shumëvjeqare nga Long Islandi. Pas pranimit të ofertës firma e Mahonit kishte filluar konstruktimin. Atëherë kishte ndodhur diçka e paparashikuar: në bisedë me partnerë afaristë porositësi kishte ardhur deri te përfundimi se firma e Mahonit e kishte mashtruar me projekte të vjetëruara dhe të papërshtatshme, se aparatura as për nga dimensionet e as për nga funksionaliteti nuk do t'i përgjigjet nevojave të planifikuara. I brengosur dhe i hidhëruar, porositësi i kishte telefonuar Mahonit dhe i kishte thënë se nuk do të jetë në gjendje ta pranoj aparaturën, pa marrë parasysh se konstruktimi kishte filluar.

"Menjëherë pasi i shikova vizatimet dhe pjesët e mbaruara ta aparaturës, dhe u binda se nga ana jonë ishte gjithçka në rregullsinë më të mirë, çka d.m.th. se porositësi dhe partnerët e tij afarist nuk e dinë se për çka flasin. Mu duk megjithatë, se do të ishte e rrezikshme t'ua thosha këtë, ashtu që vendosa ta vizitoj. Më priti gati në mënyrë armiqësore, kërceu nga fotelja dhe filloi me zë të ngritur t'i përsëris se nuk dëshironte ta pranonte porosinë. Duke i rënë me grusht tavolinës në fund në mënyrë fitimtare më pyeti: - Çka do të bëni tani? -Me zë të qetë i thashë se do të bëjmë gjithçka çka është në kompetencën tonë. "Ju e paguani punën, e detyra jonë është t'i kënaqim të gjitha dëshirat t'uaja", i thashë. "Megjithatë duhet të merremi vesh se kush do të jetë përgjegjës për pjesën e gatshme të aparaturës. Nëse mendoni se keni të drejtë, na jepni projektin e ri, e ne do të punojmë sipas tij. Në konstruktim sipas projektit tonë, deri tani kemi harxhuar dymijë dollarë, por jemi të gatshëm t'i konsiderojmë si të humbura vetëm që të ju kënaqim. Nëse megjithatë vendosni të veprojmë sipas planit tuaj, ju paralajmëroj se përgjegjësinë

Scanned by CamScanner

do ta merrni ju. E nëse vendosni të vazhdojmë me projektin tonë, i cili sipas mendimit tim është plotësisht i rregullt, përgjegjësia do t'i mbetet firmës sonë."

Porositësi, i cili në ndërkohë ishte qetësuar sadopak, ma ktheu: "Në rregull, vazhdojeni punën, por mjerë ju në qoftë se nuk do të jetë si duhet."

Aparatura, gjithsesi kishte qenë e mrekullueshme, saqë porositësi menjëherë kishte paguar dhe kishte bërë edhe dy porosi. Isha mjaft i kënaqur që kisha arritur që në fillim të përmbahesha nga fjalosja. U shpagua. Sikur të kisha vepruar ndryshe, rasti me siguri do të përfundonte para gjykatës, e unë do ta humbisja palën shumëvjeqare dhe do të kisha fituar reputacion të keq."

Ta marrim tani shembullin tjetër, tipik dhe i përditshmërisë për të gjithë ne. R. Crowley, tregtar i punimeve prej druri, pandërprerë binte në kundërshtim me inspektorët për marrjen e orendive të gatshme prej druri. Kjo, megjithatë, nuk kishte efekt, sepse inspektorët me këmbëngulje qëndronin pranë qëndrimeve të veta dhe në mënyrë edhe më të ashpër e kontrollonin mallin e Crowleyit.

Kur e kuptoi se fjalosjet me inspektorët i sillnin vetëm humbje, Crowly vendosi ta ndërroj taktikën. Çka ka arritur me këtë, do ta vëreni nga tregimi të cilin ua ka treguar kursantëve të mi:

"Një mëngjes cingërroi zilja e telefonit, e zëri i tensionuar nga ana tjetër e telit më lajmëronte se dërgesa e lëndës së parë prej druri të cilën sapo ia kishim dërguar fabrikës së tij nuk ishte aspak e kënaqshme. Shkarkimi ishte ndërprerë, e ai kërkonte që menjëherë të

Scanned by CamScanner

organizonim ngarkimin dhe lirimin e hapsirës së fabrikës nga lënda e parë prej druri, sepse inspektori për lëndën e parë prej druri kishte konstatuar se 55 % të pjesëve prej druri ishin plotësisht të papërdorshme.

Në të njejtin moment, u drejtova për në fabrikën e përmendur, duke menduar sesi të veproja në atë situatë konfuze. Deri atëherë, në raste të ngjashme thirresha në rregullat e kualitetit të drurit dhe mundohesha t'i bindja inspektorët se druri plotësonte të gjitha kushtet e kërkuara. I prekur nga njohuritë që kisha fituar në kurs, vendosa që këtë herë të shërbehesha me një taktikë tjetër. Sapo arrita në fabrikë, u gjenda ballë për ballë me blerësin dhe inspektorin. Edhe njëri edhe tjetri ishin të hidhëruar dhe të gatshëm për fjalosje. Iu afrova kamionit gjysmë të shkarkuar dhe i luta punëtorët të vazhdonin me shkarkimin, që të mund të kontrolloja mangësitë e dërgesës kontestuese. Inspektorin e luta që copat e papërdorshme t'i ndante në një grumbull, e të mirat në një tjetër. Duke e vërejtur në punë, shumë shpejtë e kuptova se mallin e cilësonte shumë ashpër, gati sipërfaqësisht. Bëhej fjalë për dëllinjën e bardhë (lloj druri), çka në të vërtetë nuk ishte specializimi i inspektorit, sepse ishte specialist për dru të fortë, e jo për të butë. Druri i butë, rastësisht ishte specializimi im i ngushtë, por u përmbajta nga vërejtjet e mundshme, vetëm se herë pas here e pyesja se përse copat e caktuara nuk i përgjigjen rregullave të kontraktuara. Në asnjë moment, megjithatë, nuk desha ta bëj me dije se gabohej. Përkundrazi, pandërprerë ia përsërisja pyetjen se doja të dija se çfarë malli do t'i dërgonim në të ardhmen fabrikës së përmendur.

Scanned by CamScanner

Me pyetje të drejtuara shoqërisht, me durim dhe gatishmërinë e menjanimit të gabimeve të mundshme, shumë shpejt ua hoqa hidhërimin inspektorit dhe porositësit. Inpektori pak nga pak e pranoi se disa copa padrejtësisht i kishte shpallur të papërdorshme, dhe se fabrika në kërkesat e veta ishte ndoshta pak e tepërt. Isha përmbajtur nga komentimet në vërejtjet e tilla, të cilat, thënë të drejtën, nuk do të më kishin rregulluar punë, se e dija se do të ishte pakujdesi të fillohej lavdërimi në momentet aq të ndieshme. Inspektori së shpejti e ndërroi krejtësisht qëndirmin ndaj meje. E pranoi se nuk ishte specialist për drurin e butë, dhe filloi të më pyeste lidhur me këtë apo atë copë druri. Unë i gatshëm i përgjigjesha në pyetje, por e përsërisja se nuk dëshiroja t'ua imponoja blerjen e lëndës së parë prej druri e cila nuk i plotësonte nevojat e tyre. Në fund e ndjeja se inspektori gati me ndjenjën e fajit i hidhte disa copa në grumbullin e "panevojshëm". Rasti i vështirë përfundoi ashtu që inspektori edhe një herë i kishte shikuar të gjitha copat e gjuajtura dhe konstatoi se plotësisht i përgjigjen rregullave. Kështu me pak takt dhe vullnet të mirë e kurseva firmën nga humbja e konsiderueshme e parave dhe mbajta një blerës të mirë."

Mos mendoni se me këtë ua zbulova urtësinë e re botërore. Që para dymijë vjetëve para erës sonë faraoni i Egjiptit AKTOJ ia ka dhënë djalit të vet një këshillë të vlefshme: "Mendohu mirë në sjelljen me njerëz. Në këtë mënyrë do të arrish çfarë dëshiron."

Me fjalë të tjera, shmangjuni fjalosjeve me të afërt, pa marrë parasysh se a është fjala për miq afarist, kushërinj apo anëtarët e familjes.

Scanned by CamScanner

A dëshironi t'i ktheni njerëzit në mënyrën tuaj të të menduarit, rregulla e dytë thotë:

Respektojeni mendimin e të tjerëve. Kurrë mos i thoni njeriut se nuk ka të drejtë.

Scanned by CamScanner

3. Mos ngurroni ta pranoni se keni gabuar

Edhe pse jetoj gati në mesin e qendrës së Nju Jorkut, disa minuta ecje nga shtëpia ime, të çojnë në një gjelbërim të bukur plot me fole ketrish e zogjësh, pemë të larta dhe shkurre, të cilat në pranverë mbushen me lule të bardha. Ky park i egër dhe natyror, me siguri se është mbetje që nga kohërat e Kolombos. Shpesh shkoj atje në sheti, me qenin tim Rexin, qenien e dashur dhe të parrezikshme, e ndonjëherë, nëse atje nuk ka vizitorë të tjerë, e lëshoj pa rrip të vrapoj sipas dëshirës.

Një ditë më zuri në park një polic, siç më dukej, mezi priste dikë ta zinte.

"Si guxoni ta lëshoni qenin në park pa rrip dhe rrethore? A nuk e dini se kjo është e ndaluar ?" më qortoi me zë të vrazhdë.

"E di", iu përgjegja nënshtrueshëm, "Por mendova se Rexi këtu nuk do t'i pengonte askujt."

"Ju menduat !? Ligjit aq i bën se çka mendoni ju. Qeni mund t'i sulmoj ketërit apo të kafshoj ndonjë fëmijë. Mirë, këtë herë do t'ua fal, por nëse edhe një herë ju gjej me qenin e palidhur dhe pa rrethore, dijeni se do të keni punë me gjykatësin për kundërvajtje."

Vendosa t'i bindem ligjit, ashtu që në të ardhmen e shetisnja Rexin ashtu siç kishte urdhëruar polici: në tërë aparaturën e duhur. Shetitjet tona dikur të hareshme ishin kthyer në parakalim të mërzitshëm nëpër park, për ç'arsye së shpejti iu kthyem lirisë dhe avazit të vjetër. Në fillim gjithçka shkonte mirë, derisa një pasdite nuk u ndeshëm prap në Madhërinë e tij ligjin. E pash në momentin e fundit, në momentin kur Rexi i lazdruar kishte mbetur si i shtangur para figurës së tij. Polici nga kali na shikoi me një shikim të shtanguar, e unë e dija se këtë herë do ta pësonim.

Duke u ndjerë fajtor, nuk prita në qortimin e policit, por iu drejtova i pari: "Më keni zënë në vepër. E pranoj se

Scanned by CamScanner

jam fajtor dhe se nuk kam arsyetim. Javën e kaluar më keni dhënë vërejtje se do të më denoni nëse më zini me këtë qen të vogël pa rrethore në qafë dhe të palidhur."

"Po mirë", mu përgjegj polici me zë të butë, "e di se nuk është e lehtë t'i shmangeni shprehisë, e sidomos kur është në pyetje një qen kaq i vogël të cilët nuk duan të mbajnë rrethore."

"Ashtu është," ia ktheva, "por megjithatë është e kundërligjshme."

"Ky qen kaq i vogël askujt nuk do t'i bëj keq", filozofonte mëtej polici.

"Sigurisht se nuk do t'i bëj, por mund të sulmonte ndonjë fëmijë apo ketër", i gatshëm iu përgjegja.

"Si duket tepër seriozisht e keni marrë ligjin", butë më "mposhti". "A e dini çka. Lereni të vrapoj në atë anën ku nuk do të më jetë para syve, dhe do ta harrojmë tërë çka ndodhi. A u morëm vesh ?"

Si çdo qenie tjetër njerëzore, edhe polici ka dashur të paraqitet i rëndësishëm. Megjithatë, në momentin kur me sinqeritet dhe pa lajka e pranova gabimin, kërkesa e tij për rëndësi ishte plotësuar, saqë iu dha mundësia të më tregonte sesi di të bëhet i mëshirshëm dhe shpritmadh.

Ta paramendojmë sikur të kem filluar të mbrohem e të arsyetohem. Çka do të kisha arritur me këtë ? Në këtë pyetje nuk është e vështirë të përgjigjeni nëse e dini se çka do të thotë të lëshoheni në fjalosje me policë.

Duke e pranuar se kisha gabuar dhe se ai kishte plotësisht të drejtë, iu shmanga telasheve të mundshme. Aq më shumë e nxita të përkrahte anën time, e unë të tijën, çka është - do ta pranoni edhe ju - gati qesharake dhe rast i pazakonshëm.

Kur ta keni kuptuar se keni gabuar dhe se do të dënoheni, a nuk do të ishte më mirë ta tejkaloni tjetrin dhe menjëherë ta pranoni fajin, e kjo është të dëgjoni vetkritikën në vend të qortimit nga goja e tjetrit ?

Thuajeni menjëherë më të keqen për veten, tërë atë që e dini se personi tjetër do t'ua thoshte, por shpejtoni që

Scanned by CamScanner

këtë ta thoni para se të jeni sulmuar. Në këtë mënyrë do ta shpini në heshtje kundërshtarin. Ju siguroj se ai në 99 % të rasteve do të merr qëndrim të shpirtmadhësisë dhe faljes para gabimeve tuaja, ashtu që do të mundohet t'i zvogëloj dhe t'i arsyetoj - mu sikur edhe polici im.

F. Warren, ekspert për hartimin e shpalljeve reklamuese, ishte shërbyer me metodën e përmendur në punën me porositës të mërzitshëm. Dëgjojeni tregimin e tij:

"Në hartimin e shpalljeve reklamuese është e rëndësishme të jeni i saktë dhe të kënaqni dëshirat qoftë edhe ato më të voglat të porositësit. Në raste urgjente, megjithatë, është e natyrshme të ju përvidhet ndonjë gabim. Më kujtohet botuesi, i cili me kënaqësi të madhe i kritikonte punimet e mia, ashtu që gjithnjë gjente mangësi. Shumë herë ndahesha i hidhëruar nga ai, për arsye të atyre imtësirave, jo edhe aq nga kritika sa nga mënyra thumbuese dhe shpirtkeqe sesi e vlerësonte mundin tim. Pak kohë më parë këtij njeriu i kisha bërë disa vizatime sipas porosisë. Menjëherë pasi i kisha dorëzuar, më kishte thirrur në telefon dhe më kishte thënë të shkoja urgjentisht të ai, sepse diçka nuk ishte në rregull. Kur arrita atje e konstatova se në pyetje ishin disa imtësi të parëndësishme për të cilat nuk do të duhej të më shqetësonte. Mirëpo ai ishte i inatosur dhe i vrojtur, megjithëse i gëzuar se edhe një herë i ishte dhënë rasti se mund të më qortonte. Me hidhërim mi tregonte disa imtësi të parëndësishme, e unë -duke dashur të praktikoja njohuritë që kisha mësuar në kurs - i qetë i përgjigjesha : "I dashur zotëri, nëse vërejtjet tuaja janë të sakta, është e vërtetë se kam gabuar dhe se me asgjë nuk mund ta arsyetoj këtë lëshim kaq të madh. Duhet ta dija se çka kërkonit, sepse që një kohë të

Scanned by CamScanner

konsiderueshme punoj tek ju. E pranoj se më vie turp."

Pas disa përgjigjeve të tilla, botuesi filloi të më mbronte. "Po, keni të drejtë, megjithëse vizatimet nuk janë edhe aq të dobëta. Do të duhej në të vërtetë t'i përpunoni disa imtësi..."

E ndërpreva në mes të fjalës. "Është i rëndësishme çdo gabim. Çdo lëshim mund t'i kushtoj shtrenjtë shtëpisë suaj botuese. Mund të ketë pasoja të paparashikuara."

Deshi të më ndërpriste, por nuk e lejoja. Argëtohesha -për herë të parë – të kritikoja veten! "Duhet të isha më i kujdesshëm", vazhdova. "Ju deri më tani gjithnjë më keni ofruar punë të lartë, dhe për këtë e meritoni edhe më të mirën. Gjuani ato vizatime, do t'ua vizatoj të reja."

"Jo! Kurrsesi!" kundërshtoi ai. "Kjo as në fund të mendjes nuk më bie." Pastaj filloi t'i lavdëroj vizatimet, duke më bindur se ndoshta do të duhej të bëheshin disa ndryshime të vogla, megjithëse ato ishin aq të parëndësishme sa nuk ia vlente të bëheshin.

Gatishmëria ime në vetkritikë plotësisht e kishte "freskuar". Besojeni apo jo, në fund më ftoi për drekë, dhe para se të ndaheshim më dha porosinë për hartim të ri."

Çdo budalla di të gjejë arsyetime për gabimet e veta, e shumë tërë jetën asgjë tjetër edhe nuk bëjnë. Megjithatë, ajo çka njeriun e bën bujar dhe e ngrit mbi mesatare, pikërisht është aftësia që sinqerisht dhe në mënyrë të hapur ta pranoj se ku ka gabuar. Njërin ndër shembujt më të bukur të kësaj aftësie e ka dhënë Gjenerali Lee në luftën qytetare të Amerikës kur në vete e mori tërë përgjegjësinë për sulmin e pasuksesshëm të Pickettit në Gettysburg.

Megjithëse romantiku i shprehur Pickett trimërisht e kishte udhëhequr ushtrinë në sulm, rrethimi i Gettysburgut

Scanned by CamScanner

kishte domethënien e fillimit të fundit për forcat e patrembura të jugut. Lee e kishte kuptuar sesi udhëheqës suprem i ushtrisë së jugut, kishte bërë gabim të madh. E dinte se pas humbjes së betejës i ishte bllokuar depërtim në veri dhe për këtë ishte i gjykuar në humbje. I vetëdijshëm me këtë fakt, e kishte lutur kryetarin e Konfederatës që ta ndërronte e në vend të tij të vendoste "ndonjë njeri më të ri dhe më të aftë". Sikur të donte që përgjegjësinë për mënyrën e gabuar të udhëheqjes së betejës t'ua hidhte të tjerëve, Lee ka mundur të gjente njëmijë varianta. Ka mundur të shërbehej me refuzimin e dëgjimit të disa udhëheqësve të divizioneve, vonesën e sulmit të kalorsisë dhe qindra arsye të tjera. Megjithatë, Lee ka qenë mjaft njeri bujar që t'ua hedh fajin të tjerëve. Derisa trupat e përgjysmuara dhe të lodhura të Pickettit vështirë depërtonin kah jugu, gjenerali Lee personalisht u kishte dalë përpara dhe i kishte përshëndetur gati me fjalë të ngritura të vetakuzimit: "Jam fajtor për gjithçka që ka ndodhur. Unë dhe vetëm unë e kam humbur këtë betejë."

Është e rrallë që ndonjë prijës ushtarak në historinë botërore të ketë pasur aq guxim dhe shpirt për një deklaratë kaq të ndershme dhe njerëzore.

I famshmi, shkrimtari dhe mendimtari amerikan Elbert Hubbard ka qenë kritik i ashpër i shoqërisë bashkëkohore amerikane, çka i ka sjellë, natyrisht me qindra armiq. Mirëpo Hubbardi me një mjeshtri të rrallë të sjelljes me njerëz shpesh arrinte që armiqtë e hidhëruar t'i kthente në miq të dashur.

Kur ndonjë lexues t'i shkruante ndonjë letër plot vrer dhe inat, Hubbard në këtë, përgjigjej me këto fjalë:

"Pas shqyrtimit të letrës suaj, erdha në përfundim se nuk pajtohem me ato që kam shkruar. Ishte kënaqësi të dëgjoja mendimin tuaj. Kur t'ju jepet rasti ejani te unë në vizitë që bashkarisht ta zgjidhim keqkuptimin. Deri atëherë pranoni të fala të përzemërta. I sinqerti i juaji, Elbert Hubbard."

Scanned by CamScanner

Pas përgjigjes së tillë, lexuesi me të vërtetë nuk ka pasur mundësi të hidhërohet.

Kur jeni të sigurtë se keni të drejtë, tentoni që të tjerët në mënyrë të menduar dhe të kujdesshme t'i ktheni në mënyrën tuaj të të menduarit. Nëse, megjithatë, nuk keni të drejtë, çka thënë të drejtën ndodh shpesh, mundohuni që menjëherë dhe sinqerisht këtë ta pranoni. Me veprim të këtillë do të bëheni më simpatik për rrethin, e kur ta keni pranuar një herë, do ta kuptoni se ndonjëherë shumë më dëfryese është ta kritikoni veten sesa të tjerët. Fjala e urtë angleze thotë: "Me luftë kurrë nuk do të arrish mjaft, e me të lëshuar pe do të arrish më shumë sesa e ke menduar."

Për këtë rregulla e tretë për fitimin e njerëzve në mënyrën tuaj të të menduarit thotë:

Nëse nuk keni të drejtë, pranojeni këtë zëshëm dhe pa ngurrim.

Scanned by CamScanner

4. Në rrugën drejt mirëkuptimit kalohet nëpërmes zemrës

A keni menduar ndonjëherë, se çka ndodh në momentin kur për arsye të mospërshtatjes së mendimeve tuaja me bashkëbiseduesin t'ju përfshijë hidhërimi, e ju e kanalizoni me sulmin e pamenduar dhe të egër në "kundërshtarin"? E vërtetë, se i trazoni ndjenjat tuaja, por çka ndodh me ndjenjat e personit të sulmuar? A thua me fjalosje dhe me qëndrim armiqsor e ndihmoni të pajtohet me mënyrën tuaj të të menduarit?

"Nëse më afrohesh me duar të grushtuara, do të të pres në të njejtën mënyrë", ka thënë një herë presidenti Woodrow Wilson. "Por nëse më afrohesh dhe më thua: "Të ulemi dhe të bisedojmë shtruar për problemet kontestuese, të përpiqemi ta kuptojmë se në çka kundërshtohemi" - jam i sigurtë se do ta vërejmë se gati në të gjitha gjërat pajtohemi, sigurisht nën kushtin të jemi të "armatosur" me durim, sinqeritet dhe dëshirën për gjetjen e gjuhës së përbashkët."

Djali i Rockfelerit, John D. Rockefeller fuqimisht mbështeste udhëzimet e Wilsonit kur me 1915 kishte rënë në vështirësi. Rockefeleri në atë kohë kishte qenë njeriu më i ngrysur ndër xehtarët në shtetin Kolorado. Plot dy vjet shtetin e kishte goditur njëra ndër grevat më të përgjakshme në historinë e Shteteve të Bashkuara të Amerikës. Xehtarët e pakënaqur kërkonin ngritjen e pagave nga kompania e Kolorados për prodhimin e çelikut dhe të derivateve te naftës. Aksionari kryesor i kësaj kompanie ishte pikërisht John Rockefeller. Në grevë ishte përzier edhe ushtria, kështu që kishte ardhur deri te përleshjet e përgjakshme në të cilin shumë xehtarë kishin humbur jetën.

Në ato momente, plot pakënaqësi dhe urrejtje Rockefeller ishte munduar ta fitonte përkrahjen e xehtarëve dhe - e besuat apo jo - ka pasur sukses. Si, do të pyesni. Ja sesi: pas shumë javësh së përpjekjes së tij ta njihte jetën e

Scanned by CamScanner

xehtarëve, që të hynte me ta në raporte sa më të dashura, Rockefelleri u kishte mbajtur fjalim përfaqësuesve të grevistëve. Grupi i përfaqësuesve nga fjalimi i mrekullueshëm dhe i urtë i Rockefellerit, saora kishte filluar ta zvogëlonte urrejtjen e cila kishte dashur që atij t'ia zinte frymën, duke arritur që xehtarët të ktheheshin në vendet e punës dhe të mos mendonin për rritje të meditjeve. Xehtarëve, të cilët deri në atë moment kishin qenë në gjendje ta hidhnin në litar në drurin e parë që do të hasnin, u ishte drejtuar me një ton aq nënshtrues dhe shoqëror sikur të fliste para grupit të misionarëve. U kishte thënë se ishte krenar që gjendej në mesin e tyre, se kishte kënaqësinë që vizitonte shtëpitë e tyre, që t'ua njoh gratë dhe fëmijët, dhe në fund ishte thirrur në interesat e përbashkëta dhe u është falenderuar në gatishmërinë dhe përzemërsinë me të cilën e kishin pritur.

"Dita e sotme do të mbetet e shkruar me shkronja të kuqe në kalendarin tim", kishte filluar Rockefelleri. "Për herë të parë kam kënaqësinë t'i shoh njerëzit e punësuar në këtë kompani të madhe, kryepunëtorët dhe udhëheqësit. Jam krenar që jam në mesin tuaj dhe jam i bindur se ditën e sotme do ta mbaj mend sa të jam gjallë. Sikur ky takim të kishte ndodhur para dy javësh, do të rrija midis jush sikur i huaj ndër të huaj. Por duke pasur parasysh se javën e kaluar i kam vizituar të gjitha vendbanimet e xehtarëve në anën jugore të xeherores dhe kam biseduar me të gjithë përfaqësuesit e xehtarëve, duke vizituar shtëpitë tuaja, duke njohur gratë dhe fëmijët tuaj, qëndroj tani para jush si mik, dhe jam i gëzuar që mu dha mundësia që në atmosferë miqësore dhe të mirëkuptimit të bisedoj me ju për interesat tona të përbashkëta.

Duke pasur parasysh se ky takim i personelit udhëheqës të kompanisë dhe përfaqësuesve të punëtorëve të saj, jam gjendur këtu sot vetëm me lejimin tuaj, dhe ju drejtohem si mysafir. Megjithëse, për fat të keq, nuk bëj pjesë as në udhëheqje e as në punëtor, megjithatë ndjehem

Scanned by CamScanner

i juaji, sepse në njëfarë mënyre jam përfaqësues edhe i njërës edhe i tjetrës palë."

A nuk ju duket se ky fjalim i bukur është shembull i kthimit të armikut në mik?

Sikur Rockefelleri të kthehej rrugës së kundërt, sikur të lëshohej në fjalosje me xehtarët sikur t'ua dëftonte rregullat, t'i ofendonte dhe t'u thoshte se nuk kishin të drejtë, nuk do të arrinte asgjë tjetër përveç acarimeve të situatës dhe rritje të urrejtjes dhe të rezistencës.

Është e nevojshme të dihet se urrejtjen dhe pakënaqësinë në zemrat e të afërmve nuk mund ta largojmë me kurrfarë logjike. Prindi i pakënaqur, shefat që kërkojnë imtësi, burrat e mrrolur dhe gratë provokatore dhe thumbuese do të duhej që një herë e mirë ta kuptonin se thërmia e mirësisë vlen në mënyrë të pakrahasueshme më shumë sesa qortimi dhe fjala e hidhur. Kështu mendonte edhe Lincolni, i cili para më shumë se 100 vitesh kishte shkruar:

"Është e vjetër e vërteta se një pikë mjalt mbledh më shumë grerëza sesa disa litra rrëshirë. Kjo vlen edhe për njerëzit. Nëse dëshiron që të afërmin ta kthesh kah mënyra jote e të menduarit, së pari binde se je mik dhe shok i tij. Këtu gjendet ajo pika e mjaltit për zemrën e tij. Sepse, mendoni ju çka të dëshironi, rruga për te të kuptuarit çon kah zemra."

Punëdhënësit e dinë se ia vlen të jesh i dashur ndaj grevistëve. Kur, p.sh. në fabrikën "White Motor Company" dy mijë punëtorë ishin hedhur në grevë për rritjen e pagesave, kryetari i sindikatës Robert Black u ka ikur fjalëve të ashpra. Nuk u është kërcënuar punëtorëve, nuk i ka "mbuluar" me të shara e kritika. Përkundrazi, ai në gazetat lokale e kishte uruar "mënyrën e qetë në të cilën i kishin lëshuar armët". Punëtorëve të cilët gjatë kohës së grevës bënin roje në rrethin e fabrikës, u kishte blerë shufrat dhe dorashkat për bejsboll, duke ua improvizuar një fushë bejsbolli, "që t'ju kalonte koha më shpejtë".

Scanned by CamScanner

Sjellja miqësore e kryetarit kishte lindur atmosferën miqësore në anën tjetër. Grevistët kishin marrë fshesat, lopatat dhe shportat për mbeturina dhe kishin filluar t'i mbledhnin letrat dhe mbetjet e cigareve nëpër oborrin e fabrikës. Paramendoni! Me të vërtetë shembull i padëgjuar në historinë amerikane të bujshme të lëvizjes së punëtorëve. Greva kishte zgjatur një javë dhe kishte përfunduar me kompromis - pa inat dhe hidhërime.

Avokati i famshëm dhe politikani Daniel Webster, me pamje si zot i mitologjisë greke, dinte të mbante fjalime impozante. Me mjeshtërinë e fjalimit i tejkalonte të gjithë bashkëkohasit e vet dhe ishte bërë avokati më i famshëm në Shtetet e Bashkuara. Fjalimet më të mira të tij para gjykatës ishin të mbushura, në shikim të parë të parëndësishme, me shprehje si p.sh.: "vlerësimin për këtë ua lë zotërinjve porotë", "për këtë, zotërinj, ndoshta do të ishte e rëndësishme të mendohej më shtruar", "do t'ua paraqes disa fakte të cilat, me siguri, nuk do t'i largoni nga mendja", "ju të cilët aq mirë e njihni natyrën njerëzore, shumë lehtë do ta kuptoni rëndësinë e fakteve të ekspozuara" e kështu me radhë. Duke iu shmangur metodave të vrazhda të imponimit të mendimeve personale, Websteri shërbehej me mënyrën e qetë, të menduar mirë dhe shoqërore të bisedës e cila i kishte sjellë respekt dhe famë.

Lexuesit ndoshta shembujt e mësipërm do t'i duken të tepërt, sepse pakkush do të vij në gjendje të debatoj me punëtorë të pakënaqur dhe të mbaj fjalime në gjyqe. Për këtë ta shikojmë se si këshillat e fituara do të mund t'i aplikonim në jetën e përditshme. Do t'ua tregoj shembullin e inxhinierit S. Dëgjojeni tregimin e tij:

"Pronari i ndërtesës në të cilën banoj është pakëz njeri egoist. Pak kohë më parë, me letër e kisha lajmëruar se do ta lëshoja banesën sapo të më kalonte afati, megjithëse kjo as nuk më shkonte në mendje. Tentova vetëm të arrija zvogëlimin e

Scanned by CamScanner

qirasë. Nuk besoja shumë në sukses, sepse banuesit (qiraxhinjtë) edhe para meje kishin tentuar, por pa sukses, ta bindnin pronarin se qiraja ishte së tepërmi e madhe. Ata thonin se pronari ishte njeri kryeneç dhe i papërshtatshëm me të cilin kurrsesi nuk mund të mirreshe vesh. Vendosa, megjithatë, të provoja, çka d.m.th. t'i aplikoja mësimet e përfituara në kurs. Për këtë edhe i shkrova këtë letër.

Pronari i ndërtesës më vizitoi menjëherë pasi e kishte marrë letrën. E prita me buzëqeshje të ngrohtë, me shumë respekt dhe vullnet të mirë. Nuk fillova të flas për qiranë e madhe, por për atë sesi banesa me të vërtetë më pëlqente. Nuk i kurseja lavdatat. Shprehja mahnitje mënyrës në të cilën ai e mirëmbante ndërtesën dhe sesi mbante rendin në të, dhe i thashë se - sikur të më lejonin mundësitë financiare - do të kisha dëshirë të qëndroja në të bile së paku edhe një vjet.

Pronari gati kishte mbetur si i shtangur, sepse deri atëherë asnjëherë nuk kishte hasur në mikpritje të tillë te banuesit (qiraxhinjtë) e banesës së tij. Së shpejti filloi të më fliste për problemet e qiradhënies, për banuesit problematik të cilët për të gjitha gjërat ankohen e për asgjë nuk kujdesen. "Më besoni, është fat i madh të kesh qiraxhi sikur jeni ju", më kishte thënë. Megjithëse me asnjë fjalë nuk e kisha përmendur qiranë, së shpejti më ofroi zbritje. Meqenëse ajo nuk ishte shuma të cilën e dëshiroja, ia përmenda shumën të cilën do të mund t'ia paguaja, e ai pa fjalë pranoi dëshirën time. Derisa përshendeteshim më pyeti se a mos dëshiroja ndoshta ndonjë ndryshim në banesë -ngjyrosjen e mureve apo vendosjen e tapetave të reja.

Jam i sigurtë se asgjë nga e përmendura nuk do të mund ta arrija sikur të shërbehesha me

Scanned by CamScanner

taktikën e deriatëhershme të banuesve. Arrita sukses sepse iu afrova si shok, hapur dhe me mirëkuptim."

Ta marrim tani shembullin tjetër, nga niveli i ndryshëm shoqëror. Dama e pasur nga Nju Jorku D. D. mjaft shpesh, në një hotel, organizonte ceremoni për të ftuarit e saj. Në këto raste në ndihmë gjithnjë i vinte shefi i shërbyesve me emrin Emil. Me rastin e një ceremonie të tillë ai kishte munguar dhe nuk ishte paraqitur asnjëherë gjatë asaj nate në sallë. Ushqimi nuk ishte i mirë, e shërbimi mjaft i dobët. E hidhëruar me sjelljen e këtillë, D. D. u buzëqeshte mysafirëve, derisa në vete zihej dhe duke u betuar se të nesërmen do ta sillte Emilin në "rend".

Mëngjesin e ardhshëm, megjithatë, D. D. kishte vendosur ta ndërronte taktikën. E kishte kuptuar se me qortime do ta prekte Emilin dhe përgjithmonë do ta humbiste. Në fund të fundit, kishte menduar, Emili nuk i kishte blerë e as nuk i kishte zierë atë natë, e nuk ishte fajtor se kamarieri kujdestar ishte plotësisht i paditur. Dhe kështu, në vend që ta qortonte, D. D. ajo kishte filluar ta lavdëronte Emilin. I kishte thënë se ishte më i miri MAITRE D'HOTEL në Nju Jork, e fajin për dështimin e ceremonisë ua kishte hedhur punëtorëve të kuzhinës. Fjalët e tilla e kishin zbutur hidhërimin e Emilit dhe ndjenjën e fajit, saqë kishte buzëqeshur dhe i kishte thënë: "Sigurisht se janë fajtorë ata të kuzhinës. Unë me të vërtetë asgjë nuk kam mundur të ndryshoja."

Kur pas disa javësh, D. D. kishte organizuar ceremoni të re, e Emili ishte përpjekur të përpunonte listën e gjellërave, të siguronte ushqimin, të përgatiste tavolinat dhe t'i rregullonte shërbyesit. Gjithçka ishte në rendin më të mirë. Emili tërë kohën i mbikëqyrte kamarierët, mundohej të kënaqte edhe dëshirën më të vogël të mysafirëve, e në fund vet kishte shërbyer ëmbëlsirat.

"Lavdërimi në vend të qortimit është si magji", kishte thënë më pastaj D. D.

Scanned by CamScanner

Më kujtohet tregimi të cilin e kam lexuar sa isha shkollar, kur vrapoja këmbëzbathur maleve të Missourit. Besoj se edhe juve do të ju kujtohet. Ky është tregimi mbi erën dhe diellin të cilët një ditë grindeshin rreth pyetjes se kush ishte nga ata më i fortë. "Do të të bindi se jam njëqind herë më i fortë se ti", i kishte thënë era diellit. "E shikon atë plakun në fushë? Vë bast se do t'ia heq pallton para teje." Dielli në këto fjalë u fsheh pas reve, e era filloi të fryej me sa forcë që kishte. Sa më shumë që fryente era, aq më shumë plaku e shtrëngonte pallton.

Më në fund era u qetësua, e dielli doli nga retë, dhe me rreze të nxehta dhe shoqërore filloi ta ngrohte plakun. Pas ca u bë aq nxehtë saqë plaku e hoqi pallton. Dielli pastaj i tha erës se dashamirësia dhe mirësjellja janë shumë më të forta se imponimi dhe dhuna.

Do t'ua tregoj edhe një tregim të një mjeku nga Bostoni i quajtur B., nga koha kur në gazetat ditore të Bostonit silleshin shpalljet e dyshimta të shërimit të suksesshëm të sëmundjeve të ndryshme venerike dhe të proceseve të parrezikshme të ndalimit të shtatzënisë. Në pyetje sigurisht ishin pseudomjekët të cilët pacientët mendjelehtë i mbanin në frikë nga pasojat e ndryshme të pakëndshme, meshkujt i frikësonin me "humbjen e mashkulloritetit", e numër jo të vogël të femrave i kishin përcjellur në varr. Shumë rrallë kishte ndodhur që ndonjë nga ata të jetë denuar seriozisht. Shumica shpëtonin me pagimin e kaucioneve të vogla, apo me tërheqjen e vërejtjeve gjyqësore me ndihmën e ndikuesve politik.

Pseudomjekësia aq shumë kishte marrë dhenë saqë ngadalë populllësia e Bostonit kishte filluar të ulurinin. Akuzoheshin gazetat ditore, protestonin organizatat shoqërore dhe të njerëzve afarist, lidhjet e të rinjëve, të grave, por e gjithë kjo ishte e kotë. Bile ishin munduar edhe me ligj t'i shpallnin shpalljet e tilla kundërligjore, por kishin qenë të pamundësuar nga dredhitë e ndryshme politike dhe lojërat e ndryshme të ryshfetit.

Scanned by CamScanner

Mjeku B. në këtë kohë ishte kryetar i komitetit të qytetit të Bostonit i cili pasukses mundohej ta zgjidhte këtë problem. Dukej sikur beteja ishte plotësisht e humbur.

Mjeku B. megjithatë nuk e kishte humbur shpresën. Një ditë kishte provuar diçka që deri më atëherë askujt nuk iu kishte kujtuar: me fjalë të mira dhe mënyrë bindëse shoqërore e kishte nxitur redaktorin të mendonte lidhur me shpalljet kontestuese. I kishte shkruar letër redaktorit kryesorë të "Boston Herad-it", duke e bindur se plotësisht e përkrahte këtë gazetë, sepse ishte serioze dhe objektive, dhe se i lexonte rregullisht. I kishte thënë se ajo - për mendimin e tij - ishte gazetë familjare, më e mira në Anglinë e re dhe njëra ndër më seriozet në tërë Amerikën.

"Do të dëshiroja megjithatë, t'ju tërheq vërejtjen lidhur me diçka", kishte shtuar. "Një mik imi e ka vajzën e mitur. Vajza e tij para pak kohësh në gazetën tuaj kishte lexuar një shpallje medicionale dhe kishte lutur mikun tim (babanë e saj) t'ia shpjegonte disa terme. Babai i saj kishte ardhur në pozitë të palakmueshme, duke mos ditur se çfarë t'i thoshte. Gazeta juaj çdo herë hynë në të gjitha shtëpitë e Bostonit, e në qoftë se ajo që e përmenda i ka ndodhur mikut tim, a nuk është shumë e mundshme që ndonjë gjë e ngjashme të ndodh edhe në shtëpitë tjera të Bostonit? Sikur të kishit vajzë të mitur, a do t'ju vinte mirë që ajo të lexonte shpallje të tilla? E sikur t'i lexonte dhe t'ju pyeste juve t'ia shpjegoni ndonjë shprehje, çka do t'i kishit thënë?

Sinqerisht, më vie keq që kjo gazetë kaq e mirë - në çdo aspekt tjetër gati e përsosur - ngarkohet me diçka nga e cila shumë prindër dridhen kur i shikojnë në duart e bijave të tyre. A nuk është e vërtetë se me mijëra parapagues tuaj e ndajnë mendimin tim dhe ndjenjat?"

Dy ditë më vonë mjeku B. kishte marrë përgjigje të këtillë nga kryeredaktori:

"I dashur Mjek,

Sinqerisht ju falenderohem për letrën që me njëmbëdhjetë të këtij muaji ia keni dërguar

Scanned by CamScanner

redaksisë së gazetës sonë. Duhet t'ua pranoj se më keni ndihmuar në marrjen e vendimit për të cilin mendoj prej se kam ardhur në vendin e kryeredaktorit.

Nga e hëna e ardhshme gazeta jonë nuk do të botoj më shpallje kontestuese. Do t'i flakim të gjitha shpalljet e dyshimta ofertuese, përshkrimin e prezervativëve spiral dhe aparaturave të tilla, e në anën tjetër të gjitha shpalljet tjera medicionale të cilat në këtë moment nuk do të jemi në gjendje t'i flakim do t'i shqyrtojme aq thelbësisht saqë, shpresoj, do të jenë të parrezikshme.

Shfrytëzoj rastin që edhe një herë t'ju falenderoj në këtë letër të dashur e cila, në këtë rast, na ka ndihmuar shumë.

Sinqerisht i juaji, W. E. Haskell."

A ju kujtohet ende tregimi i grindjes së erës dhe diellit? E ka shkruar Ezopi, robi grek i cili gjashtëqind vjet para erës sonë në oborrin e Krezovit thurrte përralëza të pavdekshme lidhur me natyrën njerëzore. Njohuritë e Ezopit, të vjetra më shumë se dy mileniume e gjysmë janë të vlefshme në botën bashkohore aq sa kanë qenë të vlefshme edhe në Athinën e vjetër. Dielli do të ju shtyej ta zhvishni pallton më shpejtë se era, e fjala e ëmbël, qëndrimi miqsor dhe pranimi i sinqertë do t'i zbus njerëzit dhe t'i shtyej të mendojnë për qëndrimet e ngurta, e ndoshta edhe t'i ndërrojnë. Fjala e ëmbël edhe dyert e çelikta i hapin, apo siç ka thënë Lincolni, "pika e mjaltit do të tërheq më shumë insekte se disa litra rrëshirë".

A dëshironi t'i tërheqni njerëzit, mënyrës suaj të të menduarit, mos e harroni rregullën e katërt e cila thotë:

Afrojuni njeriut si mik.

Scanned by CamScanner

5. Sekreti i urtësisë së Sokratit

Kur të bisedoni me njerëz, kurrë mos e filloni bisedën rreth temave me të cilat nuk pajtoheni me ta. Bisedoni së pari rreth asaj çka keni të përbashkët, dhe - nëse keni mundësi -mundohuni disa herë ta cilësoni se tentoni drejt të njëjtit qëllim, megjithëse vetëm rrugët deri te arritja, deri te qëllimi nuk janë të njëjta.

Mundohuni që në fillim të nxisni bashkëbiseduesin në përgjigje pohuese. Nëse keni mundësi, shmangjuni sa të keni mundësi "jo-së" së tij.

"Përgjegjja negative", thotë Harry Overstreet në librin e tij "Si të ndikohet në sjelljen njerëzore", "është pengesë mjaft e vështirë. Nëse dikush ju thotë "jo", ai pastaj për shkak të krenarisë së tij është i shtrënguar të qëndroj pranë qëndrimeve të veta, qoftë edhe nëse e vëren se nuk ka të drejtë. Krenaria dhe vetkënaqësia e nxisin të mbes pranë mendimit të vet, dhe për këtë është mjaft e rëndësishme të fillohet biseda në frymën e pajtimit reciprok.

Oratori i mirë, di që në fillim nga bashkëbiseduesi të merr disa përgjigje pohuese. Në këtë mënyrë ai proceset psikologjike të dëgjuesit i drejton kah caku pozitiv. Kjo është e ngjashme me lëvizjen e topit të biliardës: nëse e drejtojmë në një drejtim, do të na duhet goditje e re që nga ai drejtim ta menjanojmë dhe pafundësisht shumë mund, që ta dërgojmë prapa në të njejtin vend.

Shkaqet e sjelljes psikologjike këtu janë shumë të qarta. Nëse dikush na thotë "jo", e përkrah kësaj, edhe është i bindur se ka të drejtë, na ka thënë shumë më shumë sesa tregon kjo fjalë prej dy shkronjash. I tërë organizmi i tij - nervat, gjëndrat dhe muskujt - marrin qendrimin e mbrojtjes dhe kundërshtimit. Vie deri te tërheqja në vete, e pavërejtur apo sadopak e vërejtur, apo gatishmëria në tërheqje. E tërë përbërja nervoro-muskulore aktivizohet në mënyrë gatishmërie, duke u mbrojtur nga imponimi i

Scanned by CamScanner

mendimeve. Përkundrazi, kur njeriu na përgjigjet në mënyrë pohuese, mungojnë të gjitha këto shenja psikologjike të kundërshtimit. Organizmi i bashkëbiseduesit gjendet në gjendje të hapur shpirtërore, të pranimit, lëvizjes drejt përpara. Sa më shumë përgjigje pozitive të fitojmë në fillim, propabiliteti është më i madh se do të na shkoj për dore ta nxisim bashkëbiseduesin drejt cakut final.

Megjithëse teknika e përgjigjeve pozitive është shumë e thjeshtë, njerëzit me të madhe e nënçmojnë. Duket sikur shumica e përjetojnë cilësimin e rëndësisë personale pikërisht në qëndrimin e ngurtë dhe me kokëfortësi në qëndirmet e veta - prej fillimit të bisedës. Radikali i vërtetë mezi pret që shokët e tij konservativ t'i shpjer drejt përqeshjes, që t'i "thej" që në rundin e parë. Kujt i shërben kjo? Nëse në këtë kënaqet, le të vazhdoj, por nëse mendon se me këtë do të arrij diçka, gabohet shumë.

Nëse studenti, blerësi, gruaja apo fëmiu që në fillim ju thotë "jo", do të ju duhet, më besoni, durim maksimal, urtësi dhe këmbëngulësi që atë "jo" të rëndë ta transformoni në "po" miqësore."

James Eberson, arkatar i një banke të Nju Jorkut, tregon sesi me bisedë miqësore ka arritur që t'i ndryshoj mendjen një kursimtari nga tërheqja e tërë shumës nga depoziti kursimor i bankës së përmendur.

"Ia dorëzova formularin bankar që ta plotësonte, por ai ishte përgjegjur vetëm në disa pyetje, sepse pjesa tjetër, si duket nuk i shkonte për shtati. Sikur të mos kisha dëgjuar kursin për sjelljen me njerëz, që në fillim do t'i kisha thënë se banka nuk do të mund t'i hapte llogarinë po qe se nuk do t'i plotësonte të gjitha pyetjet. Më vie turp ta përmend se në të kaluarën kam vepruar në këtë mënyrë sa e sa herë. Kënaqesha në ndjenjën e superioritetit mbi palën, në mundësinë që t'i tregoja se kush udhëhiqte me fjalën kryesore dhe ta detyroja në respektimin e rregullave bankare. Kjo mënyrë e sjelljes me kursimtarët potencial

Scanned by CamScanner

nuk është aspak për lavdatë, e as bankës nuk mund t'i sjellin fitim.

Atë ditë vendosa ta ndërroja taktikën. Nuk fillova të flisja për qëllimet dhe rregullat e bankës, por për atë se çfarë dëshironte pala. Mundohesha që prej fillimit nga ajo të merrja përgjigje pozitive (pohuese). Pajtohesha me vërejtjet e saj dhe i thashë se përgjigjet në pyetjet të cilat nuk dëshiron t'i përgjigjet nuk janë të domosdoshme.

"Të supozojmë, megjithatë se, në mometin e vdekjes suaj keni shumë të hollash të konsiderueshme në llogarinë tonë. A nuk do të kishit dëshirë që ato para të transferohen në kushëririn më të afërt, d.m.th. në trashëgimtarin ligjor?" e pyeta.

"Gjithsesi", mu përgjegj.

"A mendoni se do të ishte më mirë sikur të më tregonit emrin e trashëgimtarit, ashtu që në rast të vdekjes suaj me përpikëri do të mund ta plotësonim dëshirën tuaj?

Pasoi përgjegja e dytë pohuese.

Pala filloi të zbutet dhe të jetë më koresponduese kur e vërejti se faktet kontestuese ishin për të mirën e saj. Para se të shkonte nga banka në mënyrë vullnetare m'i dha të gjitha shënimet e tjera për vete, kështu që në këshillën time hapi edhe llogarinë për të ëmën. Pa ngurrim përgjigjej në të gjitha pyetjet lidhur me të ëmen.

E kisha të qartë se me sjelljen e tillë e kisha mbajtur kursimtarin, i cili në rastin e kundërt me siguri se do të tërhiqte llogarinë nga banka."

Po e paraqes edhe një shembull: J. Allison, agjent tregtar i kompanisë Westinghouse tregon sesi një kohë të gjatë pa sukses ishte munduar t'i shiste mallin një tregtari.

"Paraardhësi im ishte munduar plot dhjetë vjet, e kur kisha filluar shërbimin, pa sukses isha sjelluar rreth tij plot tri vjet. Më në fund një ditë i shita disa motora, dhe shpresoja se ky do të ishte fillimi i bashkëpunimit të frytshëm tregtar.

Scanned by CamScanner

Isha i bindur se tregtari do të ishte i kënaqur me motorë, kështu që pas disa javësh e vizitova, duke shpresuar për porosi të reja. Mirëpo të gjitha shpresat e mia u fikën kur më tha se në të ardhmen nuk do të porosis më motorë nga ne.

"Përse?" e pyeta i hutuar. "Çfarë ka ndodhur?"

"Sepse nxehen shumë. Nuk mund t'i prek me dorë."

E dija se nuk duhej të filloja t'i kundërvihesha. Shumë gjatë isha shërbyer me kësi lloj metoda të pasuksesshme. Kështu që u mundova nga ai të fitoja disa përgjigje pozitive.

"I dashur zotëri Smith, keni plotësisht të drejtë", i thashë. "Nëse motorët nxehen, nuk ka arsye që t'i bleni. Juve ju duhen motorë të cilët nxehen deri në nivel të caktuar, në përputhje me dokumentacionin. A nuk është kështu?"

Tregtari pohoi me kokë - fitova pra "PO"-në e parë.

"Sa e di unë, temperatura e motorit të konstruktuar në mënyrë të rregullt nuk guxon ta kalon temperaturën e mjedisit më shumë se 72 shkallë të Farenheit. Apo jo?

"Po", pohoi ai "por motorët tuaj nxehen përtej këtij kufiri."

Megjithëse, e dija se nuk kishte të drejtë, nuk e kundërshtova, por e pyeta: "Sa është temperatura në punëtoritë tuaja?"

"Rreth 75 shkallë të Farenheit."

"Nëse temperaturës prej 75 shkallë në mjedis i shtoni 72 shkallë të nxehtësisë së motorit, shuma është 147 shkallë. A nuk do t'ju digjej dora sikur ta mbanit në ujë të nxehur në 147 shkallë të Farenheit?"

"Sigurisht se po."

Scanned by CamScanner

"Atëherë ndoshta do të ishte mirë që t'i shmangeni vendosjes se dorës në motor."

"Po, me të vërtetë", e kishte pranuar. Pas kësaj biseduam edhe pak. Në fund tregtari e thirri sekretareshën e tij dhe lidhëm kontratë për porosinë me vlerë prej disa mijëra dollarëve.

Më janë dashur disa vjet dështimi dhe hidhërimi para se të kuptoja se nga fjalosja nuk ka fare dobi, se është më e dobishme dhe më interesante të provoni t'i shikoni gjërat me sytë e të tjerëve, ashtu që mundësisht t'i nxisni në përgjegje pozitive, t'ju thonë "po"."

Sokrati, plak i urtë ishte njeri i mrekullueshëm dhe si rrallë kujt në histori i ka shkuar për dore, të ndikonte në zhvillimin e mendimit njerëzor. Për këtë edhe sot e kujtojmë si njërin ndër "bindësit" më të urtë që ka lindur kjo botë fjalosëse.

Me çfarë metode shërbehej Sokrati? A u thoshte njerëzve se nuk kanë të drejtë? Kurrë! E tërë taktika e tij të cilën sot e quajmë "Metoda e Sokratit" qëndron në atë që nga bashkëbiseduesi të merret përgjigje pozitive. Parashtronte asi lloj pyetjesh në të cilat përgjigja gjithmonë ishte pozitive "po". Pas dhjetë përgjigjeve pohuese gjithnjë do të jetë "po". Pas dhjetë përgjigjeve pozitive, kundërshtari do të vinte në përfundim se duhet të pajtohet me përfundimin të cilin para disa minutave në mënyrë të ashpër e kundërshtonte.

Herën tjetër kur të vini në situatë që kundërshtarit t'i thoni se nuk ka të drejtë, kujtojeni Sokratin plak dhe mundohuni të gjeni pyetje të dashura në të cilat përgjigja do të jetë me siguri "po". Fjala e urtë kineze thotë: "Kush ec ngadalë, mbërrinë larg."

Rregulla e pestë për afrimin e bashkëbiseduesit mënyrës suaj të të menduarit thotë:

Mundohuni që në fillim të bisedës të merrni sa më shumë përgjigje pohuese (pozitive).

Scanned by CamScanner

6. Heshtja është flori

Kur njerëzit duan t'i bindin të tjerët, në mënyrën e tyre të të menduarit, lëshohen në shpjegime të pakufishme. Këtë posaqërisht e bëjnë tregtarët dhe agjentët tregtar, të cilët do të duhej ta dinin se blerësi më së miri e di se çfarë do të blej. Për këtë mu ata duhet t'i përmbahen rregullës e cila thotë se është e vlefshme të dihet, të dëgjohet blerësi dhe t'i bëhen pyetje nga të cilat do të kuptojmë tërë atë çka na nevoitet për të dhe dëshirat e tij.

Nuk është e preferueshme ta ndërpresim njeriun në fjalë, qoftë edhe atëherë kur ta dimë se ai nuk ka të drejtë. Së pari, ashtu që mënjëherë do ta kthejmë kundër vetes, e së dyti, nga ajo se as që do të dëshiroj të na dëgjoj derisa të mos e shpreh atë që e ka në shpirt. Shumë më tepër ia vlen ta dëgjojmë dhe ta nxisim që të na thotë se çka mendon.

Ta shohim sesi rregulla e përmendur mund të aplikohet në jetën afariste. Do t'ua rrëfej tregimin e një njeriut i cili ka qenë i shtrënguar të shërbehet me të:

Para disa viteve, një fabrikë e madhe e automobilave amerikan kishte kontraktuar çmimin e mbulesave të ulëseve me disa prodhues. Tri fabrika të tekstilit kishin modeluar për këtë rast modelet e ulëseve me materiale të ndryshme. Pasi që përfaqësuesit e fabrikës së automobilave i kishin shikuar ofertat, i kishin ftuar përfaqësuesit e të tri fabrikave të përmendura në mbledhje ku së fundi do të duhej të vendoste për zgjedhjen e mostrës.

G.R., përfaqësues i njërës nga fabrikat e tekstilit, ishte nisur për udhëtim zyrtar (për në mbledhje) me fyt të ftohur, saqë në fund mori një sulm aq të rëndë të laringitisit, sa që mezi mund të fliste.

"Kur në mëngjesin e të nesërmes kisha shkuar në mbledhje, isha gati pa zë," tregonte G.R. kursantëve. "Në dhomë bashkarisht ishin të ulur inxhenierët për përpunimin e tekstilit, shefi i blerjes, shefi i shitjes dhe drejtori gjeneral i fabrikës së automobilave. Që me përpjekjen time t'ju them

Scanned by CamScanner

"mirëmëngjes" , e kuptova se nuk do të isha në gjendje t'u thosha asnjë fjalë. Për këtë mora një copë letër dhe u shkrova këtë mesazh: "Zotërinj, më kanë tradhëtuar tejzat e zërit. Nuk do të jem në gjendje të flas."

"Unë do të flas në vendin tuaj", u shpreh me mirësjellje drejtori i fabrikës së automobilave, çka edhe me të vërtetë e bëri. Ua tregonte mostrat e mia dhe i lavdëronte anët e mira të të tjerëve. Pasoi debati i zhurmshëm për vlerat e materialit të ekspozuar. Duke pasur parasysh se i përfaqësonte interesat e mia, drejtori gjeneral gjatë debatit ishte vënë në anën e fabrikës sime. Unë gjatë debatit merrja pjesë me ndonjë buzëqeshje, lëvizje apo lëvizje të kokës.

Në fund të kësaj mbledhje isha kurorëzuar me ofertën me vlerë prej më shumë se një milion e gjysmë dollarë - oferta më e madhe që e kam fituar ndonjëherë në jetën time.

Jam i vetëdijshëm se kjo kurrë nuk do të më shkonte për dore sikur në ndonjë mënyrë të mund të flisja, sepse atëherë ende nuk e dija atë që e di sot: se nganjëherë shumë më tepër ia vlen të heshtet, e fjala kryesore t'i lihet tjetrit."

Në përfundim të njejtë ka ardhur edhe Joseph Webb, nëpunës i kompanisë "Philadelphia Electric". Webb një ditë ishte nisur në udhëtim zyrtar, në vizitë të vendeve më të pasura të Pensilvanisë të cilën e punonin fermerët më së shumti me prejardhje holandeze.

"Përse këta njerëz e kundërshtonin futjen e rrjetit elektrik?" kishte pyetur Webb përcjellësin e tij, përfaqësuesin e rrjetit lokal elektrik, derisa kalonin nëpër vendet e rregulluara të pronave të fshatit.

"Sepse janë kokëfortë si gomarë", u përgjegj ai me zemërim. "Nuk e kuptojnë se çfarë dobie do të kishin nga energjia elektrike, e përveç kësaj u janë mërzitur vizitat tona të shpeshta. Shumë herë jam munduar t'ua shpjegoj përparësitë e rrymës elektrike, por e tëra gjithnjë shkonte kot."

Megjithëse mendonte se përcjellësi i tij kishte të drejtë, Webb deshi që edhe vet një herë të provoj. Iu afrua

Scanned by CamScanner

një shtëpie fshatare dhe trokiti në derë. Dera u hap vetëm pak, aqsa të mund të shihej, nëpërmes të një hapësire të vogël, fytyra e një gruaje të vjetër.

"Porsa e pa përcjellësin tim", tregonte më pastaj Webb, "gruaja me inat e përplasi derën. Mirëpo, unë nuk dorëzohesha. Trokitja e trokitja deri sa dera nuk u hap prap, dhe kjo vetëm për aq sa gruaja të na tregonte se çka mendonte për elektro-kompaninë tonë.

"Më falni, zonja Druckenbrod", i thashë. "Më vie keq që po ju bezdis, por nuk erdha te ju për çështje të elektrifikimit, por për atë se desha të blinja vezë."

Dera atëherë u hap më shumë, e gruaja më shikonte si me mosbesim.

"E vërejta se mbani pula të llojit dominikan, e do të kisha dëshirë që nga ju të blinja disa komplete ve."

Dera u hap edhe më tepër. "Si e dini se pulat e mia janë dominikane?" më pyeti me kurreshtje.

"Sepse edhe vet mbaj pula. E duhet ta pranoj se ende nuk kam parë pula kaq të bukura si tuajat."

"Çka ju duhen vezët e mia, nëse edhe vet mbani pula?" më pyeti me mosbesim edhe më të madh.

"Sepse pulat e mia janë të llojit tjetër dhe bëjnë vezë të bardha. Ju si amvise e dini se vezët e kuqe janë më të mira për ëmbëlsira se ato të bardhat, e gruaja ime gatuan ëmbëlsira të mrekullueshme."

Plaka në këto fjalë doli te pragu i derës dhe filloi të më shikonte me dashamirësi. Duke vërejtur rreth e përqark, vërejta qumështoren e rregulluar shtëpiake.

"Zonja Druckenbrod, vë bast se ju me pulat tuaja fitoni shumë më tepër sesa burri juaj me qumështoren e tij."

Ato fjalë patën gati efekt magjik. Ishte evidente se ajo fitonte më shumë me vezë sesa burri i saj me prodhime të qumështit, mezi priste të lavdërohej, vetëm e vetëm se plaku ishte kokëfortë, e nuk e pranonte këtë.

Më pastaj na ftoi ta shikonim minifermën e pulave, e unë gjatë vizitës hetoja mjete të ndryshme praktike të cilat plaka i kishte konstruktuar vet, me çrast e mbuloja me

Scanned by CamScanner

lavdata dhe mirënjohje. Gjatë rrugës ia dhashë disa këshilla të mira lidhur me ushqimin e pulave dhe temperaturën e domosdoshme për rritjen e zogjve, dhe me interesim i përcillja këshillat dhe përvojat e saj. Së shpejti flisnim sikur miq të vjetër.

Gjatë bisedës, plaka duke dalul nga tema e përmendi sesi disa fqinjë të saj e kishin futur elektrifikimin në miniferma, dhe lavdërohen se kanë rezultate të konsiderueshme. Më luti që sinqerisht t'i them se a e vlente një gjë e tillë...

Dy javë më pas pulat e saj të kënaqura kokorisnin të rrethuara me ndriçimin e ngrohtë elektrik. Të dy ishim të kënaqur, të dy me fitim: ajo për rritjen e prodhimit të vezëve e unë për lidhjen e kontratës.

E di - e kjo edhe është poenta e këtij tregimi - se te zonja mosbesuese e Pensilvanisë nuk do të arrija asgjë sikur i pari të filloja ta bindja në diçka në të cilën ajo kundërshtonte. Në vend të asaj, unë e lejova që ajo vetveten ta bindë në atë që doja unë. Njerëzve siç ishte ajo nuk do t'u mundeni asgjë t'ju shisni; atyre duhet tua jepni shansën të blejnë."

Jo shumë kohë më parë, në "Herald Tribuneu-në" e Nju Jorkut ishte publikuar shpallja e fabrikës e cila kërkonte bashkëpunëtorë me përvojë mbimesatare dhe të aftë. Në shpallje ishte paraqitur njeriu me emrin Charles Cubellis. Pas disa ditëve Cubellis kishte marrë një letërthirrje që të paraqitej për bisedë me drejtorin. Para se të shkonte për bisedim, Cubellis ishte munduar të mësonte sa më shumë lidhur me fabrikën e përmendur dhe themeluesin e saj, d.m.th drejtorin e tanishëm. Gjatë bisedës, i thotë drejtorit: "Do të kisha kënaqësinë të punoja në fabrinën sikur është kjo e juaja. Sa e di unë, ju para njëzet e tetë vjetëve keni filluar gati prej asgjëje, prej dhomës së zbrazët dhe makinës së shkrimit."

Çdo njeri i cili arrinë sukses në jetë, me kënaqësi do t'i kujtoj mundimet dhe vështirësitë e fillimit. Drejtori i Cubellisit ishte si çdo njeri tjetër. Pas pak gjerësisht i kishte

Scanned by CamScanner

treguar sesi kishte filluar me njëqind e pesëdhjetë dollarë kesh dhe disa ide origjinale në kokë. Më tregonte për krizat e shpirtvogëlsisë me të cilat duhej të luftonte, për atë sesi punonte edhe festave dhe të dielave, dymbëdhjetë deri në gjashtëmbëdhjetë orë në ditë, dhe sesi në fund kishte mbizotëruar të gjitha vështirësitë dhe ishte bërë këshilltari kryesor i Wallstreet-it. Krenohej me suksesin e tij dhe kënaqej në rikujtimin e çdo imtësie. Në fund i kishte bërë Cubellisit disa pyetje të shkurtëra për përvojën e gjeratëhershme, dhe kishte ftuar sekretareshën dhe i kishte thënë: "Më duket se ky është njeriu të cilin e kërkojmë."

Cubellisi nuk mund të merrte veten nga befasia. Së shpejti e kuptoi se kishte arritur sukses sepse ishte munduar të dinte sa më shumë për punëdhënësin e ardhshëm, si dhe për atë se kishte treguar interesim të sinqertë për tregimin e tij jetësor. Duke e nxitur të flas për vete, e kishte fituar edhe simpatinë e tij dhe kishte lënë përshtypje të mirë në të.

E vërteta qëndron pikërisht në atë se, edhe miqtë tanë më të afërt më me kënaqësi do të flasin për vete dhe sukseset e veta, sesa t'i dëgjojnë tonat.

Mendimtari Francez La Rochefoucauld ka thënë: "Nëse dëshironi të krijoni armiq, lavdërohuni para miqve; nëse dëshironi të krijoni miq, lejoni atyre të lavdërohen para jush."

Përse është kjo kështu? Për arsye se jemi njerëz dhe se të gjithë duam të ndihemi të rëndësishëm. Po t'ju lejojmë shokëve të na tregojnë sesi janë më të mirë se ne, do të krijojmë në ta ndjenjën e rëndësisë personale, derisa në rastin e kundërt i nxisim në varësi dhe xhelozi. Një fjalë e urtë gjermane thotë: "Die reinste Freude ist die Schadenfreude", e cila në përkthim të lirë d.m.th. afërsisht kështu:"Forma më e shpeshtë e kënaqësisë është gëzimi shpirtkeq për problemet e atyre të cilët i kemi zili." Apo, e thënë më shkurt: "Sinqerisht i gëzohemi vetëm problemeve të të tjerëve."

Scanned by CamScanner

Për fat të keq ashtu është. Shumë të ashtuquajtur shokë tuaj, më shumë kënaqen në fatkeqësitë tuaja sesa në sukseset tuaja.

Për këtë arsye më shumë do të arrini nëse nuk do të lavdëroheni me arritjet tuaja, por duke i zvogëluar në sytë e të tjerëve. Modestia është virtyt i të urtëve. Humoristi Irwin Cobb shumë mirë e ka ditur këtë të vërtetë. Kur një herë si dëshmitar është përgjegjur para gjyqit, avokati e ka pyetur: "Zotëri Cobb, juve ju njohin si njëri ndër shkrimtarët më të popullarizuar të Amerikës. A mendoni që kjo është e vërtetë?"

"Sigurisht për atë se kam më shumë fat sesa mençuri", ishte përgjegjur Cobb.

Të mundohemi të jemi modest, sepse - dorën në zemër -as ju e as unë nuk do të mund të lavdërohemi me mençuri të rrallë. Pas njëqind vjetësh do të jemi të shtrirë, të harruar nga bota, e jeta është shumë e shkurtër që të tjerët t'i bezdisim me tregime për sukseset tona të vogla. Më mirë t'i nxisim të tjerët të flasin për vete. Nëse mendojmë analitikisht, do të vërejmë se nuk kemi përse të lavdërohemi. Nëse dikush është më mendjehollë se të tjerët, kjo është në rend të parë se ka lindur me një sasi më të madhe të jodit në gjëndrën tiroide. Shkak, do ta pranoni edhe ju, i cili nuk është i mjaftueshëm për gëzim shpirtkeq në "budallallëkun" e të tjerëve.

Rregulla e gjashtë për kthimin e bashkëbiseduesit në mënyrën tonë të të menduarit thotë:

Fjalën kryesore mundohuni t'ia lini bashkëbiseduesit.

Scanned by CamScanner

7. Si t'i nxisim njerëzit në bashkëpunim

Është e natyrshme, që çdo njeriut, mendimet e veta t'i duken më të dashurat nga ato që i servojnë të tjerët, qoftë edhe në servise prej argjendi. Për këtë gabojnë njerëzit të cilët me çdo kusht mundohen që rrethinës t'ua imponojnë mendimet e tyre. Më së miri është që të bëhen disa sugjerime dhe të lihet njeriu të mendoj për to dhe të vijë vet deri te përfundimet.

Shembull: A. Seltz, shefi i shërbimit të shitjes të një fabrike të automobilave të Filadelfisë e kishte hetuar se nëpunësit e shërbimit të tij e kishin humbur vullnetin për punë, se ishin bërë shpirtngushtë dhe të paorganizuar. E kishte kuptuar se ata duhej inkurajuar dhe motivuar për punë, dhe i ftoi në mbledhje dhe i luti që haptazi të thonë se çfarë presin nga ai si shef i tyre. Të gjitha dëshirat dhe propozimet Seltz i kishte shkruar në një pllakë, e pastaj u ka thënë: "Shpresoj se do të jem në gjendje t'i plotësoj dëshirat tuaja dhe t'i arsyetoj synimet tuaja. E tani, ju lutem, më thuani se çka do të pres unë prej jush." Përgjigjet ishin të shumta: besim, respekt, iniciativë të punës, optimizëm, miqësi, tetë orë punë efektive. Njëri bile i ka thënë se është i gatshëm të punoj katërmbëdhjetë orë në ditë. Mbledhja u tregua si mjaft e suksesshme: i nxiti njerëzit në të menduar dhe u zgjoi një vullnet të ri për punë. Shitja së shpejti u rrit përtej parashikimeve.

"Ishte kjo, sikur bashkëpunëtorët e mi kishin lidhur me mua një lloj të paktit moral", tregonte më vonë Seltz. "Me përpikëri ju kanë përmbajtur premtimeve të dhëna. E kuptova se nuk ju duhej asgjë tjetër përveç pak mirëkuptim dhe iniciativë për zgjidhje të përbashkët të problemeve."

Askush nuk i parapëlqen këshillat e as urdhërat. Shumë më me dëshirë do të punonim sipas mençurisë sonë dhe të ndjenim se vendimet tona i respektojnë dhe i vlerësojnë. Na vie mirë kur bashkëpunëtorët na pyesin për

Scanned by CamScanner

dëshirat tona, mendimet dhe qëllimet, dhe kur e respektojnë punën tonë.

Ta marrim si shembull, rastin e Eugenea Wesson-it, shitësit të modeleve tekstile. Wesson me vite të tëra më kot i ofronte modelet e ateliesë së tij njërit prej kreatorëve më të mirë të modës në Nju Jork. Përgjigja çdo herë ishte: "Ju faleminderit, tani për tani nuk na interesojnë."

Pas qindra tentimeve të pasuksesshme, Wesson e kishte kuptuar se diçka me mënyrën e tij të punës nuk ishte në rregull. Për këtë arsye vendosi të paraqitej në kursin për sjelljen e duhur me njerëz, se mos vallë do të vinte edhe deri te idetë e reja dhe të fitonte më shumë vullnet për punë. Së shpejti e ndryshoi taktikën: mblodhi nga atelieja gjysmë grumbulli nga punimet e papërfunduara për modele dhe ia shpuri kreatorit kokëfortë të modës. "Erdha të ju lus për një shërbim të vogël", i ka thënë. "Jua solla disa skica të papërfunduara, dhe do t'ju lutesha t'i shikonit dhe të më thonit se çka duhej shtuar ashtu që t'u përgjigjeshin dëshirave tuaja."

Kreatori i shikoi skicat dhe e luti Wessonin që t'ia linte ato dhe të vinte pas disa ditësh. Tri ditë më vonë kreatori Wessonit i dha udhëzime detale për përfundimin e skicave. Vizatuesit e ateliesë i përfunduan ato në përputhje me dëshirat e kreatorit. Kështu që, pastaj e tërë përmbledhja e modeleve ishte blerë nga kreatori.

Wessoni për një vit shtëpisë së modës i shiti me qindra modele, sigurisht që, duke ju përmbajtur dëshirave të kreatorit. Kjo i solli më tepër se një mijë dollarë provizion dhe pakufi mjaft kënaqësi në punë. "Tani e kam të qartë se pse kjo punë me vite nuk më shkonte për dore", thotë Wessoni. "Desha të shisja atë që mua më dukej tërheqëse, duke mos u bazuar në dëshirat e blerësit. Prej kohës që bashkëpunoj me të, unë gati se nuk e shes mallin. Duke pasur parasysh që ata e "krijojnë" sipas nevojave të veta, ata tani vet e blejnë."

Në kohën kur Theodore Roosevelt ishte Guverner i shtetit të Nju Jorkut, kishte vendosur forma të

Scanned by CamScanner

pazakonshme të bashkëpunimit me udhëheqësit politik të cilët nuk pajtoheshin me ndonjë qëndrim të tij radikal. Ja se çka thotë për këtë ai vet:

"Gjithnjë kur do të gjendesha para ndonjë problemi të caktimit të ndonjë personi të ri në ndonjë pozitë me përgjegjësi në shërbimin e shtetit, do t'i ftoja te unë udhëheqësit politik që t'i dëgjoja propozimet e tyre. Propozimi i parë zakonisht ishte në favor të ndonjë të "harxhuarit", politikani të vjetër, person për të cilin të vie keq. Unë pastaj ua përmend se do të ishte gabim emërimi i personit të tillë, sepse masmediumet me të nuk do të jenë të kënaqur. Propozimi i dytë zakonisht do të ishte i ngjashëm me të parin: prapë ndonjë politikan i dështuar gjahtar në pozita, njeri pa anë të shprehura, të mira apo të këqia. Përsëri përgjigjesha se personi i tillë nuk do të mund të kënaqte kërkesat e opinionit dhe i lusja të përpiqeshin të gjenin kandidatin e përshtatshëm. Me rastin e konsultimit të tretë zgjedhja do të binte në kandidatin i cili sipas mendimit tim vinte në shprehje, megjithëse jo edhe pa vërejtje. Duke i falenderuar për mundin, i lusja politikanët të përpiqeshin edhe një herë. Propozimi i katërt do të arrinte të më kënaqte, zakonisht ai edhe ishte njeriu të cilin e mendoja. Pastaj do ta emëroja kandidatin e propozuar, duke i falenderuar këshilltarët e mi të urtë dhe zgjedhjen e tyre te denjë. U thoja se pajtohem me ta me gjithë zemër, dhe si shpagim prisja bashkëpunimin. Bashkëpunimin gjithnjë edhe e fitoja: e kisha gati gjithnjë përkrahjen e tyre të një zëshme lidhur me aprovimin e reformave të mia radikale."

Me një fjalë, Roosevelti nuk përtonte të këshillohej me njerëzit dhe të shprehte se e vlerësonte mendimin e tyre.

Scanned by CamScanner

Duke ua vënë në buzë dëshirat e tij, krijonte në ta ndjenjën se deri te vendimi kanë ardhur krejtësisht vetë.

Me teknikë të njejtë është shërbyer personi P., tregtar i automobilave nga Nju Jorku, një herë kur ka pasur punë me një skocez llafazan. Megjithëse tregtari i tregonte zgjedhje të madhe nga malli, automobilat e vjetër dhe të përdorur, skocezi me asnjërin nuk ishte i kënaqur: te njëri e pengonte kjo, te tjetri ajo, e dukej sikur ishte mjaft e vështirë t'i zgjidhje kuletën. Tregtari për këtë rast iu drejtua kursantëve të mi për këshillë. E bindëm të ndërprente të luante rolin e shitësit dhe të mundohej të nxiste ndjenjën se skocezi blente atë që ai dëshironte dhe që atij i pëlqente.

Ndodhi që pas tri ditësh një njeri të blente një automobil të ri nga tregtari i njejtë dhe e luti që këtij t'i shiste automobilin e vjetër. Duke supozuar se skocezit, një automobil i tillë do t'i përshtatej, tregtari i telefonoi dhe e luti që të vinte deri në shitore. "E vërejta se kuptoni mjaftë në automobila dhe ju lutem ta shikoni këtë auto, ta provoni dhe të më këshilloni çmimin shitës" i thotë atij. I lavdëruar me lutjen e tillë, skocezi i kënaqur buzëqeshi. Më në fund dikush kërkonte mendimin e tij! Ja më në fund mirënjohja për njohurinë e mirë të tij në lëminë e automobilave! I gatshëm u ul në auto dhe e drejtoi atë për disa orë. Kur u kthye i tha tregtarit: "Sipas mendimit tim ky automobil vlenë treqind dollarë. Nëse do të mund ta merrnit me këtë çmim do të bënit punë të mirë."

"A dëshironi ta blini ju për treqind dollarë?" e pyeti tregrari skocezin. Ky pranoi. Treqind? Natyrisht! Ky ishte edhe vlerësimi i tij; askush asgjë nuk i imponoi. Kontrata u lidh në të njejtin moment.

Me të njejtën metodë është shërbyer edhe tregtari i aparaturës së rëntgenit nga Bruklini në kohën e zgjerimit të spitalit të Bruklinit. Duke pasur parasysh se ishte ndërtuar pjesa e re e spitalit të Bruklinit, ai duhej të pajisej me aparaturën më të re dhe më bashkëkohore të rëntgenit, shefi i repartit rëntgenologjik, mjeku L., ishte gjendur para dilemës së zgjedhjes së aparaturës. I vërshuar me ofertat e

Scanned by CamScanner

tregtarëve, nuk mundi të vendoste se cili lloj i aparaturës do të ishte më i përshtatshmi për repartin e ri të spitalit. I njohur me sekretet psikologjike njerëzore, tregtari i shkathët nga Bruklini i shkroi një letër:

"Fabrika jonë, jo shumë kohë më parë filloi konstruktimin e aparaturës të një lloji të ri. Seria e parë është përfunduar, por jemi të vetëdijshëm me faktin se këto aparate ende nuk janë të përsosura dhe do të duhet t'i përmirësojmë. Për këtë do të ju ishim mjaft mirënjohës sikur të mund të gjenit kohë që të mund t'i shikonit dhe të na këshillonit se çka më tej do të duhej të bënim që aparatura jonë rëntgenologjike të mund të kënaqte kërkesat e degës suaj. E dimë se jeni mjaft të ngarkuar me punë dhe do të kishim nderin t'ju dërgonim një makinë për ju atëherë kur juve do t'ju konvenojë."

"Letra më befasoi, por edhe në të njëjtin moment u ndjeva i lavdëruar", tregonte më pastaj mjeku L. kursantëve të mi. "Asnjëherë më parë, asnjë prodhues i aparaturës rëntgenike nuk më është drejtuar me lutjen për këshillën time. Megjithëse në atë kohë me të vërtetë kisha mjaft punë, gjeta kohë që t'i përgjigjem ftesës dashamirëse. Duke i studiuar aparatet, erdha në përfundim se ishin të mrekullueshëm dhe se plotësisht do t'i përgjigjeshin kërkesave tona. Askush nuk më detyroi t'i blija. Përkundrazi, kisha përshtypjen se i blija sepse unë për to kisha vendosur, sigurisht që në emër të spitalit. U binda në funksionalitetin e tyre dhe së shpejti i blem edhe disa aparate."

Ja edhe një shembull nga politika: koloneli Edward House ishte që shumë vjet këshilltari kryesor i kryetarit amerikan Woodrow Wilsonit, megjithëse nuk ishte anëtar i qeverisë së Willsonit. Rastësisht e dimë se si i shkoi për dore, sepse është ruajtur artikulli nga gazeta "Saturday Evening Posta" i Nju Jorkut në të cilin miku i Houseit D. Smith i citonte disa shprehje të tij:

Scanned by CamScanner

"Kur për së afërmi e kam njohur kryetarin Willson, e kuptova se nuk i kundërvihej këshillës miqësore, se në të nuk ishte e vështirë të ndikohet në qoftë se këtë e bëjmë me kujdes dhe pa imponim. Duhej vetëm ta interesoje për një mendim të caktuar dhe ta lije që për këtë i qetë të mendonte. Tentimi im i parë në këtë aspekt krejt rastësisht kishte përfunduar me sukses. Me rastin e një vizite time në Shtëpinë e Bardhë e këshillova kryetarin për një potez politik, i cili atij, siç dukej, nuk i shkonte për shtati. Nuk kemi folur më për këtë, dhe unë u çudita kur Willsoni pas tri ditësh gjatë kohës së një darke solemne filloi të fliste për propozimin tim sikur të ishte i tij."

A mendoni se House e ka kundërshtuar për këtë Willsonin? Apo t'i gjuante fjalë se freskohej me puplat e të tjerëve? Jo, aspak. Ishte mjaft i mençur që të luftonte për lavdërim personal. House tentonte që të aplikohej ajo politikë në praktikë, e Willsonit i linte bindjen se ideja në përgjithësi ishte e tij. Duke shkuar më larg, i kishte dhënë edhe mirënjohje publike për një potez kaq të urtë politik.

Mbajeni në mend se njerëzit me të cilët bini çdo ditë në kontakt janë po aq njerëz sa edhe presidenti Willson, dhe se do të ishte urtësi që t'i përmbaheshim taktikës së Hauseut.

Duhet ta pranoj se edhe vet kam qenë dëshmitar i suksesit të saj një herë kur kërkoja kampin më të përshtatshëm në pjesët e New Brunswickut ku dëshiroja të kaloja verimet. Iu drejtova për ndihmë një zyrës turistike, duke i lutur të m'i dërgonin fletëreklamat dhe listat e qiradhënësve të dhomave. Shumë shpejt isha i vërshuar me oferta, fletëreklama dhe lista të ndryshme, dhe kurrsesi të vendosja se çka do të zgjedhja. Për fat, më ndihmoi pronari i urtë i një kampi: më dërgoi adresat dhe numrat e telefonit të disa familjeve prej Nju Jorkut të cilët viteve të shkuara kishin qenë mysafirët e tij dhe më këshillonte që t'i pyesja

Scanned by CamScanner

për përvojën e tyre. Për fat, ndodhi që njëri ndër mysafirët e mëparshëm të ishte edhe një i njohur i imi, dhe i telefonova, dhe mësova nga ai gjithçka që më interesonte dhe shumë shpejt rezervova periodën e shkuarjes.

Derisa të tjerët mundoheshin të m'i shisnin shërbimet e tyre, hotelieri i urtë më la të zgjedhja dhe që vet t'i blija. Pati sukses.

Rregulla e shtatë për afrimin e njerëzve mënyrës suaj të të menduarit thotë:

Zgjojeni në njeriun ndjenjën se ideja është e tij.

Scanned by CamScanner

8. Formula Magjike

E dimë se nuk është gjithnjë e preferueshme ta sulmojmë bashkëbiseduesin dhe të fillojmë ta bindim se si nuk ka të drejtë. Shumë më e rëndësishme do të ishte sikur të mundoheshim ta kuptonim dhe të hetonim shkakun e qëndrimeve ndonjëherë të ngurta të tij. Duhet ta pranoj se për këtë është e nevojshme shumë durim dhe zemërgjerësi. Po t'i zbuloni një herë shkaqet e fshehta të sjelljes dhe të të menduarit të njeriut, do t'ju ipet mundësia të ndikoni në sjelljet e tyre, e ndoshta edhe ta udhëheqni tërë personalitetin e tij.

Në vend që të sulmoni, përpiquni të kënaqeni në pozitën e tij. Pyesni vetveten: "Si do ta ndija unë veten po të isha në lëkurën e tij?" Sikur të silleni kështu, do t'i kurseni vetes zhgënjime të numërta, dhe njëherit do të futeni në shumë sekrete të natyrës njerëzore.

"Ndaluni për një moment," thotë Kenneth Goode në librin e tij "Si t'i ktheni njerëzit në engjuj", "ndaluni dhe krahasoni interesat personale me interesat e njerëzve të tjerë. Do ta kuptoni se të gjithë jemi të njejtë. Do ta vëreni se...suksesi në sjelljen me njerëz bazohet në gatishmërinë e të kuptuarit të mendimeve të tyre."

Ka mjaft vite që kohën e lirë e kaloj në shetitje dhe kalërim nëpër park afër shtëpisë në të cilën banoj. Jam adhurues i madh i natyrës, dhe më vie shumë keq kur shoh njerëz të papërgjegjshëm si i shkatërrojnë drunjtë dhe gjelbërimin. Së tepërmi më brengosin zjarret e maleve deri te të cilët në parkun tim mjaft shpesh vie nga fëmijët të cilët atje luajnë lojët e indianëve dhe ndezin zjarre në të cilat ziejnë ve dhe mish. Zjarret nganjëherë janë aq të mëdhenj saqë në ndihmë vijnë edhe zjarrfikësit. Megjithëse në park ekziston mbishkrimi me vërejtjen se është e ndaluar të ndizet zjarr, atë gati askush nuk e vëren.

Një herë kam pas rastin që - edhe pse pa autorizim - ta marr rolin e policit. Pasi e kam bërë atë që mendoja se

Scanned by CamScanner

është detyrë e imja si obligim moral, e kuptova se kisha gabuar. Duke vështruar flakën, iu afrova djelmoshave dhe me ashpërsi u thashë se do t'i paraqisja në polici nëse menjëherë nuk do ta fiknin zjarrin. Djemtë më dëgjuan, megjithëse jo me kënaqësi dhe me ndjenjën e armiqësisë. Jam i sigurtë se prapë e kanë ndezur porsa ua kam kthyer shpinën. Përse kam gabuar? Sepse as nuk u mundova t'i kuptoja ata djem dhe nevojën e tyre për të lozur në natyrë. Pak nga pak e vërejta se shumë më mirë do të ishte sikur t'u afrohesha dhe t'u thoja përafërsisht kështu:

"Si ju shkon more djem? Çfarë gjelle po përgatisni? Kur kam qenë në vitet tuaja e adhuroja të ndizja zjarr në natyrë. Kjo edhe sot me pëlqen. Megjithatë, zjarri në natyrë mund të jetë mjaft e rrezikshme. E di se nuk keni qëllime të këqija, por djemtë e tjerë nuk janë të kujdesshëm sikur ju. Vijnë në park, ndezin zjarr, e kur të përfundoj loja, harrojnë ta fikin. E pastaj ndizen drurët dhe shkatërrohen ato. Po të mos jemi të kujdesshëm, parku shumë shpejt do të mbes pa gjelbërim. Për këtë është e dënueshme ndezja e zjarrit në park. Sikur të ju shihte ndonjë polic do të mund të ju paraqiste në polici. Unë nuk dua t'ju prish këtë kënaqësi. E di sesa kënaqeni në këtë lojë, por vetëm ju lus që pasi të keni përfunduar lojën menjëherë t'i menjanoni gjethet e thara dhe ta mbuloni zjarrin me pluhur para se të shkoni në shtëpi. E kur ndonjëherë tjetër të dëshironi të ndizni zjarr, bëhuni të mirë, dhe kaloni në anën tjetër të parkut ku është grumbulli i rërës...atje asgjë nuk mund të ju ndodhë. Mirupafshim djelmosha. Kalofshit mirë."

Me fjalë të tilla dhe të ngjashme arrita më shumë sesa të përdorja me qindra kërcënime. Zgjova në ata djem dëshirën për bashkëpunim, e duke i trajtuar si të kuptueshëm dhe të barabartë me veten ua kisha ngritur atyre krenarinë. Në fund edhe unë edhe ata kishin ndjenjën se kishim bërë vepër të mirë.

Kujtojeni këtë ndodhi që nesër kur të hasni në kundërshtarin kokëfortë. Ndaluni për pak kohë, mbyllni sytë dhe pyesni veten: "Si më së lehti do të mund ta nxisja

Scanned by CamScanner

të bënte atë që dua unë? Dhe përse ai mendon atë që e mendon?" E pranoj se për këtë veprim do t'ju duhet kohë dhe durim, mirëpo suksesi, besoni, nuk do të mungoj. Do ta arrini atë që doni në mënyrë miqësore, në mënyrë njerëzore, pa ofendime dhe nervoz.

"Para se të shkoj për bisedime me ndonjë person të rëndësishëm," ka thënë Dean Donham, ligjerues në shkollën e lartë të tregtisë në Harvard, "më me kënaqësi do t'i kaloja dy orë duke shetitur para dyshemesë para zyrës së tij, sesa t'i dal para syve duke mos ditur se çka t'i them dhe se çka do të më thoshte ai duke e shikuar problemin nga këndi i tij."

Nëse leximi i këtij libri ju zgjon ndjenjën për një gjë, d.m.th. për dëshirën që më me gatishmëri t'i vëreni problemet me sytë e të tjerëve, më duket se ia keni arritur qëllimit.

Rregulla e tetë thotë:

Mundohuni t'i shikoni gjërat me sytë e të tjerëve.

Scanned by CamScanner

9. Fjalët për të cilat të gjithë vuajmë

Do të ishte mrekulli sikur të ekzistonte fjala me të cilën -sikur me shkopin magjik nga përrallat - do të mund të ndalonim fjalosjen, ta zgjidhnim keqkuptimin dhe t'i zhduknim ndjenjat armiqësore ndër njerëz.

Diçka e ngjashme megjithatë ekziston, e kjo është mirëkuptimi. Fjalia si p.sh.: "Nuk ju marr për të keq pse ashtu mendoni, sepse në vendin tuaj do të isha ndjerë pikërisht ashtu", do t'ju ndihmojnë ta zbusni edhe kundërshtarin më të hidhëruar. Sa i përket sinqeritetit të kësaj fjalie, është e vërtetë se do të ishit ndjerë në mënyrë të ngjashme apo të njejtë sikur të ishit në vendin e tij. Natyra jonë, temperamenti dhe mënyra e reagimit janë rrjedhojë e shumë faktorëve: trashëgimit gjenetik, edukimit dhe rrethit. Sikur, të themi ashtu, të keni jetuar në kushtet e ngjashme sikur të Al Capones, me siguri se edhe ju do të bëheshit kriminel. Sikur të kishit lindur në familje hinduse në brigjet e Brahmaputrës, sot do t'i respektonit lopët dhe gjarpërinjtë.

Sikur të tentonit të mendonit në këtë mënyrë, do ta kuptoni se veprimi juaj në formimin e virtyteve dhe mangësirave tuaja në të vërtetë është mjaft i vogël. E njejta gjë vlen edhe për njerëzit tjerë. Për këtë do të ishte mirë që një gjë të tillë ta mbanit në mend herën e ardhshme kur të ballafaqoheni me veprimet e pakuptueshme dhe kokëforta të personit tjetër. Në vend që menjëherë ta akuzoni ashpër, më mirë do të ishte që për të, t'ju vie keq dhe të mundoheni ta kuptoni.

Pjesa më e madhe e njerëzve me të cilët kemi të bëjmë çdo ditë vuan për mirëkuptim dhe për mirësi. Po arritët që këtë nevojë të vogël njerëzore ta përmbushni, do të shpërbleheni me mirënjohje dhe përkrahje të të afërmëve.

Scanned by CamScanner

Më kujtohet një emision i imi në radio rreth shkrimtares së mirënjohur amerikane Louisi Alcott, autores së romanit të popullarizuar "Gratë e vogla". Derisa u flisja dëgjuesve për jetën e shkrimtares, dy herë më është përvjedhur, në shikim të parë gabim i parëndësishëm: kam thënë se shkrimtarja ka jetuar dhe ka punuar në qytezën amerikane Concord, shteti New Hampshire, në vend të Concorde, shteti Massachusetts. Sikur të më ishte përvjedhur gabimi vetëm një herë, ndoshta dëgjuesit do të ma kishin falur, por dy herë - duket se kishte qenë tepër. Së shpejti më vërshuan letrat dhe telegramet, duke shprehur pakënaqësi për këtë gabim aq të ashpër. Me ashpërsi dhe indinjim posaqërisht shprehej letra e një dame nga Filadelfia, e cila edhe vet ishte me prejardhje nga Concordea e shtetit Massachusetts. Ishte irituar aq shumë sikur kisha pohuar se shkrimtarja i takonte fisit kanibal nga Guinea e re. Duke e lexuar letrën, mendova: "Çfarë fati që nuk jam i martuar me një përbindësh të tillë!". Gati kisha ardhë në atë gjendje që t'i përgjigjesha ashpër, megjithëse vet e kisha bërë një gabim gjeografik, por ajo me letrën e saj të paskrupullt kishte gabuar në të gjitha rregullat e sjelljes së hijshme. Porsa kisha përvjelur duart dhe kisha marrë lapsin në dorë, kur në momentin e fundit jam përmbajtur. E kuptova se çdo budalla do të ishte në gjendje të shkruante përgjegje ofenduese, e unë në asnjë mënyrë nuk dëshiroja të lëshohesha në atë nivel. Dëshiroja të ngritesha mbi ndjenjën momentale të hidhërimit, e urrejtjen ta zëvendësoja me mirëkuptim. E kuptova këtë letër si sfidë e natyrës personale. "Sikur të isha në vendin e saj, ndoshta do të kisha vepruar në mënyrë të njejtë", mendova, duke u munduar ta kuptoja. Kur herën tjetër u gjenda në Filadelfi, i telefonova asaj me dëshirë që t'i zbusja hidhërimin dhe të sqaroja keqkuptimin. Biseda rrodhi përafërsisht kështu:

Unë: Desha t'ju falenderoja për letrën që pak kohë më parë më keni dërguar.

Ajo: Me kë kam nderin të bisedoj?

Scanned by CamScanner

Unë: Ju nuk më njihni personalisht. Unë quhem Dale Carnegie. Para disa javësh keni dëgjuar emisionin tim për Louisi Alcott në të cilin më është përvjedhur gabimi i pafalshëm në lidhje me vendin e lindjes së shkrimtares në fjalë. Desha t'ju kërkoj ndjesë për këtë lëshim dhe t'ju falenderoj që me letër më keni tërhequr vërejtjen.

Ajo: Ju lutem mos kërkoni falje. Në fakt unë jam ajo që duhet t'ju kërkoj ndjesë për tonin aq të ashpër të asaj letre. Më falni, ju lutem se nuk kam mundur të përmbahem.

Unë: Kurrsesi! Jam i vetëdijshëm për gabimin tim. Çdo nxënës e di se Louise Alcott ka lindur në Massachusetts. Javën e kaluar në mënyrë publike u kam kërkuar ndjesë dëgjuesve të radios, e juve tani personalisht ju kërkoj ndjesë.

Ajo: Ndoshta do të më kuptoni kur t'ju them se tërë fëmijërimë time e kam kaluar në Concorde. Familja ime është me traditë shumëvjeqare në ato ane, dhe është e natyrshme të ndihem krenare me atë anë. Më pengoi kur Concordin tonë të bukur e keni vendosur në New Hampshire. Tani megjithatë më vie turp për atë letër.

Unë: Plotësisht ju kuptoj. Më besoni se gabimi më preku shumë, sepse nuk i bëra keq shtetit Massachusetts, por vetvetes. Njerëzit e rangut tuaj shumë rrallë gjejnë kohë për komentim të emisionit të radios. Shpresoj se do të më tërheqni vërejtjen në të ardhmen në qoftë se më përvidhet ndonjë gabim.

Ajo: Më vie shumë mirë që nuk jeni ofenduar dhe që në mënyrë aq miqësore e keni pranuar kritikën time. Me të vërtetë jeni njeri simpatik. Më vie keq që personalisht nuk ju njoh.

Me durim dhe përpjekje që ta kuptoj dëgjuesen e ofenduar, arrita reaksonin e njejtë nga ana e saj. Më vinte

Scanned by CamScanner

mirë që arrita të përmbahem, që në ofendim të përgjigjesha me dashamirësi. Më shumë kënaqësi më sillte fakti që e kisha fituar përkrahjen e saj, sesa kënaqësia që do të mund ta përjetoja sikur në ndonjë mënyrë do t'i drejtohesha në mënyrë të njejtë.

Njerëzit të cilët merren me politikë e dinë se çka do të thotë të zësh në thua në pengesat problematike të marrëdhënieve ndërnjerëzore. Presidenti Amerikan Taft në këtë nuk ka pasur përjashtim. Përvoja e ka mësuar që të vlerësonte rëndësinë e madhe kimike të mirëkuptimit si neutralizator të aciditetit të ndjenjave të kundërshtarëve. Në librin e tij "Etika", në vepër Taft tregon se si një herë ka arritur ta ulte hidhërimin e një nëne të dëshpëruar dhe ambicioze:

"Gruaja e një politikani me ndikim amerikan me muaj më mundonte me lutjet që të intervenoja për djalin e tij. Bëhej fjalë për një vend me përgjegjësi të lartë në shërbimin shtetëror. Për këtë kishte arritur të fitonte përkrahjen e shumicës së senatorëve dhe anëtarëve të kongresit, dhe vinte me ta tek unë të shihte sesa përpiqeshim për të. Meqenëse për vendin e përmendur nevoitej njohuria teknike, njohuri të cilën djali i saj nuk e posedonte, e emërova në atë vend personin tjetër, sipas këshillës se drejtorit të asaj filiale. Nëna e dëshpëruar më shkroi një letër në të cilën më fajësonte për pafalenderueshmëri dhe pakuptimshmëri. Kisha mundur ta bëja gruan më të lumtur në tërë botën, vetëm sikur të doja, më shkruante. Ky ishte falenderimi për tërë përpjekjen e saj që e kishte ofruar në fushatën parazgjedhore.

A ju ndodhë që të mermi letër të tillë, sigurisht se do të kishit reaguar në mënyrën më të ashpër. Megjithatë, nëse veproni me urtësi, letrën nuk do ta dërgoni menjëherë, por do ta mbyllni në dollap dhe do ta lini të "thartohet" një ditë apo dy. Pas kësaj - sepse me përgjegje të ashpra, në letra të ashpra duhen dy ditë pritje - do ta hapni dollapin, do ta lexoni se çfarë keni shkruar dhe do ta kuptoni se nuk ia vlen të hudhet vaj në zjarr. Në mënyrë të njejtë kam vepruar edhe

Scanned by CamScanner

unë. Prita disa ditë, e pastaj u ula dhe fillova t'i shkruaj një letër nënës së dëshpëruar në mënyrën më të dashur dhe të butë, duke e bindur se e kuptoja plotësisht dëshpërimin e saj, megjithëse me të vërtetë nuk kam pasur mundësi të zgjedhjes. Duke pasur parasysh që për vendin e tillë duhej njohuri teknike, isha i detyruar të lëshoj pe në rregulloren që duhej respektuar gjë të cilën e kërkonte drejtori dhe të emëroja personin i cili kishte kualifikimin përkatës. E shpreha dëshirën se djali i saj do t'i përmbushte parashikimet në pozitën e tanishme në të cilën gjendej, dhe se ashtu do t'i përmbushte tërë kërkesat e nënës së tij. Kjo e kishte zbutur, dhe më ishte përgjegjur me letër në të cilën kërkonte ndjesë për mënyrën e sjelljes së saj.

Ky, megjithatë, nuk është fundi i tregimit. Meqenëse vendimi për emërimin e nëpunësit të ri ende nuk ishtë publikuar, rasti sa vinte e vështirësohej. Së shpejti mora edhe një letër, të cilën sikur e kishte shkruar burri i saj, megjithëse dorëshkrimi ishte i saj. Nga ajo u informova se gruaja nga tensionimi i madh nervor dhe zhgënjimi i madh ishte sëmurë rëndë, sikur dyshohej se kishte kancer në lukth. E vetmja gjë që do të mund ta kënaqte dhe t'i ndihmonte që të shëndoshej sa më shpejtë ishte që në vendin ende të paemërtuar ta emëroja djalin e saj. Nuk më mbetej asgjë tjetër përveç t'i shkruaja letrën tjetër, duke e adresuar këtë herë në burrin e saj. I shprehja keqardhje për sëmundjen e të shoqes dhe shpresoja në diagnozë të gabuar. Në fund shtova se me të vërtetë nuk mundesha të shfuqizoja vendimin e gatshëm për atë vend pune. Në koncertin i cili ishte mbajtur dy ditë më vonë në Shtëpinë e Bardhë për nder të të emëruarit të ri, ndër të parët që më kishin përshëndetur ishin pikërisht politikani dhe gruaja e tij, deri atëherë - në shtratin e vdekjes."

Menagjeri amerikan për muzikë, një ndër më të popullarizuarit Sol Hurok në karierën e tij shumëvjeqare kishte të bënte me artistët më të mëdhenj në botë: me Isadora Duncan, Pavlovin, Chaplinin dhe të ngjashëm. "Mënyra e vetme që të mbijetoni me personalitete kaq

Scanned by CamScanner

temperamente është të tregoni mirëkuptim dhe keqardhje për të gjitha problemet e tyre", ka thënë Hurok.

Hurok për tri vjet me radhë e paraqiste baritonin e zëshëm Fjodor Shalapinin. Madhështori i llastuar sillej më keq se një fëmijë dhe sipas fjalëve të Hurokut ishte "në çdo aspekt më i keq se djalli".

Shapalini, p.sh. kah mesdita, e telefononte Hurokun dhe i ankohej: "Sot, ndjehem tmerrshëm. Së tepërmi më dhemb fyti. Sonte kurrsesi nuk do të jem në gjendje të këndoj." Huroku, siç e kishte zakon, nuk lëshohej t'i kthente fjalën, sepse shumë mirë e dinte sesi duhej të sillej me Yje arti. Nxitonte për në hotelin e Shalapinit dhe e mbulonte me fjalë keqardhjeje. "Dëm", thoshte me keqardhje. "Më vie shumë keq që nuk ndiheni mirë. Është evidente se sonte nuk do të mund të dilni në skenë. Do ta anuloj shfaqjen. Kjo do t'ju kushtoj disa mijëra dollarë, por çka janë për ju ato si njeri aq i famshëm?"

Në këtë Shaplini mendohej dhe thoshte: "Nuk do të ishte keq sikur të vinit përsëri në orën pesë pasdite. Ndoshta deri atëherë do të ndihem më mirë."

Huroku shkonte edhe një herë në hotel, plot mirëkuptim për të sëmurin. E përsëriste edhe një herë se do ta anulonte shfaqjen, e Shalapini zbutej e thoshte: "Mosni. Ejani përsëri në orën shtatë, ndoshta diçka do të ndryshohet."

Një gjysmë ore para orarit të shfaqjes Shalapini do të pranonte të këndonte me një kusht që Huroku të dilte në skenë dhe të lajmëronte publikun se artisti i madh për shkak të ftohjes së befasishme nuk do të jetë në formë. Hurok, siç e kishte zakon, pranonte, megjithëse nuk e mbante premtimin. Ishte kjo e vetmja mënyrë që ta nxirrte në skenë.

Në librin e tij ***Psikologjia e kulturës,*** dr. Arthur Gates thotë: "Lloji njerëzor vuan për dhembshuri. Fëmija me gjithë zërin gjëmon për një gërvishje të vogël, e nganjëherë është në gjendje që vetveten ta lëndoj që të tërheq vëmendjen e rrethit. Nga i njejti shkak edhe të rriturit dëshirojnë t'i tregojnë lëndimet e veta, të flasin për

Scanned by CamScanner

fatkeqësitë, sëmundjet dhe imtësitë e operacioneve kirurgjike. Keqardhja për vete ndaj ndodhive të imagjinuara apo të vërteta është si fenomen i përgjithshëm."

Lidhur me këtë, rregulla e nëntë për nxitjen e njerëzve në mënyrën tuaj të të menduarit thotë:

Ndjeni bashkë me dëshirat dhe mendimet e të tjerëve.

Scanned by CamScanner

10. Keni besim në njerëzit

Në Missouri, në vendlindjen e vjedhësit amerikan legjendar James Jessea, njerëzit edhe sot e kësaj dite flasin se si Jesse paratë të cilat i plaçkiste nga bankat dhe trenat, ua shpërndante fshatarëve të varfër të Missurit, duke e ditur se do të ishte një mirëseardhje e madhe për të paguar hipotekat e tyre që i kishin ngritur ata mbi pronat e tyre. Delikuent në anën e ligjit, Jesse veten e ka cilësuar si bëmirës i madh, sikur pas dy gjeneratash këtë e kanë bërë Dutch Schultz, revolveristi Crowley dhe Al Capone. Fakt është se çdo njeri - duke numëruar këtu edhe atë që e shihni para pasqyrës për çdo ditë - ka mendim të lartë për veten, se don të besoj në ndershmërinë personale, mirësinë dhe altruizmin.

Në njërën nga studiot e tij analitike, J. Pierpont Morgan ka vërejtur se njeriun e nxisin në aksion zakonisht dy motive: të vërtetë dhe të tejdukshëm. Motivi i vërtetë është ajo që me të vërtetë dëshirojmë ta bëjmë, e i tejdukshmi është petku të cilin e veshim. Çdo njeri mendon para së gjithash në motivet e tij të vërtet, e ata nuk duhet të potencohen së tepërmi. Më mirë të thirremi në qëllimet fisnike, në veshjen në të cilin motivet e vërteta janë të veshura. Nëse dëshironi ta ndryshoni njeriun, gjejeni në të, atë që është e mirë, prekni në realizimin e qëllimeve fisnike të tij.

Nëse mendoni se një gjë e tillë është së tepërmi idealiste, do të përpiqem që me një shembull t'ju bind me të kundërtën. H. Farell, i cili merrej me lëshimin me qira të banesave, një herë ka pasur problem me një banues të pakënaqur. Megjithëse ishte futur në banesë duke u obliguar se në të do të qëndronte një vit me pagesë mujore prej 55 dollarëve, qiraxhiu, pasi kishte qëndruar më pak se dhjetë muaj, befasisht e njoftoi pronarin se do ta lëshonte banesën para kohës, pa marrë parasysh kontratën e nënshkruar.

Scanned by CamScanner

"Qiraxhiu me familjen e tij kishte kaluar në banesë tërë dimrin, kjo d.m.th. periodën më të shtrenjtë të vitit", u tregonte Farell kursantëve të mi. "Isha i vetëdijshëm se para vjeshtës nuk do të mund të gjeja qiraxhi tjetër, dhe se banesa për këtë do të mbetej e zbrazët. Isha i hidhëruar, sepse e kuptova se do të humbisja së paku dyqind dollarë. Si qiradhënës kisha të drejtë t'i tërhiqja vërejtjen atij në kontratën e lidhur dhe të kërkoja nga ai të paguante qiranë për tërë vitin, siç ishte i obliguar, pa marrë parasysh a dëshironte të rrinte në banesë apo jo. Megjithatë kisha vendosur që për këtë të shkoja në një rrugë tjetër.

Duke ju shmangur skenave dhe fjalosjeve të padëshiruara, i qetë i thashë: "Zotëri Doe, me vëmendje ju dëgjova, por prap nuk e besoj se dëshironi të shpërnguleni nga banesa. Përvoja e gjatë në qiradhënie më ka mësuar diçka nga natyra njerëzore, e duhet t'ju them se që nga fillimi me jeni dukur si njeri i ndershëm dhe i besueshëm i cili e di ta mbaj fjalën e dhënë. Në këtë ende besoj, dhe jam në gjendje të rrezikoj në lidhje me punën e banesës. Ju sugjeroj që deri në fund të muajit të mendoheni mirë lidhur me vendimin e marrë. Nëse ditën e parë të muajit të ardhshëm – d.m.th. ditën kur paguhet qiraja - do të vini e do të më thoni se prap mbeteni pranë mendimit të vjetër që ta lëshoni banesën, ju betohem se do të pranoj në zgjidhjen e kontratës pa kurrfarë dëmshpërblimi. Në atë rast do të duhet që vetvetes t'ja pranoj se kam gabuar në vlerësimin tuaj si njeri. Tani për tani ende besoj se jeni njeri i fjalës dhe se do t'i përmbaheni kontratës. Sepse, fundi i fundit, vendimi se a do të sillemi si njerëz apo jo varet vetëm prej nesh."

Në fillim të muajit pasues qiraxhiu në fjalë ma solli qiranë personalisht. Më tha se pas

Scanned by CamScanner

bisedës me të shoqen kishte vendosur të mbetej në banesë, sepse do të ishte e pandershme të zgjidhej kontrata."

Me një taktikë të tillë janë shërbyer edhe John Rockfeller dhe një politikan i njohur anglez kur në gazeta kanë hasur në fotografi të veta dhe të familjeve të tyre të cilat nuk u janë dukur të mira. Rockfelleri i ishte drejtuar redaktorit me lutjen që të mos publikonte më tej fotografi të tilla, sepse ato e dëmtonin prestigjin e djemve të tij, derisa politikani ishte thirrur në nënën e tij dhe lëndueshmërinë e ndjenjave të saj.

Kur Cyrus Curtis, pronari pasanik i gazetës amerikane udhëheqëse, e përjavshmja "Ladies Home Journal" ishte në fillim të karrierës, nuk kishte para të paguante honorare të mëdha shkrimtarëve dhe gazetarëve të njohur. Meqenëse dëshironte t'i bënte për vete, shpesh apelonte në fisnikërinë dhe mirësinë e tyre. Kështu për bashkëpunëtore e kishte fituar shkrimtaren në zë Louisu Alcott, dhe këtë në kohën kur ajo ishte në piedestalin e popullaritetit. E kishte arritur këtë në atë mënyrë që i kishte dërguar një çek prej njëqind dollarëve me lutjen që ta drejtonte në ndonjë shoqatë humanitare të cilën e kishte më në zemër.

Lexuesi skeptik në këto fjalë do të mund të thoshte: "Kjo mund të ketë sukses te tipat siç janë Rockfelleri, politikani anglez apo edhe te ndonjë shkrimtare sentimentale. Por provoje ti, i dashuri im, në këtë mënyrë ti nxisësh borxhlinjtë e mi të rryer me të cilët unë kam punë dhe t'i nxisësh ata që t'i paguajnë faturat!"

E pranoj se asnjë taktikë nuk mund të aplikohet në mënyrë të njejtë dhe në mënyrë të njejtë e suksesshme në të gjitha rastet dhe te njerëzit e ndryshëm. Nëse jeni të kënaqur me rezultatet e deri tanishme, edhe më tej do t'i përmbaheni rregullave personale. Nëse megjithatë nuk jeni, pse mos të provonit diçka të re ?

Scanned by CamScanner

Ndoshta do t'ju pëlqej kjo ngjarje e vërtetë e cila mund të shërbej si fakt se thirrja në fisnikërinë njerëzore është e aplikueshme edhe në rastet e nxjerrjes së borxheve. Do t'ua tregoj me fjalët e një kursanti tim James Thomas:

"Firma automobilistike në të cilën punoj një herë kishte problem me gjashtë myshterinj të cilët nuk donin të paguanin faturat për riparimin e automobilave të tyre. Asnjëri prej tyre nuk ankohej për shumën totale, por secili pohonte se njëra prej vlerave në llogari ishte e llogaritur paarsye. Duke pasur parasysh se me rastin e sjelljes së automobilit për riparim secili prej të gjashtë myshterinjve kishte nënshkruar, me çka lejohet të fillohet riparimi i automjetit, udhëheqja e firmës mendonte se kishte plotësisht të drejtë të kërkonte nga myshteriu tërë kundërvlerën e riparimit, dhe këtë në mënyrë të qartë ua kishte thënë. Kishte gabuar që në fillim."

Duke dashur të merrte faturat e papaguara, shefi i kontabilitetit kishte ndërmarrë këto hapa:

1. I kishte ftuar të gjithë borxhlinjtë dhe kishte kërkuar që menjëherë të paguanin borxhin.

2. Në mënyrë të qartë ua kishte bërë me dije se firma kishte të drejtë absolute dhe të padyshimtë, çka binte në përfundim se pala kishte gabuar në mënyrë absolute dhe të padyshimtë.

3. E kishte potencuar se firma ishte e njoftuar me automobila më mirë se cilido pronarë i tyre dhe se për këtë kurrfarë ujdie nuk vinte në shprehje.

Procedura e këtillë kishte shkaktuar tensionime të mëdha dhe nuk kishte sjellë deri te kurrfarë rezultati. Shefi i kontabilitetit vetëm kishte qenë në gjendje që këto raste t'ia paraqiste gjykatës, kur për fat kishte ndërhyrë drejtori gjeneral. Duke i shikuar shënimet poseduese të të gjashtë myshterinjve "josolidarë", drejtori kishte vërejtur se deri

Scanned by CamScanner

atëherë ata kishin paguar me rregull të gjitha faturat për riparimin e automobilave të tyre, dhe kishte ardhur në përfundim se megjithatë do të ishte ndonjë gabim i firmës. Për këtë e ftoi Thomasin dhe e luti që në mënyrë të mirë të mundohej t'i kërkonte ato "borxhe të vështira".

Dëgjoni sesi ka vepruar Thomasi:

"1. I vizitova të gjashtë pronarët e automobilave. Qëllimi im ishte që t'i nxisja që t'i paguanin borxhet e vjetëruara të cilat - siç e kishim vërejtur në llogari - ishin plotësisht të llogaritura në mënyrë të rregullt. Për këtë, megjithatë, nuk u thashë asgjë, por u thashë se kisha ardhur t'i vizitoja, të kuptoja se cilat prej riparimeve nuk kishin qenë të kënaqshme.

2. Secilit borxhli i kisha dhënë të kuptoj se nuk doja të sillja konkludime para se të dëgjoja ankesat e tyre. E kisha përmendur se firma nuk ishte e pagabueshme dhe se ai (ata) si klient ka të drejtë të jetë i pakënaqur.

3. I kisha thënë se ai si pronar i automobilit të tij e njihte atë më mirë se çdokush.

4. E lëshoja të fliste dhe me durim e kisha dëgjuar tërë atë që kishte për të thënë. Isha pajtuar me të gjitha vërejtjet dhe kisha treguar mjaft mirëkuptim për palën e lënduar.

5. Duke e ndjerë se kisha fituar besimin e pronarit, tentova të apeloj në ndjenjën për "fair-play". "Do të doja ta potencoja se firma jonë në rastin tuaj nuk është sjellur në mënyrë të drejtë", i thashë. "Ju jeni ndjerë i dëmtuar, e kontabilisti ju ka nervozuar me kërkimin e llogarisë. Kjo nuk është dashur të ndodhte. Më vie keq për këtë sjellje të pahijshme, dhe si përfaqësues i firmës duhet t'ju kërkoj të falur. Derisa isha ulur dhe dëgjoja tregimin tuaj, jam bindur se jeni njeri i ndershëm, person me mjaft durim. Për këtë ju lutem të më bëni një shërbim. Kjo është ajo që ju do të mundeni ta bëni më së miri, sepse ju më së miri e njihni automobilin tuaj. Po ju jap faturën dhe ju lutem që ta shikoni me kujdes, që të paraqisni në të të gjitha korrigjimet

Scanned by CamScanner

eventuale, sikur të ishit drejtor gjeneral i firmës. Me besim do t'i pranoj të gjitha vërejtjet tuaja". Me fjalë të tilla kam arritur që pronarët e automobilave të pranonin të paguanin faturat - të gjithë, përveç njërit i cili nuk ka dashur të na jap as edhe një para. Më së shumti kënaqësi më ka sjellur fakti se për dy vjetët pasuese të gjashtë pronarët e automobilave kanë blerë nga firma jonë automobila të rinj."

"Përvoja më mësoi", kishte thënë në fund Thomas, "që njerëzve duhet drejtuar me besim. Nëse për blerësin apo për klientin nuk dini shumë, e vetmja mënyrë e mençur që ta mbani atë do të jetë t'i tregoni se e çmoni si njeri të sinçertë, të drejtë, korrekt i cili është i gatshëm të marr detyrimin për pagimin e obligimeve dhe rregullimin e llogarive. Me fjalë të tjera: njerëzit janë të ndershëm dhe të gatshëm që të përmbushin detyrimet e veta. Kundërshtimet janë të rralla, e jam i sigurtë se edhe ai i cili nuk do të donte të paguante llogaritë e tij do të reagonte më mirë nëse sillemi me mirëbesim: sikur ndaj njeriut të ndershëm dhe të përgjegjshëm."

Nëse dëshironi që t'i nxisni njerëzit në mënyrën tuaj të të menduarit, do të ishte mirë që t'i përmbaheshit rregullës së dhjetë e cila thotë:

Thirruni në nderin dhe fisnikërinë e njerëzve.

Scanned by CamScanner

11. Përvetësojeni metodën e mas-mediave - dramatizimin

Para disa viteve kishte filluar të flitej se gazeta e mbrëmjes "Philadelphia Evening Buletin" kishte humbur në kualitet, sepse publikonin më tepër reklama sesa lajme, dhe se për këtë ishin bërë jo interesante për lexuesit. Redaktori kryesor e kishte kuptuar se me urgjencë do të duhej të vepronte diçka që gazetës më të njohur të Filadelfisë t'i kthente popullaritetin e zbehur.

Ja se çka ka bërë: të gjitha lajmet e ditës dhe artikujt të botuara në një numër të "Buletinit" i kishte dorëzuar të botoheshin në formë të librit. Libri nën titullin NJË DITË kishte 307 faqe, kjo d.m.th. po aq sa edhe një libër që kushtonte dy dollarë. Ky libër, megjithatë, shitej për çmimin e "Buletinit", për dy cent.

Duke e botuar librin e tillë redaktori i "Buletinit" dëshmonte se gazeta ditore sjell me të vërtetë sasi dhe cilësi të mjaftueshme të tekstit interesant. Me këtë fakt të qëndrueshëm ka arritur më shumë sesa që do t'i duheshin me numra, fjalime dhe fakte tjera në formë dokumentesh.

Koha jonë është kohë e "dramatizimit" të fakteve. Është evidente se nuk është e mjaftueshme që vetëm të konstatohet e vërteta e lakuriquar, por ajo duhet të shprehet sa më e dinamizuar, bile edhe dramatike. Duhet ta shndërrojmë në ndonjë lloj "shfaqjeje", të ngjashme me ato me të cilat jemi mësuar të ndeshemi në kinema, në radio apo televizor.

Dizajnerët e vitrinave e dinë shumë mirë se çfare është forca e "dramatizimit". Një fabrikë e prodhimeve kimike në të njejtën kohë me helmin e ri të tyre kundër minjve u kishte dërguar pronarëve të dyqaneve nga dy minj të gjallë, duke i këshilluar që t'i përdornin për "zbukurim" në vitrina si reklamë. Për një javë, derisa në vitrina shetisnin minjtë e gjallë, dyqanet kishin shitur pesë herë më shumë helm kundër minjve sesa më parë.

Scanned by CamScanner

Dramatizimi e ka vendin e rëndësishëm në përditshmërinë e mas-mediumeve. Në të bazohet suksesi i tregtisë bashkëkohore. Nëse e lexoni librin e K. Goodea dhe Z. Kaufmanit ***Showmanship in business,*** do ta kuptoni se çfare është fuqia e "dramatizimit" të reklamave. Do të mësoni për tregtarin i cili me ndihmën e skenës dramatike të boksit në mes të dy boksierëve me famë botërore kishte treguar përparësinë e prodhimeve të veta ndaj prodhimeve të të tjerëve. Do ta vëreni sesi një fabrikë e lojërave kishte shpëtuar nga falimentimi në atë mënyrë që kishte lejuar që fotografia e Mickey Mousit të ngjitej në tërë lojërat, prodhime të tyre. Sesi karamelet e ndriquara me reflektorë në enët rrotulluese shiten për 80 % më shumë se të njejtët karamele në vitrinat normale. Sesi Crysler në automobilat e tij i vendos elefantët, që të tregoj sesa janë të qëndrueshëm.

Dy profesorë të fakultetit të Njujorkut para ca kohësh kishin anketuar 15.000 tregtar, e pastaj kishin publikuar librin në të cilin kishin përcaktuar "gjashtë parimet e shitjes". Së shpejti në bazë të këtij libri është filmuar dokumentari i cili u është shfaqur mijëra tregtarëve amerikan. Në film nuk janë shpjeguar vetëm parimet e shitjes, por janë paraqitur në mënyrë dinamike, është pasqyruar mënyra e "drejtë" dhe "jo e drejtë" e afarizmit.

Parimi i dramatizimit është i preferueshëm edhe në debatet afariste. James B. tregon sesi firma e tij një herë kishte hartuar një analizë të mundimshme rreth shitjes se kremave të ndryshëm për fytyrë. Rezultatet e analizës u nevoiteshin që të mund t'i pasqyronin agjensisë reklamuese e cila, nën arsyetimin se kremi shitej dobët, donte ta ndërpriste reklamimin. Për këtë James B. kishte shkuar te drejtori i agjensisë së reklamimit, dhe gjerësisht i kishte folur për rezultatet trimëruese të analizës.

"Biseda sa shtyhej e sa tërhiqej", tregon James B. "Drejtori i agjensisë nuk mund të pajtohej me metodën e analizës, dhe për këtë fjaloseshim. Megjithëse në fund arritëm ta sqaronim keqkuptimin, u largova prej tij e nuk

Scanned by CamScanner

munda ta bind për nevojën e mëtutjeshme të reklamimit të prodhimeve tona. Kur e vizitova herën tjetër, veprova në mënyrë krejtësisht tjetër. Duke hyrë në dhomë, e hapa çantën dhe nga ajo nxora tridhjetë shishe të kremave të ndryshëm. Në secilën ishte e ngjitur një copë letër me udhëzime detale të fituara nga hulumtimi i tregut. Secila shishe fliste tregimin e vet - të qartë, të shkurtër, dramatik. Drejtori ishte interesuar. Nuk ma përmendi më metodën e analizës, sepse të dhënat në shishe flisnin më qartë se çdo reklamë tjetër. Biseda kishte marrë rrjedhën e këndshme, disponim shoqëror, e unë në fund arrita qëllimin e dëshiruar. Isha i befasuar me veprimin e metodës dinamike, "dramatike".

Rregulla e njëmbëdhjetë për fitimin e njerëzve mënyrës suaj të të menduarit thotë:

Shprehni mendimet në mënyrë dinamike dhe dramatike.

Scanned by CamScanner

12. Nëse asgjë tjetër nuk ndihmon...

"Mbreti i çelikut" Charles Schwab kishte probleme me prodhimtari të ulët në njërën nga fabrikat e tij të çelikut. Për këtë kishte shkuar te drejtori i asaj fabrike dhe e kishte pyetur: "Si është e mundur që një njeri me kualitete të tilla sikur ju nuk arrini t'i nxisni njerëzit në prodhimtari më të madhe dhe rezultate më të mëdha?"

"Nuk e di", i dëshpëruar ishte përgjegjur drejtori i asaj fabrike të çelikut. "Të gjitha i kam provuar: i kam lutur, u jam përulur, i kam urdhëruar dhe i kam kërcënuar me pushim nga puna, e megjithatë asgjë nuk ka ndihmuar. Prodhimtaria nuk është shtuar."

Biseda në fjalë zhvillohej në mbrëmje, në kohën kur ndërrimi i pasdites lëshonte punën.

"Më jepni një copë shkumës", kishte thënë Schwab, e pastaj punëtorin më të afërt e kishte pyetur sesa furra çelik i kishte realizuar ndërrimi i tij.

"Gjashtë", kishtë qenë përgjigja.

Duke mos e thënë asnjë fjalë, Schwab në dysheme e kishte vizatuar një 6 të madhe dhe kishte shkuar.

Kur në fabrikën e çelikut kishin filluar të vinin punëtorët e ndërrimit të tretë, me kureshtje e kishin shikuar numrin e madh gjashtë në dysheme dhe kishin pyetur se çfarë donte të thoshte ajo. "Pak më parë na vizitoi drejtori gjeneral", u ishin përgjigjur punëtorët e turnit të mëparmë, "dhe na pyeti sesa furra kishim realizuar. I thamë gjashtë, e ai në dysheme e vizatoi këtë numër."

Të nesërmen Schwab duke shetitur nëpër repart kishte vërejtur se numri i madh "gjashtë" në dysheme i kishte lëshuar vendin numrit më të madh shtatë.

Duke e parë shtatëshen, punëtorët e ndërrimit të paradites ishin bërë xheloz. A thua ishin ata më pak të aftë se ndërrimi i natës! Ata munden edhe më mirë, vetëm nëse

Scanned by CamScanner

angazhohen. Para se ta lëshonin repartin, e kishin vizatuar në dysheme një dhjetëshe të madhe. Ashtu, sa për t'u ditur!

Prodhimi së shpejti u gjallërua. Deri atëherë çeliktorja më jo produktive e Schwabit i kishte kaluar të gjitha të tjerat. Ishte bërë shembull dhe krenaria e tërë kompanisë. Në çka kishte qenë sekreti? Dëgjoni se për këtë çfarë thotë Schwab: "Nëse dëshironi t'i nxisni njerëzit në punë, mundohuni që në ta të zgjoni dëshirën për gara. Me këtë rast nuk po mendoj në vrazhdësi dhe detyrim pa lidhje, por në dëshirën e njeriut për vetpohim."

Dëshira për vetpohim, që të matemi me të tjerët dhe t'ua kalojmë është e përbashkët për të gjithë njerëzit me shpirt të fortë. Sfida është në të shumtën e herave nxitësi më i mirë.

Fuqin e madhe të sfidimit mjaft mirë e ka njohur Al Smith. Si guverner i shtetit New York, Smith për çdo ditë është ndeshur me vështirësi nga më të ndryshmet. Njëra nga ato ishte edhe ajo kur enti ndëshkimoro-përmirësues Sing Sing kishte mbetur pa drejtor. Në ent kishte filluar të flitej për gjithëfarë skandalesh. Smith e dinte se duhej të gjente njeriun i cili do të vinte rend në Sing Sing -njeriun e dorës së çelikt. Së fundi e zgjodhi L. E. Lawesa, duke besuar se ai ishte personi i vërtetë.

"Çka do të kishit thënë sikur të ju emëroja drejtor i entit Sing Sing?" e kishte pyetur si me shaka. "Na duhet një njeri me përvojë."

Lawes ishte mrrolur. E dinte se ato pozita mund të ishin të pafalenderueshme dhe të ekspozuara ngatërresave të politikanëve të ndryshëm. Drejtorët ndërroheshin shpesh, e i fundit kishte qëndruar mezi tri javë. Duhej të vendoste se a thua ia vlente të rrezikonte.

Duke e parë se Lawesi ishte jo i vendosur, Smithi kishte buzëqeshur dhe kishte thënë: "Djalosh, nuk jua marr për të keq që frikësoheni. Ajo është një pozitë e vrazhdë. Në të mund të mbijetoj vetëm njeriu me kualitete të larta personale."

Scanned by CamScanner

Lawes fjalët e Smithit i kishte kuptuar si sfidë. I kishte pëlqyer mendimi se do të mund të provohej në pozitën e cila kërkonte kualitete personale. Kishte shkuar dhe kishte qëndruar. Ishte shpallur si drejtori më i popullarizuar i Sing Singut. Libri i tij ***Njëzet mijë vjet në Sing Sing*** kishte arritur një sukses të jashtëzakonshëm. Sipas këtij libri janë realizuar me dhjetra filma, e lufta e Smithit për humanizimin e raporteve ndaj të burgosurve ishte lëvizëse e shumë, deri atëherë, reformave të paparamenduara.

Themeluesi i shoqërisë aksionare FIRESTONE një herë ka thënë: "Asnjëherë nuk e kam përjetuar që ndonjë njeri do të ishte i gatshëm të punonte vetëm e vetëm për para. Ajo që njerëzit i nxit në veprim dhe punë të përbashkët pikërisht është dëshira për vetpohim. Në kushtëzimin e shëndoshë ka mjaft elemente të nevojës së njeriut për lojë dhe dëshirë që nga ajo të dal si fitimtar."

Loja është momenti që të dëshmohemi, që ta vërtetojmë vlerën personale, që t'i kalojmë të tjerët. Për këtë njerëzit i kanë zbuluar garat qesharake të ecjes në duar, vrapimi me gotë mbi kokë të mbushur me ujë e të ngjashme.

Nëse dëshironi t'i nxisni njerëzit në aksion -sigurisht njerëzit e shpirtit dhe të karakterit - rregulla e dymbëdhjetë thotë:

Nxiteni në ata ndjenjën për të bërë gara.

Scanned by CamScanner

PËRMBLEDHJE

Dymbëdhjetë këshilla me të cilat do t'i nxisni njerëzit në mënyrën tuaj të të menduarit

1. A dëshironi që nga fjalosjet të dilni fitimtar, mundohuni t'i ikni.
2. Respektojeni mendimin e të tjerëve. Kurrë mos i thoni njeriut se nuk ka të drejtë.
3. Nëse nuk keni të drejtë, pranojeni këtë zëshëm dhe pahamendje.
4. Qasjuni njeriut si shok.
5. Mundohuni që në fillim të bisedës të fitoni sa më shumë përgjigje pohuese.
6. Fjalën kryesore mundohuni t'ia lini bashkëbiseduesit.
7. Zgjojeni në njeriun ndjenjën se ideja është e tij.
8. Përpiquni që gjërat t'i vështroni me sytë e njerëzve të tjerë.
9. Bashkëndjeni me dëshirat dhe mendimet e të tjerëve.
10. Thirruni në fisnikërinë dhe ndershmërinë e njerëzve.
11. Shprehni mendimet në mënyrë të gjallë dhe dramatike.
12. Nxisni në njerëz dëshirën për të bërë gara.

Scanned by CamScanner

PJESA E KATËRT

Nëntë këshilla sesi të debatoni pa ofenduar dhe pa nxitur urrejtje

1. Nëse me të vërtetë duheni të qortoni, atëherë veproni kështu

Një mik imi ishte me një rast i ftuar në Shtëpinë e Bardhë te presidenti i atëhershëm Calvin Coolidgeu. Derisa hynte në kabinetin e presidentit, e dëgjoi t'i thoshte sekretares: "Sot qenkeni veshur me një fustan të bukur. Ju rri për mrekulli."

Ishte ky në të vërtetë komplimenti më i shprehur nga Coolidge i heshtur, që ndonjëherë i kishte thënë një sekretare. Aq i pazakont dhe i papritur saqë vajza ishte skuqur deri në veshë. Coolidge kishte shtuar më pastaj: "Mos u habisni. Jua thashë këtë që t'ju disponoj. Do të dëshiroja t'ju lutesha që prej sotit të keni më shumë kujdes në drejtshkrim."

Vërejtja e Coolidgeit ishte ndoshta së tepërmi e dukshme, por nga këndvështrimi psikologjik e mrekullueshme. Njeriu më lehtë e kapërdin tabletën e hidhur nëse para saj e merr një kokërr sheqer.

Berberi para rruarjes e zbutë leshin me shkumë, e pikërisht këtë e ka bërë McKinley kur në vitin 1896 ishte kandiduar për president. Ndodhi që një republikan i nderuar, i gatshëm që të agjitoj për McKinleyin, kishte shkruar një fjalim i cili për mëndimin e tij ia kalonte edhe Ciceronit. Duke shkuar te McKinley, me krenari ia kishte lexuar kryeveprën e tij. Fjalimi padyshim kishte anë të mira, por si tërësi kishte qenë shumtë i ashpër. McKinley e dinte se do të zgjonte kritika të ashpra, e megjithatë nuk dëshironte të lëndonte krenarinë e agjitatorit republikan. Duhej që në mënyrë të dashur dhe diplomatike ta refuzonte fjalimin e shkruar. Ja sesi ka vepruar:

"I dashur mik, keni shkruar një fjalim të bukur dhe të përsosur", kishte thënë. "Dyshoj se ndonjë tjetër do të mund ta bënte më mirë. Argumentet i keni të qarta dhe të pathyeshme. E

Scanned by CamScanner

pyes veten se mos do të ishte tepër herët të futem në një luftë të hapur? Megjithatë duhet ta respektoj programin e partisë. Për këtë ju lutem që edhe një herë të mundoheni të shkruani një fjalim sipas udhëzimeve të cilat do t'ua jap unë, e pastaj ju të ma dërgoni të përpunuar."

Kjo ishte e gjitha e cila McKinley i kishte thënë simpatizuesit republikan. Pas kësaj i kishte ndihmuar të shkruante fjalimin e ri. Republikani më vonë ishte bërë njëri ndër oratorët më të mirë të fushatës zgjedhore.

Ta përmendim këtu edhe letrën e njohur të Lincolnit drejtuar gjeneralit Hooker. (Është mjaft interesante të përmendet se pikërisht ajo letër - të cilën Lincolni e kishte shkruar për më pak se pesë minuta - ishte shitur në ankand publik më 1926 për shumën prej dymbëdhjetë mijë dollarë, kjo është më shumë sesa që Lincolni ka arritur të kursej për pesëdhjetë vitet e punës së tij të mundimshme.)

Letra ishte shkruar me 26 prill 1863 në momentet më të errëta të luftës qytetare në Amerikë. Plotë tetëmbëdhjetë muaj gjeneralët e Lincolnit e udhëheqnin ushtrinë prej humbjes në humbje. Gjaku rrjedhte rrëke, e tërë kjo ishte pasojë e luftës së krisur, shterpe, vëllavrasëse. Me mijëra ushtarë dezertonin nga ushtria, populli ishte i pakënaqur, bile edhe republikanët në Senat kishin filluar të kërkonin dorëheqjen e Lincolnit. "Gjendemi afër greminës së dështimit" kishte thënë Lincolni ato ditë. "Duket sikur çdo gjë është kundër nesh, sikur nuk na ka mbetur as edhe një fije shprese." Në ato momente të errëta të dëshpërimit dhe trazirave kishte lindur letra e përmendur e Lincolnit.

Po e citoj këtu në tërësi, sepse nga ajo me qartësi vërehet sesi Lincolni ishte munduar të ndikonte në gjeneralin krye në vete dhe megaloman Hooker, nga aksionet e të cilit në ato momente varej fati i popullit amerikan. Kjo është njëkohësisht letra më e ashpër që Lincolni e ka shkruar ndonjëherë si president i Shteteve të Bashkuara. Megjithatë kishte vepruar në mënyrë

Scanned by CamScanner

diplomatike: së pari i kishte lavdëruar virtytet e Hookerit, e pastaj ia kishte përmendur mangësitë. Vlen të përmendet se mangësitë e Hookerit kanë qenë më të shumta dhe më serioze. Lincolni megjithatë nuk i kishte quajtur me emra të vërtetë. Me ton të përmbajtur, taktik, gati miqësor, i kishte thënë se me disa veprime të tij "nuk mund të pajtohej plotësisht". Mirëpo, vlerësojeni vet:

"Ju kam emëruar si komandant i forcave të armatosura në lumin Potomac. E kam bërë këtë se kam pasur arsye të besoj në aftësitë tuaja, por në këtë moment megjithatë duhet t'ju them se me disa nga veprimet tuaja nuk mund të pajtohem plotësisht.

Ju vlerësoj si ushtar trim dhe të aftë, dhe besoj se nuk ju intereson të përziheni në politikën e brendshme, çka edhe nuk do t'i përgjigjej pozitës suaj të vërtetë. E di se keni besim në vete, çka është e vlefshme ndoshta edhe faktor mëse i nevojshëm për sukses.

Jeni ambicioz, e kjo është karakteristikë -në kufijtë e arsyeshëm - mund të jetë shumë e vyeshme sesa e dëmshme. Megjithatë duhet ta them se në kohën kur gjenerali Burnsides ishte udhëheqësi kryesor nuk keni ditur që t'i përmbani ambiciet personale, me ç'rast i jeni kundërvënë sa herë që keni mundur, me çka e keni dëmtuar jo vetëm atdheun por edhe mikun fisnik dhe të merituar.

Nga burimet e sigurta kam dëgjuar të keni thënë sesi ushtrisë dhe qeverisë së këtij vendi i duhet një diktator. Duhet ta pranoj se udhëheqjen supreme nuk jua kam besuar për një koment të tillë, por edhe përkundër kësaj, gjeneralët bëhen diktatorë vetëm në bazë të fitoreve të korrura. Për këtë nga ju në këtë moment duhet të kërkoj suksese në fushbetejë, duke e flijuar diktaturën.

Scanned by CamScanner

Qeveria do t'ju përkrah sa të ketë mundësi, e kjo është as më pak e as më shumë sesa deri tani që i ka përkrahur paraardhësit e saj. Megjithatë, frikohem se morali që keni futur në mesin e ushtrisë - e ai është kritika e udhëheqësisë dhe dyshimi në aftësitë e tyre - tani juve do të ju shkojnë në disfavor. Do të bëj gjithçka është në mundësinë time që këtë ta parandalój.

Më duket se as Napoleoni, sikur të ngritej për çudi nga të vdekurit, nuk do të mund ta bënte për vete ushtrinë e cila ka një disponim të tillë. Për këtë po ju lutem që mos të nguteni. Mos vraponi rreth flakës, por ecni përpara në mënyrë energjike dhe të vendosur dhe na e dhuroni fitoren."

Me shembujt e mësipërm kam treguar sesi kanë vepruar kryetarët e urtë Coolidge, McKinley dhe Lincolni. Juve, megjithatë, ju intereson se një mënyrë e tillë e qasjes ndaj njerëzve vlen edhe në jetën e përditshme dhe jetën afariste. Dëgjojeni ndodhinë të cilën kursantëve të mi ua ka treguar W.P. Gaw, nëpunës i kompanisë nga Filadelfia "WARK":

"Fabrika jonë me kontratë ishte e obliguar se deri në datën e caktuar do të ndërtonte në Philadelphi një pirg të madh afarist. Çdo gjë shkonte si mos më mirë deri në atë moment kur bashkë kontraktuesi i cili duhej të punonte zbukurimet e jashtme prej bronze kishte deklaruar se nuk do të mund të përmbushte obligimet në afatin e parashikuar. Ishim të dëshpëruar, sepse kjo kishte për pasojë pagimin e penaleve të larta, një humbje të madhe të fitimit, e tërë kjo për arsye të një njeriu."

Pasuan bisedat e gjata telefonike, debatet e nxehta dhe negociatat. Së fundi ndërmarrja e kishte dërguar Gawin në New York që personalisht të mundohej ta nxiste "luanin" e bronzit në dyluftim.

Scanned by CamScanner

"A e dini se ju jeni njeri i vetëm në tërë New Yorkun me këtë mbiemër?" e kishte pyetur Gaw pronarin e shkritores sapo kishte hyrë në dhomën e tij të punës. "Nuk e kam ditur", ishte përgjigjur ky i çuditur.

"Pa shaka", kishte vazhduar Gaw. "Në mëngjes kur zbrita prej trenit, e kërkova adresën tuaj në librin e telefonave dhe e vërejta se në tërë New Yorkun ekziston vetëm një person me mbiemrin tuaj."

"Interesante", kishte thënë pronari i shkritores duke e listuar librin e telefonave. "Mbiemri është me të vërtetë i rrallë", kishte vazhduar me krenari. "Paraardhësit e mi janë me prejardhje nga Holanda. Janë vendosur në New York para dyqind viteve."E pastaj kishte folur për familjen e tij dhe historinë e saj, e kur kishte përfunduar, Gaw e kishte lavdëruar punën e shkritores dhe e kishte quajtur "njërën ndër më të mirat, më të përgatiturën dhe më të rregulluarën, që kishte parë ndonjëherë".

"Kam investuar gati tërë jetën në ndërtimin e këtyre konstruksioneve", kishte thënë pronari, "dhe duhet ta pranoj se krenohem me to. A mos ndoshta do të dëshironit të shikonit edhe repartet tjera?"

Derisa e kishte shoqëruar nëpër repartet tjera, pronari Gawit i kishte treguar konstruksione të ndryshme, e ndër to edhe disa të cilat vet i kishte zbuluar. I kishte treguar sesi punojnë dhe se çka mund të prodhojnë. Gaw pa e fshehur mahnitjen e kishte dëgjuar tregimin e pronarit dhe i kishte shikuar prodhimet. Së fundi pronari e kishte ftuar Gawin për drekë. Sigurisht se e keni vërejtur se gjatë tërë asaj kohe Gawi asnjëherë nuk e kishte përmendur shkakun e vërtetë të vizitës në shkritore.

Gjatë drekimit pronari kishte thënë: "Të kalojmë tani në punë. Edhe pse e di se përse keni ardhur, duhet ta pranoj se nuk kam shpresuar në bisedë kaq të përzemërt. Mundeni i qetë të ktheheni në Philadelphi me mesazhin se zbukurimet prej bronzi për fabrikën tuaj do t'i kryejmë dhe do t'ua dërgojmë në kohën e parashikuar me kontratë, qoftë nëse për këtë do të duhej t'i injoronim porositë e të tjerëve."

Scanned by CamScanner

W.P. Gaw e kishte arritur atë që kishte dashur, dhe që asnjëherë nuk e kishte përmendur se për çka kishte ardhur. Shkritorja me kohë i kishte dërguar zbukurimet, ashtu që pirgu afarist ishte përfunduar në periodën e kontraktuar. Sikur Gaw të kishte shkuar në rrugën e kundërt, që të kishte potencuar joseriozitetin e pronarit dhe joafarizmin e tij, vështirë se do të kishte arritur diçka.

Rregulla e parë thotë:

Fillojeni bisedën me lavdërim dhe mirënjohje të virtyteve të bashkëbiseduesit.

Scanned by CamScanner

2. Si t'i qortoni njerëzit që të mos ju hidhërohen

Duke kaluar nëpër repartet e çeliktores, Charles Schwab u ndesh në disa punëtorë me cigare në buzë. Ndoshta për këtë nuk do të ishte ásgjë e çuditshme, sikur mbi kokë të mos varej tabela me paralajmërimin "Ndalohet pirja e duhanit!". Më së lehti do të ishte sikur të ju tregonte mbishkrimin dhe t'i pyeste se a dinin të lexonin. Ndërkaq Schwab ishte së tepërmi i urtë që të vepronte ashtu pakurrfarë taktike. Iu afrua punëtorëve, iu ofroi secilit nga një cigare dhe u tha: "Djelmosha, do të më vinte mirë sikur këto cigare t'i pini në kopsht." Punëtorët mirë e dinin se kishin gabuar, por i ishin mirënjohës Schwabit që nuk i kishte poshtëruar, por përkundrazi u ishte qasur me mirëkuptim dhe ua kishte dhuruar nga një cigare të shtrenjtë, çka i kishte ngritur në sytë e punëtorëve të tjerë. Me të vërtetë mënyrë simpatike dhe e dashur e kritikës.

Me metodë të njejtë është shërbyer edhe John Wanamaker, pronari i një shtëpie të madhe të mallrave të Filadelfisë. E kishte zakon që për çdo mbasdite t'i vizitonte të gjitha repartet e shtëpisë së mallrave dhe t'i vështronte shitësit në punë. Një ditë e vërejti një klient i cili priste me durim para vitrinës në të cilën nuk kishte shitës, duke shpresuar se dikush do ta shërbente. Shitësit ishin në këndin tjetër, bisedonin dhe qeshnin. Duke mos e thënë asnjë fjalë, Wanamaker doli mbas vitrinës , i shërbeu klientit, e pastaj iu afrua grumbullit të shitësve fjalaman dhe i luti që klientit t'ia mbështillnin mallin që kishte zgjedhur.

Kur me 1887 famullitari Lyman Abbott e kishte marrë mbi vete udhëheqjen e famullisë nga kolegu i tij i ndjerë Beechera - i cili kishte qenë orator i mrekullueshëm -kishte dashur që prej javës së parë të rrëfimit të dëshmonte sesi orator aspak nuk ngecte pas Beecherit. Duke bërë ç'ishte e mundur nga ana e tij kishte shkruar një fjalim, e pastaj e kishte korigjuar gjatë, e kishte përmirësuar dhe

Scanned by CamScanner

rishkruar. Më në fund ia kishte lexuar gruas së tij. Fjalimi, si edhe të gjitha fjalimet e shkruara, ishte pak i dobët. Gruaja këtë menjëherë e kuptoi, mirëpo si e mpreht siç ishte, nuk i tha direkt: "Dëgjo, rrëfimet janë me të vërtetë të mërzitshme. Njerëzve do t'u flihet duke të dëgjuar. Do të duket sikur po lexon librin e telefonave. Më çuditë që është ashtu, sepse së paku ti ke një përvojë shumëvjeqare në fjalime. Pse të mos flasësh si të gjithë njerëzit e tjerë, thjeshtë dhe në mënyrë të natyrshme? Me këtë vetëm që do të turpërohesh."

Veproi ndryshe, më me taktikë. I tha se fjalimi i shkruar do të ishte një kontribut i mrekullueshëm ndonjë revije religjioze amerikane. Me fjalë të tjera, e kishte lavdëruar mundin e burrit të saj, megjithëse ia vuri në pah në mënyrë të urtë se i njejti si fjalim do të mund të pësonte mossukses. Abbott e kuptoi këtë, e grisi pak i nevrikosur dhe javën pasuese mbajti rrëfimin spontan, fjalim të gjallë, pa kurrfarë shënimesh.

Nëse dëshironi që në mënyrë të këndshme t'i ndërroni sjelljet e të afërmëve, rregulla e dytë thotë:

Mundohuni të qortoni në mënyrë indirekte.

Scanned by CamScanner

3. Mos ngurroni të flisni për gabimet personale

Para disa viteve mbesa ime Josephina e kishte lëshuar konviktin në Kansas City, që të vinte në New York dhe të bëhej sekretarja ime. Atëherë ajo i kishte nëntëmbëdhjetë vjet. Ajo kishte kryer shkollën e mesme me sukses mjaft të mirë por nuk kishte kurrfarë përvoje në punën e sekretares. Josephina sot është njëra ndër sekretaret më të afta në Amerikë, megjithëse në fillim nuk ishte edhe aq e aftë. Një ditë derisa isha përgatitur që t'i tërhiqja vërejtjen për disa gabime dhe posa kisha hapur gojën, qëndrova për një moment dhe i thashë vetes: "Prit një moment, Dale. Je dy herë më i moshuar se Josephina, dhe ke dhjetëmijë herë më shumë përvojë në jetën afariste. E si mundesh që nga ajo vajzë e re të presësh që të mendoj si ti, që të jetë njësoj e aftë dhe inicuese si ti? Duhet ta pranosh se edhe vet nuk je aq i përkryer. Edhe diçka: kujtohu se çfare ke qenë ti kur ke qenë nëntëmbëdhjetë vjeçar. Kujtoj të gjitha gabimet, të gjitha marritë që i ke bërë!"

Pas disa minutave të të menduarit të ndershëm dhe me arsye, erdha në përfundim se arritjet e nëntëmbëdhjetë vjeçares Josephinë në përqindje ishin më të mira se të mijat në të njejtat vite, çka për fat të keq nuk ishte kurrfarë komplimenti për Josephinën e shkretë.

Prej asaj dite kisha më tepër mirëkuptim për vashën e papërvojë. Kur doja ta kritikoja, do t'i thoja: "Ke gabuar, megjithëse - dorën në zemër - as më pak e as më shumë, në vitet tuaja edhe vet gaboja. Njeriu nuk lind i ditur, por ai bëhet i tillë me përvojë. Ti je edhe më e mirë sesa që kam qenë unë kur isha në vitet tuaja. Kam bërë aq marrëzira në jetë, saqë nuk më ipet ta kritikoj askend, e aq më pak ty. A mos të duket se do të ishte më mirë sikur të veproje kështu dhe kështu?"

Secila qenie njerëzore do të ishte e gatshme ta pranonte kritikën e gabimeve personale, në qoftë se ai që

Scanned by CamScanner

kritikon së pari fillon të flas për gabime të ngjashme të cilat ai vet i ka bërë. Nëse, pra, edhe vet e pranon se nuk është i përkryer.

Princi i njerzishëm gjerman Von Bulov për pak të gabonte në rregullën e përmendur në vitin 1909. Megjithëse ai kishte gabuar, gabimin shpejt e shpejt e kishte përmirësuar. Von Bulov ishte kancelar gjerman në pushtet të mbretit të fundit gjerman, Wilhelmit II krenar dhe guximtar i cili dëshironte të mburrej me ushtrinë e tij të fortë dhe marinën.

Wilhelm në vitin 1909 kishte vizituar Anglinë, dhe me rastin e vizitës kishte dhënë disa deklarata jodiplomatike dhe të papërgjegjshme të cilat si bombë kishin krisur nëpër botë. Dhe që situata të bëhet edhe më e rëndë, mbreti kishte lejuar që deklaratat e tij të botohen në gazetën e Londrës "Daily Telegraph". Ndër të tjera kishte thënë se ai ishte i vetmi gjerman i cili shpreh ndjenja miqsore ndaj Anglisë; se kishte krijuar marinë të fortë për mbrojtje nga Japonia; se Anglia duhet t'i ishte falenderuese asaj dhe vetëm asaj që nuk ishte përkulur para Rusisë dhe Francës; që ai me planin strategjik të tij i kishte mundësuar Lordit Roberts fitoren mbi Burët në jug të Afrikës e kështu me radhë.

Ishte kjo sikur të kishte prekur tufën e grerëzave. Asnjë kryeshtetas nuk kishte guxuar të thoshte deri atëherë kaq fjalë fyese. Anglia ishte e tërbuar. Diplomatët gjerman mezi vinin në vete nga befasia dhe çudia. Duke e parë se çfarë kishte bërë, mbreti e kishte humbur kokën dhe nga kancelari Von Bulova kishte kërkuar që tërë fajin ta merrte mbi vete. Me fjalë të tjera, kërkonte nga ai që publikisht të thoshte sesi ai e ka këshilluar mbretin që t'i shtonte tërë ato deklarata të palejuara.

"Por lartëmadhëri," kishte kundërshtuar Von Bulov "më duket e pamundur që ndokush në Gjermani apo Angli se do të besonte se unë kam qenë i aftë t'ju këshilloj diçka të tillë!"

Scanned by CamScanner

"Më mbani, pra, për idiot i cili mund të bëj gabime të cilat juve as që do t'ju shkoj në mend!"

Von Bulov e dinte se që nga fillimi kishte shkuar rrugës së gabuar. Do të duhej që së pari ta lavdëronte mbretin, e pastaj t'i kundërvihej. Duke pasur parasysh se ishte tepër vonë, ishte munduar që së paku ta përmirësonte gabimin. Kishte filluar ta lavdëronte mbretin pasi që i kishte thënë se nuk pajtohej me të. Veprimi ishte i çuditshëm.

"Nuk e kisha as në fund të mendjes që t'ju lëndoj", i kishte thënë me nderim. "E admiroj aftësinë e lartmadhërisë suaj dhe e di se në shumë çka ma kaloni. Nuk mendoj këtu vetëm në njohjen e ushtrisë dhe të marinës, por edhe në njohurinë tuaj të madhe në lëminë e shkencave natyrore. Shumë shpesh me admirim dëgjoja kur lartmadhëria juaj shpjegonte mënyrën e punës së aparateve radio-telegrafike dhe rëntgen-aparateve. Duhet ta pranoj turpin personal për mosnjohjen e shkencave natyrore, se nuk kam lidhje me kimi e fizikë, se nuk jam në gjendje ta shpjegoj edhe fenomenin më të thjeshtë natyror. Ndoshta edhe di diçka nga historia," kishte shtuar Von Bulov, "e posedoj disa aftësi të cilat përdoren në politikë, e posaçërisht në diplomaci."

Fytyra e mbretit shndriste nga kënaqësia. Von Bulov e kishte lavdëruar! I kishte potencuar të gjitha anët e mira, e veten e kishte shtyer në prapaskenë! Pas kësaj, nuk e kishte të vështirë të bëhej shpirtmadh dhe ta falte kancelarin për padëgjueshmëri. "A nuk jua kam thënë", kishte thënë me kënaqësi "se ne të dy e plotësojmë njëri tjetrin mjaft mirë? Duhet të jemi të bashkuar, e për zotin edhe do të jemi!"

Pastaj miqësisht ia kishte shtrënguar dorën, dhe këtë jo vetëm një herë, por disa herë.

Nëse disa fjali vetkritike pas të cilës kishte pasuar lavdërimi kanë mundur ta kthejnë mbretin në mik të dashur, paramendojeni sesa do të duheshin ne jetën e përditshme vetkritika dhe lavdërimi! Nëse ia arrini që t'i bashkoni këto

Scanned by CamScanner

dy karakteristika, do të arrini të bëni çudira në sjelljen me njerëz.

Rregulla e tretë për këtë thotë:

Para se të filloni të kritikoni, thirruni në gabimet personale (vetanake).

Scanned by CamScanner

4. Propozimi miqësor vlen më shumë se urdhërimi

Pak kohë më parë kisha nderin e madh të drekoj me autoren e biografive të personaliteteve të mirënjohurë amerikan, Ida Tarbell. Kur i tregova se po shkruaja këtë libër, u lëshuam në bisedë për problemin e vështirësisë së komunikimit me njerëz. Ida Tarbell me këtë rast më tha se pikërisht ishte duke e shkruar biografinë e Owen D. Youngut, se para ca kohësh kishte folur me njeriun i cili me vite kishte qëndruar ulur me Owenin në të njejtën dhomë pune. Sipas fjalëve të atij njeriu, Owen askë, asnjëherë nuk e ka urdhëruar. Në vend të urdhërave, ai bashkëpunëtorëve të vet u jepte këshilla propozuese. Asnjëherë, për shembull, nuk thoshte: "Bëjeni këtë dhe këtë!", apo "Mos e bëni këtë!" Oweni "direktivat" e tij i shprehte në formë të këshillës. Për shembull: "Ndoshta do të kishit mundur të provoni kështu!", "Çka mendoni për këtë lloj të zgjidhjes?", "Ndoshta kjo do t'ju ndihmonte?" Kur të lexonte letrën e cila nuk i dukej plotësisht e kënaqshme, do ta pyeste autorin: "A nuk ju duket se kjo do të ishte më mirë sikur të shprehej me këto fjalë?" Thënë shkurt, me këtë mënyrë në ata nxiste vetkritikën duke mos ua lënduar krenarinë, por përkundrazi, duke i trimëruar - e nxiste në ta vullnetin për bashkëpunim.

Nëse dëshironi ta ndërroni sjelljen e njerëzve, që me atë rast mos ta hidhëroni, rregulli i katërt thotë:

Shmangjuni urdhërave direkte. Më shumë preferojeni këshillën.

Scanned by CamScanner

5. Mos luani me krenarinë e njerëzve

Kompania General Electrics para shumë viteve ishte ballafaquar me një detyrë të ndërlikuar: duhej shkarkuar Charles Steinmetz prej vendit të shefit të repartit ekonomiko-planifikues. Steinmetz ishte specialist i mrekullueshëm në sferën e elektrikës, por në ekonomi ishte treguar i paaftë. Udhëheqësia nuk guxonte ta lëndonte Steinmetzin, sepse të gjithë e dinin sesi njeri ishte shumë i ndieshëm, e për kompaninë ishte gati i pazëvendësueshëm. Problemin e kanë zgjidhur në atë mënyrë duke e emëruar këshilltarin kryesor të kompanisë, d.m.th. titullin e ri për punë të cilën e bënte, e në vend të tij kishin emëruar personin tjetër. Kështu mishi u poq e helli nuk u dogj: Steinmetz ishte mjaft i kënaqur që kishte fituar atë pozitë e cila i përshtatej më shumë, me ç'rast askush nuk kishte prekur krenarinë e tij.

Sa shumë është e rëndësishme të dihet të ruhet krenaria e njeriut! E ka pak njerëz të cilët mendojnë për nderin dhe krenarinë e të afërmëve! Sa e sa herë ecim nëpër ndjenjat e të tjerëve (pa i marrë ato parasysh) drejt dëshirës për realizimin e drejtësisë. Sa herë kritikojmë, qortojmë, sfidojmë dhe i nënçmojmë fëmijët dhe të rriturit, dhe nuk mendojmë në lëndimet që në atë mënyrë ua sjellim krenarisë së tyre. Sikur në vend të kësaj të ndaleshim për një minutë e të mendoheshim, të gjenim fjalinë e duhur dhe të tregonim pak mirëkuptim, do të kishim mundur t'i zgjidhnim shumë probleme njerëzore pa dhimbje.

Do t'jua citoj letrën e një nëpunësi të një ndërmarrjeje e cila merret kryesisht me punë sezonale. Do të shihni se ekzistojnë dy mundësi krejtësisht të ndryshme në pushimin e punëtorëve nga puna.

"Nuk është e lehtë t'i pushoni njerëzit nga puna, e edhe më rëndë është të ndihesh i pushuar.

Scanned by CamScanner

Ndërmarrja jonë mjaft shpesh ndeshet me një problem të këtillë. Merremi me punë sezonale, dhe pjesën më të madhe të punëtorëve jemi të detyruar t'i pushojmë në pranverë. Se këto janë situata mjaft të pakëndshme, është bërë zakon që të zgjidhen me procedurë të shpejtuar. E thërrasim p.sh. personin dhe i themi: "Uluni zoti Smith. Siç e shihni, sezona ka mbaruar, dhe për ju nuk do të ketë më punë. Edhe vet e dini se ju kemi marrë në shërbim për një kohë të caktuar..."

Kësi lloj fjalësh gjithnjë kanë veprim negativ në njerëz: i nxisin të ndihen të dëshpëruar, të nxisë në ata ndjenjën se i kemi lënë në cep. Dhe çka është më me rëndësi, nuk nxisin në ta dëshirën për bashkëpunim të mëtutjeshëm me ndërmarrjen që në mënyrë aq të vrazhdë heq dorë nga ata dhe i le në rrugë.

Për këtë arsye vendosa që punëtorët më të vyer të filloj t'i pushoj në mënyrë më pak të ndieshme. Filloja t'i ftoja të vinin tek unë pasi të kisha menduar mirë për mundin që kishin deponuar në punën e tyre. Do t'i thoja personit për afërsisht kështu: "Zotëri Smith, jeni treguar punëtor mjaft i vyer (kuptohet nëse kjo kishte qenë me të vërtetë ashtu). Nuk ka qenë e lehtë të punoni në punën të cilën ua kemi caktuar, por ju me guxim e keni ballafaquar dhe e keni kryer me sukses atë. Do të doja t'ju them se ndërmarrja është krenare me punën tuaj. Si mjeshtër i profesionit tuaj ju nuk do të keni problem për punë, pa marrë parasysh se ku do të kishit punuar në të ardhmen. Edhe një herë do të dëshiroja t'ju them se kjo ndërmarrje ju respekton si mjeshtër dhe si njeri, dhe se do të llogarisim në bashkëpunimin me ju nëse në të ardhmen na ipet mundësia.

Scanned by CamScanner

Veprimi? Njerëzit e lëshojnë ndërmarrjen me shumë më pak hidhërimi për pushim nga puna. Nuk ndihen të nënçmuar, por, të lavdëruar. E kur përsëri të vinë te ne, sillen me më shumë besim dhe gatishmëri në bashkëpunim."

Juristi dhe diplomati i ndjerë Dwight Morrow kishte qenë jashtëzakonisht i aftë në qetësimin e kundërshtarëve më të tensionuar. Si i ka shkuar për dore? Me hollësi ai i vlerësonte se ku secili prej të dyve kishte të drejtë, dhe do të fillonte pastaj t'i lavdëronte drejtësinë e argumenteve të tyre, dhe me shkathtësi i tejkalonte pikat kontestuese. Pa marrë parasysh rrjedhën e kontestit, Morow përpiqej që asnjëherë të mos prekte në krenarinë e njërit apo tjetrit person, dhe që asnjëherë të mos i nënçmojë njërin para tjetrit. Në këtë edhe është arti i çdo arbitri të vërtetë: t'ju lejoj njerëzve ta ruajnë krenarinë e tyre pesonale.

Njerëzit vërtetë të mëdhenj kurrë nuk dëshirojnë të kënaqen në humbjen e kundërshtarit. Ata për budallallëqe të këtilla janë së tepërmi të gjerë. Ja një shembull nga historia:

Turqit në vitin 1922 kishin vendosur që t'i dëbonin përgjithmonë grekët nga toka e Azisë së Vogël. Nga lufta e përgjakshme që kishte pasuar pas këtij vendimi, e në të cilën turqit kishin luftuar me Kemal Ataturkun në krye, turqit kishin dalë fitimtarë. Kur dy gjeneralët grek në fund të luftës ishin nisur për në shtabin qendror Turk që të bënin dorëzimin e ushtrisë, turqit rrugës deri në shtab i kishin mbuluar me ofendime dhe të shara të lloj-llojshme. Kemal Ataturku ishte treguar krejtësisht tjetër nga bashkëkombasit e tij. Nuk i kishte ofenduar e sharë gjeneralët grek, por i kishte pritur miqësisht, i kishte ftuar të uleshin, dhe kishte biseduar me ta lidhur me momentet vendimtare të luftës së përgjakshme, që në ndonjë mënyrë t'ua lehtësonte dëshpërimin e tyre lidhur me humbjen. "Lufta", u kishte thënë duke ju drejtuar si ushtari ushtarëve, "është lojë në të cilën jo rrallë humbin më të mirët."

Scanned by CamScanner

Ataturku, pra, edhe në harenë e fitores nuk e kishte hequr nga mendja njërën nga parimet më të rëndësishme të sjelljes me njerëz. Parim i cili thotë:

Lejojani njeriut ta ruaj krenarinë personale.

6. Si ta zgjoni në njeriun dëshirën për të arritur sukses

Si fëmijë kam njohur Petea Borlowin, ushtruesin e njohur të kuajve dhe të qenve, i cili tërë jetën e kishte kaluar në cirqet udhëtuese dhe në varietetë teatrore. Personalisht me kënaqësi e shikoja Petean gjatë dresimit të qenve. E kisha vërejtur se ai në kohën kur qeni bënte ndonjë lëvizje shumë të mirë ai e lëmonte kafshën në shpinë, e lavdëronte dhe i jepte një copë mish. Me një fjalë, e bënte me dije se ishte i kënaqur me suksesin e tij.

Kjo, në të vërtetë, nuk është asgjë e re. Zbutësit e kafshëve me shekuj shërbehen me metoda të ngjashme.

Është interesante pyetja se përse nuk do të mund ta aplikonim edhe me njerëz veprimin e ngjashëm? Përse në vend të kamxhikut të mos shërbehemi me mish? Apo - e përkthyer në gjuhën e njerëzve - përse qortimin të mos e zëvendësojmë me lavdërim? Është e nevojshme të lavdërohet çdo përparim qoftë ai edhe shumë i vogël, sepse lavdërimi nxit gjithnjë dëshirën për suksese të reja.

Njëri ndër drejtorët e entit ndëshkimoro-përmirësues, Sing Sing kishte pohuar se ia vlen edhe lavdërimi edhe për imtësinë më të vogël qoftë edhe në mesin e kriminelëve më të rryer recidivist. "Kam ardhur në përfundim se me lavdërim të drejtë do të mund të arrinim më shumë bashkëpunim dhe mundësi më të madhe të rehabilitimit total të të dënuarve sesa me kritika të ashpra dhe gjykimin e veprave të tyre", kishte thënë drejtori Lawes.

Megjithëse asnjëherë nuk kam qenë i mbyllur në Sing Sing - së paku jo deri tani - nga përvoja e di se disa fjalë të mira lavdërimi, rrënjësisht e ndryshojnë njeriun, e bile të ndikojnë në tërë jetën e tij. Historia është e mbushur me raste bindëse për fuqinë magjike të lavdërimit dhe nxitjes.

Scanned by CamScanner

Caruso sa ishte fëmijë dhjetëvjeqar punonte në një ndërmarrje. Ëndërronte të bëhej këngëtar, por mësuesi i tij i parë nuk kishte treguar aspak mirëkuptim për dëshirën e djaloshit. "Ti nuk mund të këndosh", i kishte thënë. "Zërin e ke si zhurma e kapakëve të dritareve në erë të fortë." Mirëpo, nëna e djaloshit, një fshatare e varfër, e kishte kuptuar se çfarë donte djaloshi, dhe e kishte ngushëlluar me fjalët se zërin e kishte të ëmbël dhe se nga dita në ditë bëhej gjithnjë e më i bukur. Ecte e zbathur vetëm e vetëm që t'i siguronte paratë për mësuesin e ri. Duke ju falenderuar lavdërimeve dhe nxitjes së nënës, djali më vonë ishte bërë njëri ndër tenorët më të mirë botëror.

Para më shumë se njëqind vjetësh në Londër jetonte djaloshi i cili dëshironte të bëhej shkrimtar romanesh. Jeta, megjithatë aspak nuk i shkonte për shtati dëshirave të djaloshit: shkollimin ishte dashur ta ndërpriste pas vetëm katër vitesh; babai i tij për shkak të borxheve kishte kaluar disa vite në burg, dhe uria ishte përcjellësja e përditshme e familjes së tij të varfër. Së fundi i kishte punuar fati dhe ishte punësuar në një ofiqinë të zymtë plot minj, ku kishte për detyrë të ngjiste etiketa në kutitë e këpucëve. Në fshehtësi kishte filluar të shkruante, dhe duke e pasur parasysh se nuk kishte besim në aftësitë e veta, dorëshkrimet e para ua dërgonte redaktorëve duke ikur natën nga vendbanimi në të cilin jetonte me dy djelmosha të tjerë nga Londra. Pas shumë mossukseseve të njëpasnjëshme, se fundi megjithatë erdhi edhe dita e madhe për djaloshin: i ishte pranuar dorëshkrimi i parë. Për të, ç'është e vërteta, nuk kishte marrë asnjë grosh, por redaktori i kishte shkruar disa fjalë mirënjohjeje dhe lavdërimi të cilat aq shumë e kishin gëzuar djaloshin saqë me orë të tëra kishte shëtitur nëpër rrugët e Londrës duke kujtuar, deri atëherë fatin e panjohur.

Sikur të mos ishin ato disa fjalë përkrahjeje, djaloshi tërë jetën e tij do ta kalonte në atë ofiqinën e zymtë plot minj. Kështu, jeta i kishte filluar në një kah krejtësisht tjetër: kishte filluar të shkruante me kënaqësi edhe me të

Scanned by CamScanner

madhe dhe me një pasion të madh, dhe së shpejti u bë i famshëm. Sigurisht se keni dëgjuar për atë djalosh: emrin e ka Charles Dickens.

Është i ngjashëm tregimi jetësor i shkrimtarit anglez të romaneve H. G. Wells. Për arsye të situatës së rëndë financiare në familje, Wells që në rininë e hershme ishte detyruar të punonte edhe deri në katrëmbëdhjetë orë në ditë si shitës në tregtinë e tekstilit. Një ditë nën presionin e shpirtngushtësisë dhe depresionit, i kishte shkruar një letër të gjatë dhe melankolike mësuesit të tij të vjetër. Duke iu dhimbsur djaloshi inteligjent, mësuesi i ishte përgjigjur me fjalë zemërdhënëse dhe nxitëse dhe i kishte ofruar vendin e mësuesit në shkollën e tij. Ato pak fjalë miradije, kishin ndikuar në historinë e letërsisë angleze: Wells ka shkruar shtatëdhjetë e shtatë libra dhe ishte bërë njëri ndër njerëzit më të respektuar të kohës së tij.

Fuqia e lavdërimit shumë shpesh është aq e madhe saqë me të mund t'i ndryshojmë njerëzit. Të gjithë ne, në vete kemi aftësi të fshehura të cilat zakonisht mbesin të pazbuluara nëse prindërit tanë, shokët apo të afërmit nuk na lejojnë t'i zhvillojmë. Nëse mendoni se po e teproj, sërisht do t'jua citoj fjalët e filozofit amerikan William Jamesit:

"Është dallim i madh në mes të asaj që jemi dhe që do të mund të ishim. Ne i shfrytëzojmë vetëm një numër të vogël të rezervave trupore dhe mendore. Thënë në përgjithësi, qenia njerëzore jeton nën mesataren e aftësive të tij. Si dhunëti ka aftësi të lloj-llojshme nga të cilat shumicës asnjëherë nuk u nevoiten ato."

Në fund të këtij kapitulli do ta kuptoni rëndësinë e rregullës së gjashtë e cila thotë:

Lavdërojeni edhe përparimin më të vogël të tjerëve. Mirënjohja është më e mirë se qortimi.

Scanned by CamScanner

7. Si ta zgjoni vetbesimin me lavdërim

Gruas së mikut tim Ernest Gentit i nevojitej ndihma në shtëpi, dhe kishte gjetur një vajzë për të cilën e dinte se ishte e ndershme dhe e besueshme, megjithëse jo mjaft e rregullt. Duke e pranuar në shtëpi vajzën, zonja Gent i kishte thënë: "Nelly, kam dëgjuar për ty vetëm fjalë të mira: se jeni gatuese e mirë dhe se keni sens për fëmijë. Më çuditë vetëm diçka që thonë se nuk keni rregull. Unë këtë thjeshtë nuk mund ta besoj. Duke ju vështruar juve, vie në një përfundim të kundërt me fjalët e dëgjuara: jeni e veshur me elegancë dhe me shije, e kjo d.m.th. se dini të mbani rend në shtëpi. Do të vëja bast se kam të drejtë dhe se ne të dyja do t'ia çojmë mjaft mirë."

Kështu edhe ndodhi. Duke dëshiruar ta vërtetonte bindjen e saj, Nelly mundohej me mish e me shpirt të bëhej edhe më e mirë sesa pritej nga ajo. Shtëpia e Gentëve shndriste nga pastërtia dhe rendi.

"Me njerëz është e lehtë të bashkëpunosh", ka thënë Samuel Vauclain, drejtori i fabrikës së lokomotivave, "po ta fitojmë besimin e tyre dhe t'ju tregojmë se edhe ne i respektojmë ata, qoftë edhe për aftësinë më të vogël që e posedojnë."

Me fjalë të tjera, a dëshironi që një person ta bëni më të mirë në çfarëdo aspekti qoftë, silluni me të ashtu sikur atë shprehi e ka pasur që më parë. "Bëhuni të virtytshëm nëse nuk jeni", ka thënë Shakespeare. Ta bindësh një person se e zbukuron virtyti të cilin dëshirojmë ta zhvillojmë tek ai, është rruga më e mirë për krijimin e virtytit të dëshiruar. Nëse mundoheni të përhapni fjalë të mira për personin për aftësinë e caktuar apo virtytin - qoftë ajo edhe e fshehur - do të arrini atë që ai do të mundohet me të gjitha forcat që ta vërtetoj atë që e pret rrethi prej tij. Do të bëj gjithçka që është në kompetencën e tij që të mos ju zhgënjej.

Scanned by CamScanner

Në librin e tij "*Kujtimet nga jeta me Maeterlinckun*", Georgette Leblanc përshkruan transformimin e çuditshëm të një vajze të varfër belge:

"Ushqimin në dhomë ma sillte vajza nga kuzhina e hotelit aty afër. Atë e thërrisnin "Maria enëlarësja" sepse në hotel zakonisht lante enët. Ishte me të vërtetë e shëmtuar: këmbë shtrembër, sy çakërr, e hollë dhe pak a shumë naive.

Një ditë kur erdhi në dhomë duke më sjellur pjatën me makarona, i thashë gati pa menduar : "Marija, ti nuk e di se çfarë thesari fshihet brenda në ty."

E mësuar t'i fsheh ndjenjat, Marija për një moment kishte mbetur si e ngrirë, sikur frikohej se edhe lëvizja më e vogël do të shkaktonte diçka shumë të keqe. Pastaj e lëshoi pjatën në tavolinë, mori frymë dhe tha: "Më besoni zotëri, se për këtë gjë asnjëherë nuk kam menduar." Nuk kishte dyshuar në fjalët e mia, bile as që më pyeti se çka doja të thoja me ato fjalë. I kishte marrë ashtu troç. Pastaj ishte kthyer në kuzhinë dhe të gjithëve u kishte treguar se çfarë i kisha thënë unë. U kishte thënë më aq besim të sinqertë në fjalët e mia saqë askush nuk kishte guxuar t'i kundërvihej, e lere më ta tallte. Prej asaj dite të gjithë kishin filluar të silleshin ndaj saj me më shumë respekt. E çudia më e madhe ndodhi pikërisht në vet Marijen. Duke besuar se në të fshiheshin thesaret e pazbuluara, filloi të sillej me aq kujdes sa që pamja e saj e vrazhdë deri atëherë kishte marrë një kahje tjetër tërheqëse.

Kur pas dy muajve isha larguar prej atij vendi, Marija kishte ardhur të më përshëndeste me lajmin se së shpejti martohej me nipin e kuzhinierit kryesor. "Që tani e tutje edhe unë do të bëhem zonjë", më kishte thënë me falenderim.

Scanned by CamScanner

Është e çuditshme se si një fjali e vetme kishte ndryshuar rrënjësisht jetën e Marijes."

E çuditshme? Po, Leblanc në vet vashën kishte ngjallur vetbesimin, i kishte mundësuar të besoj në pamjen e paramenduar për vetvete, e Marija me të gjitha forcat ishte munduar të mbetej pranë këtij ideali.

Me metodë të njejtë është shërbyer edhe Henry Risner, komandant i regjimentit amerikan në Francë gjatë luftës së I botërore. Para se të vinte në këtë pozitë të komandantit, Risnerit një gjeneral i preferuar i tij amerikan, i kishte treguar sesi mendonte se ushtarët amerikan të njësisë në Francë bëjnë pjesë ndër ushtarët më të mirë dhe më të vyer që ka pasur amerika ndonjëherë.

Pohimi i theksuar ndoshta ka qenë ndopak i tepruar, por Risneri ka ditur të shërbehet me të me urtësi. Ja se çfarë shkruante lidhur me këtë:

"Asnjëherë nuk e kam lëshuar rastin t'i përkujtoja ushtarët në fjalët e gjeneralit. Asnjëherë nuk e kam pyetur veten se a thua mendimi i gjeneralit është i drejtë apo jo. E dija se një mendim i tillë - qoftë edhe nëse nuk i përgjigjet të vërtetës - do t'i prekte ushtarët që t'i vërtetonin pretendimet e tij të mëdha."

Gati secili njeri, qoftë ai i pasur, i varfër, i ndershëm apo i pandershëm, ka nevojë të jetoj, në parim, me mendimin të cilin të tjerët e kanë krijuar për të.

Nëse dëshironi të ndikoni në sjelljet e të afërmve, që me atë rast mos t'ju a marrin për të keq, rregulla e shtatë thotë:

Tregojuni njerëzve se besoni në aftësitë e tyre. Ata do të mundohen ta arsyetojnë besimin tuaj.

Scanned by CamScanner

8. Detyrat e vështira përpiquni t'i paraqisni si më të lehta

Pak kohë më parë një miku im, përndryshe beqar i rryer, ishte fejuar me një vajzë më të re se ai. Me qenë se nuk dinte të vallëzonte, kishte vendosur t'i nënshtrohej dëshirës së të fejuarës së tij dhe të shkonte në një kurs të vallëzimit. "Disa mësime vallëzimi do të ishin mjaft të mirëseardhura për mua", më kishte thënë më pastaj, "sepse kam qenë i palëvizshëm si hu." Mësuesja e parë tek e cila kam shkuar, ndoshta edhe ka pasur të drejtë, më ka thënë se nuk kam sens për vallëzim. Mirëpo, ato fjalë e kishin fikur në mua dëshirën për të vazhduar, dhe së shpejti kërkova mësuese tjetër.

E dyta ishte krejtësisht ndryshe nga ajo e para. Më tha se ndoshta jam më pak i shkathët, por në thelb vallëzues i mirë, dhe se me vallëzim nuk do të kem aspak vështirësi. Ndoshta nuk e fliste të vërtetën, mirëpo unë - nga dëshira e zjarrtë për të mësuar vallëzimin - megjithatë i besova. Derisa e para më kishte demoralizuar duke ma hedhur në fytyrë "paaftësinë" time, e dyta më kishte inkurajuar në atë mënyrë që i kishte potencuar anët e mira të mia e kishte kaluar nëpër ato të këqiat. "Ju keni sens natyror për ritëm", më inkurajonte. "Me të vërtetë jeni vallëzues i lindur." Megjithëse mendja e shëndoshë më thotë se kam qenë dhe do të mbetem vallëzues i klasës së tretë, e në thellësi të zemrës edhe sot e kësaj dite dëshiroj të besoj se fliste të vërtetën. Sidoqoftë, e di se kam arritur mjaft sesa që do të arrija sikur të mos ishin inkurajimet e saj. Ato ma shtonin besimin dhe shpresën dhe nxisnin në mua dëshirën që të mundohesha dhe të bëja ç'ishte e mundur nga ana ime."

Nëse i thoni fëmijës, burrit, mikut apo bashkëpunëtorit se për disa gjëra nuk është i aftë, se për to thjeshtë nuk ka prirje dhe se gjithnjë gabon, të jeni i sigurtë se do ta shkatërroni në ta çfarëdo vullneti për përparim. E nëse shërbeheni me taktikë të kundërt, d.m.th. që t'i

Scanned by CamScanner

inkurajoni ata, nëse e prekni besimin e tyre në vetvete, e t'ju thoni se posedojnë prirje të fshehur për ato gjëra, nëse mundoheni t'ua tregoni se nuk është aspak e vështirë, do të nxisni në ta vullnetin për vetpërkryerje.

Para ca kohësh e kalova vikendin me mikun tim të mirë Lowell Thomasin dhe gruan e tij. Të shtunën mbrëma ishte mbledhur në shtëpinë e Thomasit shoqëria për të luajtur brigj. Më lusnin dhe përbenin që t'u bashkohesha, por unë me kokëfortësi refuzoja. "Nuk kam prirje unë për brigj", mbrohesha. "Po për ty së paku nuk do të jetë e vështirë", më kishte thënë Lowelli. "Për brigj duhet vetëm pak memorizim dhe arsye e shëndoshë. Ty që një herë ke shkruar një artikull për zhvillimin e mbamendjes do të të duket mjaft e lehtë. Brigji thuase është konstruktuar posaqërisht për ty, Dale."

Para se ta kuptoja se çfarë isha duke bërë, u ula pranë tavolinës me lojtarët e tjerë dhe luajta brigj. E tërë kjo vetëm pse Lowelli kishte arritur për të më bindur se kam prirje të fshehur për këtë lojë duke ma përshkruar si lojën më të lehtë në botë.

Duke folur për brigj mu kujtua Elyja Culbertson, njëri ndër mjeshtërit më të njohur në këtë lëmi. Doracakët e Culbertsonit për brigjin janë përkthyer në mjaft gjuhë botërore dhe janë shitur me miliona ekzemplarë. Culbertsoni megjithatë, thotë sesi kurrë nuk do të bëhej njohës i mirë i brigjit sikur në rini një e re të mos e kishte bindur se posedonte prirje të fshehtë për lojën me letra.

Në vitin 1912, kur kishte ardhur në Amerikë, Culbertson ishte munduar të fitonte vendin e punës si profesor i filozofisë dhe sociologjisë. Nuk kishte arritur sukses. Merrej me punë të tjera, derisa një ditë nuk është dashuruar në mësuesen e bukur të brigjit Josephin Dillonin. Josephinës i kishte shkuar për dore ta nxiste në Culbertsonin interesimin për brigj. Deri atëherë si lojtar i dobët me letra, kryefortë dhe i rrëmbyer, Culbertsoni me ndihmën e Josephinës së shpejti ishte bërë lojtar i shkëlqyer i brigjit. Ajo e kishte bindur se kishte një prirje të fshehtë

Scanned by CamScanner

për lojën me letra. "Vetëm asaj nxitjeje i falenderohem për tërë atë që kam arritur më vonë si profesionalist", e kishte pranuar Culbertsoni.

Dëshironi të ndikoni në njerëz e që mos t'i zemëroni dhe të mos nxisni në ta kundërshtimin, rregulla e tetë thotë:

Jepjuni guxim njerëzve. Bindni ata se pa shumë mund të madh do të mund t'i përmirësojnë gabimet e veta. Tregojuni se ajo që kërkoni nga ata nuk është aq e vështirë siç duket.

Scanned by CamScanner

9. Si ta zgjoni dëshirën për të punuar me ndihmën e komplimentit

Ngjarja e vërtetë që do t'ua tregoj, ka ndodhur në kohën e luftës së parë botërore, në vitin 1915, kur Amerika e tmerruar e vështronte luftën e cila bëhej egërsisht në Evropë. A thua paqja kurrë nuk do të kthehet në Evropë, pyesnin shumë njerëz duke mos e ditur përgjigjen. Presidenti amerikan Wilson vendosi në atë kohë të bënte hapin e parë drejt vendosjes së paqes. Kishte menduar që në Evropë të dërgonte përfaqësuesin i cili me udhëheqësit e palëve në konflikt do të bisedonte për vendosjen e paqes.

Këtë detyrë me gjithë zemër dhe me dëshirë do ta kryente sekretari shtetëror William Brayan, përkatësisht bisedues i zjarrtë për paqen. Do të ishte ky një rast që ta krijonte paqen dhe ta përjetësonte emrin e tij. Wilsoni megjithatë për përfaqësuesin e paqes e kishte emëruar personin tjetër, mikun e tij të ngushtë kolonelin House. Pikërisht Houseit i kishte takuar detyra jo e këndshme që të lajmëronte Bryanin për vendimin e presidentit. Ishte në mundime të vërteta sesi të vepronte, që të mos e lëndonte sekretarin e shtetit. Ja se çfarë shkruante në ditarin e tij:

"Bryan kishte qenë i indinjuar thellë kur kishte dëgjuar se unë do të shkoja si përfaqësues i paqes në Evropë. Më tha sesi kishte shpresuar se atij do t'i takonte ajo detyrë nderi...Iu përgjegja se presidenti kishte vendosur të më dergonte mua, sepse kishte menduar se më mirë do të ishte sikur një detyrë e tillë ta kryente ndonjë person jozyrtar. Sikur të kishte shkuar Bryani sigurisht se do të tërhiqte shumë vëmendjen dhe sillte si pasojë gjithfarë mundësish..."

Me fjalë të tjera, koloneli House sekretarit të shtetit Bryan i kishte thënë përafërsisht kështu: "Ju jeni një person tepër i rëndësishëm që në këtë moment të shkoni për bisedime në Evropë." Bryani me një rezonim të tillë kishte

Scanned by CamScanner

qenë i kënaqur, dhe më lehtë pajtohej me vendimin e presidentit.

Koloneli i sinqertë dhe i shkathët House ka përdorur këtu njërën ndër rregullat e sjelljes me njerëz, rregullën e cila thotë: nxisni njerëzit që me kënaqësi t'i kryejnë detyrat e parashtruara.

Kësaj rregulle i është përmbajtur presidenti Woodrow Wilson bile edhe atëherë kur në qeverinë e tij e ka pranuar William McAdooan, duke e emëruar si ministër të financave. Megjithëse ky ishte nderimi më i madh që ndokujt mund t'i bëhej, Wilsoni këtë pozitë me përgjegjësi ia kishte ofruar McAdoout ashtu që ai ishte ndjerë dy herë i nderuar. Ja se çka thotë McAdoo: "Wilsoni më ka thënë se pikërisht ishte duke e mbledhur dhe formuar qeverinë, dhe se do të ishte i gëzuar sikur ai të pranonte vendin e ministrit të financave. Kishte mënyrë të mrekullueshme të të shprehurit: me një lutje aq me kujdes drejtuar ndaj meje, në mua kishte zgjuar ndjenjën se sikur me pranimin e kësaj oferte nderi, do t'i bëja një shërbim të madh."

Wilsoni për fat të keq nuk ka qenë gjithnjë njeri me takt, me njerëzit. Sikur të ishte diplomat i një rangu të lartë, historia do të kishte shkuar në një kahje krejtësisht tjetër. Kështu p.sh. nuk ka arritur ta bind Senatin dhe partinë republikane për rëndësinë e hyrjes së Amerikës në ligën e popujve. Si demokrat që ishte, Wilsoni pandërprerë bënte luftë të qetë me republikanët, i injoronte dhe i linte anash sa herë që kishte mundësi. Një politikë e tillë e vrazhdë reflektohej në historinë e Shteteve të Bashkuara si dhe në karrierën personale të Wilsonit: Amerika nuk iu bashkua ligës së popujve, e Wilsoni, i helmuar me humbjen, u sëmur dhe shpejt vdiq.

T'i nxisësh njerëzit që me kënaqësi t'i kryejnë detyrat të cilat ua kemi parashtruar, është njëra ndër rregullat më të rëndësishme të sjelljes. Shtëpia e njohur botuese amerikane Doubleday Page i përmbahet më përpikëri kësaj rregulle. Nëse ndodh që duhet ta refuzojnë ndonjë dorëshkrim, redaktorët e kësaj shtëpie botuese e

Scanned by CamScanner

dinë ta bëjnë këtë me aq mjeshtëri saqë autori i dorëshkrimit gati asnjëherë nuk ndihet i lënduar. Aq më shumë, shkrimtari i njohur O. Henry ka thënë se më mirë ndihet kur shtëpia botuese Doubleday Page me mirëkuptim të arsyeshëm ia refuzon novelën, sesa kur ndonjë shtëpi tjetër botuese ia pranon në qetësi!

E njoh një gazetar i cili në mënyrë kategorike refuzon thirrjet e miqëve, të njohurve dhe shoqërive të ndryshme që t'u flas për udhëtimet e tij nëpër botë. Ai këtë e bën aq me mjeshtëri saqë ana e refuzuar kurrë nuk e ndjenë vetën të lënduar. Si i shkon për dore kjo? Ashtu që asnjëherë nuk e refuzon ftesën me shprehje të shkurtër dhe të ftohtë, se nuk ka kohë, se është së tepërmi i zënë me punë dhe të ngjashme. Jo, ai së pari falenderohet njerëzisht për ftesën, dhe kërkon të falur që nuk mundet t'i përgjigjet asaj, dhe menjëherë pas kësaj propozon ndonjë orator tjetër. Me fjalë të tjera, nuk i len kohë palës së interesuar që të ndihet e zhgënjyer për refuzimin e ftesës, por menjëherë e nxit të mendoj për zgjidhjen tjetër. "Përse nuk e ftoni mikun tim N. N., redaktorin e gazetës ditore të Bruklinit?" thotë me të shpejtë. "A keni menduar në P. P.-në? Ai ka qenë për pesëmbëdhjetë vjet korespondent në Paris, dhe do të mund të ju tregonte gjëra interesante. Ndoshta do të mund t'i drejtoheshit edhe R. R.-it i cili ka filma të mrekullueshëm nga India?"

J. A. Want, drejtori i njërës ndër shtypshkronjat më të mëdha të Nju Jorkut një herë kishte mosmarrëveshje me mjeshtrin për mirëmbajtje të makinave shtypëse. Personi në fjalë ankohej se nuk mundej t'i kryente të gjitha punët në shtypshkronjë vetëm, dhe kishte kërkuar ndihmës.

Drejtori i shtypshkronjës nuk ia kishte plotësuar dëshirën e as që ia kishte shkurtuar orarin e punës, por mosmarrëveshja megjithatë kishte pushuar. Si? Ia kishte dhënë një dhomë të veçantë, e në derë ia kishte ngjitur një pllakë me mbishkrimin: "Shef i shërbimit servisor".

Fjala magjike "Shef" kishte nxitur në djaloshin ndjenjën se nuk është më mjeshtër i thjeshtë, se tani nuk do

Scanned by CamScanner

të mund ta urdhëroj gjithkush. Me titullin e ri ndjehej më i kënaqur. Me gatishmëri dhe pa kurrfarë kundërshtimi i kryente të gjitha punët e deriatëhershme.

Fëmijërore? Ndoshta. Megjithatë, me një logjikë të këtillë ishte shërbyer edhe Napoleoni kur ushtarëve të tij ua kishte ndarë 1500 mirënjohje, kishte krijuar legjionin e nderit, tetëmbëdhjetë gjeneralëve ua kishte ndarë titullin "Mareshal i Francës", e ushtrinë e tij e kishte emëruar me emërtim të zëshëm "Grande Armèe". Kur e kishin kritikuar se veteranëve të rryer u kishte shpërndarë "lojëra", Napoleoni ishte përgjigjur: "Lojërat sundojnë me njerëz".

Deshëm ne apo jo, njerëzit i duan emërtimet e zëshme dhe ndjenjën se vlejnë diçka. Një shoqe e imja për një kohë të gjatë kishte hequr të zitë e ullirit me djemtë të cilët vraponin mbi barin para shtëpisë së saj dhe e shkatërronin atë. Kishte provuar gjithçka! Bërtiste mbi ta, i kërcënonte por e tëra ishte e kotë. Së fundi u kujtua, ashtu që djaloshin më problematik e kishte quajtur "detektiv" i cili do ta ruante barin nga djemtë e tjerë. Ishte kjo goditje e qëlluar. Djaloshi me gatishmëri e priti detyrën e tij të re dhe me vëmendje e ruante që në të ardhmen asnjë fije bari të mos shkilej!

E tillë është natyra njerëzore. A dëshironi të ndikoni në sjelljen e të tjerëve, e që me atë rast mos t'i ofendoni (lëndoni) , rregulla e nëntë thotë:

Nxisni njerëzit që me kënaqësi t'i kryejnë detyrat e parashtruara.

Scanned by CamScanner

PËRMBLEDHJE

Nëntë këshilla si të debatoni pa lënduar dhe shkaktuar urrejtje

1. ***Fillojeni bisedën me lavdërim dhe mirënjohje të virtyteve të bashkëbiseduesit.***
2. ***Keqkuptimet mundohuni t'i shprehni në mënyrë të tërthortë.***
3. ***Para se të filloni të kundërshtoni, thirruni në gabimet personale.***
4. ***Shmangjuni urdhërave direkt. Më shumë preferojeni këshillën.***
5. ***Lereni njeriun ta ruan krenarinë personale.***
6. ***Lavdërojini edhe arritjet më të vogla të të tjerëve. Lavdërimi është më i vyeshëm sesa kritika.***
7. ***Tregojuni njerëzve se keni besim në aftësitë e tyre. Ata do të mundohen ta arsyetojnë besimin tuaj.***
8. ***Jepuni guxim njerëzve. Bindini ata se pa shumë mund do të mund t'i përmirësojnë gabimet e tyre.***

Tregojuni se ajo çka kërkoni nga ata nuk është aq e vështirë sa ju duket.

9. ***Nxisni njerëzit që me kënaqësi t'i kryejnë detyrat e parashtruara.***

Scanned by CamScanner

PJESA E PESTË

Veprimi i çuditshëm i renditjes së mirë të letrës afariste

Scanned by CamScanner

Veprimi i çuditshëm i renditjes së mirë të letrës afariste

Do të vija bast se kur e keni lexuar titullin e keni luajtur kokën, duke hedhur çfarëdo mendimi për çfarëdo arti të posaqëm të të shkruarit të letrave afariste. "Letrat afariste janë letra afariste," sigurisht se keni menduar, "të gjitha pak a shumë të ngjashme, të thata dhe të mërzitshme". Duhet menjëherë t'ju them se nuk jua shoh për të madhe nëse mendoni ashtu, megjithëse do të mundohem t'ju bind se çfare mund të jetë letra afariste e shkruar ndryshe nga ajo që zakonisht mendojmë.

Një person i cili ka ndjekur kurset e mia dikur, Ken Dyke, dikur shef i repartit për zhvillimin e prodhimit në ndërmarrjen Johns-Manville, e tani drejtor i repartit propagandistik në kompaninë Colgate-Palmolive më ka treguar sesi me letra të renditura mirë afariste kishte arritur të fitonte përgjigje në 50 % të letrave afariste, çka është çudi e vërtetë në krahasim me të dikurshmen, përqindjen prej gati 10 %.

Si? Në atë mënyrë që palës gjithnjë i është drejtuar më respekt, duke ngjallur në të ndjenjën e rëndësisë personale. Do t'jua citoj letrën e Dykejit drejtuar përfaqësuesit të tregtisë të firmës së tij në Arizonë:

I dashur zotëri Blank,

Besoj se do të bëheni shpirtmirë dhe të më bëni një shërbim të vogël, por mjaft të vlefshëm.

(Mundohuni ta paramendoni përfaqë-suesin tregtar në Arizonë të cilit njëri nga shefat e firmës kryesore i drejtohet me lutjen për një shërbim të vogël por të vlefshëm! Gjëja e parë që ka menduar sigurisht se ka qenë: "Qenka njeri i mençur ai njujorkasi. Është drejtuar pikërisht në adresën që duhet. Të gjithë e dinë se unë jam tregtar në shërbim dhe se gjithnjë mundohem t'ju

Scanned by CamScanner

ndihmoj njerëzve kur u duhet nevoja. Të shohim se çfarë mund të bëj për të.")

Vitin e kaluar kam arritur ta bind kryesinë e kompanisë se përfaqësuesve tanë, më së miri do të mund t'ju ndihmojmë në atë mënyrë që të organizojmë propagandë të fortë, d.m.th. nëse e bëjmë materialin propagandues të cilin do t'ua dërgonim blerësve potencial në tërë vendin. Të gjitha shpenzimet e propagandimit, natyrisht se do t'i hiqte kompania.

(Në këtë pjesë të letrës përfaqësuesi i Arizonës sigurisht se thotë: "Natyrisht se kompanija duhet t'i heq shpenzimet e propagandimit. Ajo edhe ashtu fiton dobinë më të madhe nga shitja. Përfiton miliona, derisa mua mezi më mbeten para për tatim...Ta shohim se çka në të vërtetë dëshiron.")

Para ca kohësh kam dërguar pytësorë në adresën e 1600 përfaqësuesve të kompanisë të cilët kanë qenë të integruar në planin tonë. Duhet të them se jam shumë i kënaqur me numrin e përgjigjeve të cilat dëshmojnë për konstruktivitetin dhe suksesin e aksionit tonë.

Duke u shërbyer me rezultatet e këtilla, para disa ditësh kemi filluar me aksionin e ri të dërgimit të materialit propagandues. Jam i sigurtë se ai do t'ju pëlqej më shumë.

Megjithkëtë, sot në mëngjes kam biseduar me drejtorin e kompanisë. Ai më kërkoi t'i paraqes raportin e rezultateve të aksionit të vitit të kaluar dhe - drejtori si drejtori -më pyeti sesa nga qarkullimi i tërësishëm do të mund t'ia përshkruaj pikërisht këtij aksioni. Pa ndihmën tuaj, unë, sigurisht nuk do të mund t'i përgjigjem në këtë pyetje.

(E përpiluar për mrekulli! "Pa ndihmën tuaj, unë, natyrisht nuk do të mund t'i përgjigjem

Scanned by CamScanner

në këtë pyetje." Funksionari i madh nga Nju Jorku e lut për ndihmë përfaqësuesin e vogël të kompanisë në Arizonë! Pa shtrëngim i tregon sesa është i varur nga ai. Bile e pranon se pa ndihmën e tij nuk do të jetë në gjendje t'i dërgoj drejtorit raportin e ri, duke pasur parasysh se njeriu është qenie nga gjaku dhe mishi, përfaqësuesi nga Arizona ndjehet mjaft i lajkëtuar!)

Për këtë ju lutem shumë që: 1. Në kartpostalen e dërguar të paraqisni sesa, sipas mendimit tuaj me aksionin e vitit të kaluar, mjete për riparimin dhe përpunimin e kulmoreve janë shitur në përfaqësinë tuaj. 2. Të më jepni shumën sa më të saktë (të shprehur në dollarë dhe në cent) të vlerës së mallit të shitur në krahasim me qarkullimin e tërësishëm të vitit të kaluar.

Më besoni se do të jem thellësisht mirënjohës për ndihmën miqësore dhe në bashkëpunim.

(Vëreni sesi që përpara i falenderohet. Sesi ndihmën e tij e quan "miqësore".)

Letër e thjeshtë, apo jo? Megjithatë, Dyke me të ka bërë "çudi", vetëm se - duke e lutur përfaqësuesin në Arizonë për shërbim - kishte zgjuar në të ndjenjën e rëndësisë personale!

Me një taktikë të njejtë edhe Benjamin Franklin kishte arritur që armikun e përbetuar ta kthente në mik të ngushtë. Franklini i ri në atë kohë ishte pronar i shtypshkronjës së vogël në Philadelphi, por njëkohësisht kryente punën e nderit edhe si sekretar i kuvendit të komunës së Philadelphisë. Përveç nderit, ajo pozitë i kishte sjellë edhe dobi, sepse të gjitha materialet e rëndësishme të kuvendit ka mundur t'i shtyp në shtypshkronjën e tij. Ishte një punë konstruktive, saqë Franklini me të gjitha mundësitë mundohej ta mbante. Ndodhi, megjithatë, që njëri ndër anëtarët më me ndikim të kuvendit të komunës

Scanned by CamScanner

të ishte xheloz në Franklinin dhe mjaft shpesh e sulmonte në fjalimet publike.

Duke e ndjerë rrezikun, Franklini i ri filloi të mendoj sesi ta fitonte përkrahjen e kundërshtarit me ndikim. T'i bënte ndonjë shërbim? Kjo në atë do të nxiste dyshimin, e ndoshta edhe neveri. Për këtë arsye Franklini i matur kishte shkuar pikërisht në rrugën e kundërt: e kishte lutur kundërshtarin që ai këtij t'i bënte shërbim! Sigurisht, se nuk e kishte lutur që t'i huazonte dhjetë dollarë por për shërbimin i cili e kishte kënaqur madhështi-kotësinë e kundërshtarit dhe kishte zgjuar në të ndjenjën se Franklini me sinqeritet e admironte njohurinë dhe lexueshmërinë e tij. Ja se çfarë shkruante për këtë Franklini:

"Kisha dëgjuar se kundërshtari im në bibliotekën e tij kishte një libër të rrallë dhe mjaft interesant, dhe kështu i shkrova letër, duke e lutur që të ma huazonte për disa ditë. Ai këtë edhe e bëri, e unë atë libër ia ktheva pas një jave, dhe në letrën e bashkangjitur me të iu falenderova me sinqeritet për dashamirësinë.

Kur u takuam herën tjetër në kuvend, mu afrua për të më përshëndetur (çka më parë asnjëherë nuk e kishte bërë). Ishte mjaft njerëzor. Pas asaj dite gjithnjë me kënaqësi më jepte përkrahje, dhe së shpejti ishim bërë miq të mirë. Miqësia jonë ka zgjatur gjithnjë deri në ditën e vdekjes së tij."

Megjithëse Benjamin Franklin ka vdekur shumë kohë më parë, psikologjia me të cilën ai është shërbyer ka mbetur e përdorshme deri në ditën e sotme. Dëgjojeni sesa me mjeshtëri e ka përdorur një ish kursant i imi Albert Amsel, shitës i makinave llamariniere dhe materialit për saldim. Si agjent tregtar, Amsel me muaj ishte munduar që ta gjente një instalues të ujit, të Bruklinit për prodhimet e punëdhënësit të tij. Kot! Ujëinstaluesi kishte qenë ndër ata

Scanned by CamScanner

tipa të njerëzve të vrazhdë dhe të pagdhendur të cilët me çdo kusht mundohen t'u tregojnë të tjerëve sesa janë të rëndësishëm. Sa herë që Amseli ishte paraqitur në dyqanin e ujëinstaluesit, ai do ta dëbonte me fjalët: "Shkoni! Mos humbisni kohë me mua. Asgjë nuk më duhet."

Një ditë Amseli e kishte ndërruar taktikën. Meqenëse ndërmarrja të cilën e përfaqësonte kishte vendosur të hapte një dyqan në vendin Qweens Village, e ky ishte në ambientin mjaft mirë të njohur për ujëinstaluesin, Amseli e kishte vizituar prap dhe i kishte thënë: "Sot nuk kam ardhur tek ju me qëllim që t'ju ofroj diçka për të shitur. Erdha t'ju lus për një shërbim të vogël. A keni një minut kohë?"

"Hmmm", kishte murmuritur nëpër dhëmbë ujëinstaluesi jomikpritës, duke përtypur cigaren. "Çka ju duhet? Shkurt."

"Ndërmarrja të cilën e përfaqësoj ka ndërmend të hap përfaqësi në Qweens Village. Ju atë regjion e njihni më mirë se xhepin tuaj, dhe për këtë erdha t'ju pyes se çka mendoni. A shpaguhet diçka e tillë?"

Ishte kjo një pyetje krejtësisht e papritur për ujëinstaluesin. Me vite rendësinë e tij e kishte ndërtuar me sjellje të një mendjemadhi ndaj klientëve dhe ofertuesve. Tani megjithatë dikush kishte ardhur ta pyeste për mendim! Agjenti tregtar i një ndërmarrjeje të madhe e lut për këshillë!

"Uluni", kishte thënë me një zë më të butë dhe i kishte ofruar Amselit karrigën. Pastaj një orë të tërë i kishte folur për mundësitë tregtare të Qween Villages. Jo vetëm që ishte pajtuar me idenë e ndërmarrjes, por edhe vet Amselit i kishte dhënë disa këshilla të vlefshme lidhur me hapësirën e tokës ndërtimore për dyqanin dhe depon. I vinte mirë që me diturinë dhe përvojën e tij do të mund t'i ndihmonte ndërmarrjes. Biseda në fund kishte marrë krejtësisht ton miqësorë.

"Në ndarje nënshkrova porosinë mjaft të madhe të artikujve për ujëinstalim. Ishte ky fillimi i një miqësie

Scanned by CamScanner

afariste të fortë. Sot me atë njeri luaj golf! Ndryshimin e çuditshëm në sjelljen e tij ia përshkruaj vetëm faktit që e kisha lutur për shërbim dhe kisha nxitur në të ndjenjën e rëndësisë personale."

Ta shikojmë edhe një letër të Kena Dykea - një shembull i bukur i psikologjisë "ju lutem, më bëni një nder (shërbim)."

Dyke, para disa viteve hiqte të zitë e ullirit me investitorët, përfaqësuesit dhe arkitektët me të cilët firma e tij bashkëpunonte. Problemi qëndronte në atë që ata nuk i përgjigjeshin në letrat afariste. Duke u shërbyer me metodën "më bëni një shërbim", Dyke kishte filluar të merrte 50% të përgjegjeve nga letrat, gjë që ishte e barabartë me çudi.

Do ta vëreni në letrën e cituar më poshtë të Dykeit e cila ka ngjashmëri me letrën e dërguar tregtarit të Arizonës. Dëgjojeni:

"I dashuri Zotëri Doe,

Ju drejtohem me shpresë se do të jeni i dashur dhe do të më bëni një shërbim të vogël. Për çka është fjala? Para një viti arrita ta bindë udhëheqësinë e kompanisë për nevojën e botimit të katalogjeve në të cilat do të ishte i paraqitur i tërë programi i prodhimtarisë sonë me një përshkrim detal të përdorimit të materialeve të ndryshme në ndërtimtari. Për këtë mendim më shtyri bindja se katallogu i përshkruar detalisht do të ishte mjaft i nevojshëm për arkitekt. Në këtë mënyrë u krijua edhe katallogu që po jua dërgoj - i pari i këtij lloji. Duke pasur parasysh se katalogjet na janë harxhuar, i propozova drejtorit gjeneral botimin e serisë së dytë. Megjithëse në thelb pajtohet me mua, më tha (drejtorët si drejtorët) se nuk do të ketë asgjë kundër botimit të serisë së dytë të katalogjeve nëse më parë në

Scanned by CamScanner

mënyrë të dokumentuar do t'ia dëshmoja se katalogjet i kanë shërbyer një shitjeje më të mirë. Për këtë, natyrisht, edhe më duhet ndihma juaj. Kam lirinë t'ju lutem juve bashkë me të 49 arkitektët e tjerë anembanë vendit që të bëheni anëtar të komisionit profesional.

Me dëshirë që t'jua lehtësoj punën ju kam shkruar disa pyetje në lidhje me katalogun në pjesën e prapme të letrës. Do të më kishit bërë një shërbim të madh nëse përgjigjeni në pyetjet dhe të jepni komentin tuaj, natyrisht, nëse këtë e dëshironi. Së bashku po e dërgoj edhe një zarf me pullën postale dhe ju lutem që atë ta fusni përgjigjen tuaj.

Do të ishte e tepërt që t'ju thosha se kjo letër me asgjë nuk ju detyron. Jua lë juve që të thoni se sipas mendimit tuaj a do të duhej të ndërpritet publikimi i katalogjeve apo t'i qasemi botimit të serisë së dytë, duke e shtuar me këshillat dhe përvojat tuaja të çmuara.

Që më parë ju falenderoj për ndihmën dhe bashkëpunimin.

Përzemërsisht i juaji
Ken R. Dyke
Shef i repartit të marketingut

Këtu megjithatë duhet një vërejtje. Nga përvoja e di që disa njerëz, duke e lexuar këtë letër, do të mundohen që mekanikisht ta shfrytëzojnë psikologjinë e lutjes për ndihmë në formë të komplimentit. Atyre që në fillim do t'ju them se nuk do të kenë sukses. Lajkëtimi i thatë dhe jo i sinqertë nuk është i njejtë me mirënjohjen e sinqertë. Çdo njeri vuan (gjakon) për respektimin dhe pranimin e vlerave personale, por askujt nuk i bën për josinqeritet. **Parimet e këtij libri do të tregohen të dobishme vetëm atëherë kur**

Scanned by CamScanner

të burojnë nga zemra. Mbajeni në mend se nuk e propozoj dyftyrësinë, por një formë të re të relacionit me njerëz.

Scanned by CamScanner

PJESA E GJASHTË

Pesë këshilla për një jetë të lumtur familjare

Scanned by CamScanner

1. Mënyra më e sigurtë për shkatërrimin e gëzimit familjar

Që t'ju tregoj sesi vazhdueshmëria në kritikimin dhe fjalosje me bashkëshortin mund ta shuan edhe dashurinë më të zjarrtë, do t'i marr disa shembuj nga historia, shembulli i Napoleonit III, Lev Tolstoit dhe Abraham Lincolnit.

Napoleoni III është martuar nga dashuria me bukuroshen e re spanjolle, fisniken Eugènie. Dashuria në fillim lulëzonte, dhe dukej sikur asgjë nuk do të mund ta çrregulloj harmoninë familjare të bashkëshortëve të dashuruar. Eugènie kishte gjithçka që gruaja do të dëshironte: bukurinë, dashurinë, pasurinë dhe famën. Megjithëse mbreti e adhuronte, ajo megjithatë vuante nga mania e keqe: ishte jashtëzakonisht xheloze. Vazhdimisht e përgjonte, dyshonte dhe e mundonte me xhelozi. Shpesh hynte në dhomën e tij të punës, i ndërpriste mbledhjet e rëndësishme shtetërore, e tërë kjo duke dashur ta nënçmonte dhe ta turpëronte në sytë e të tjerëve. Sesi me një sjellje të tillë e kishte shkatrruar dashurinë dikur mjaft të madhe tregon E. A. Rheinhardt në librin e tij Nalpoleoni dhe Eugènie: Tragjikomedia e një imperatorie. "Napoleonit në fund nuk i kishte mbetur asgjë tjetër", tregon Rheinhardt, "vetëm që natën të filloj të ik fshehurazi nga pallati. Me një kapelë të lëshuar, të futur thellë në kokë, me përcjelljen e njërit nga përcjellësit e tij të besueshëm, duke kërkuar që me të vërtetë të gjente prehje në përkëdheljen e ndonjë bukurosheje apo të shëtiste në rrugët e qytetit të fjetur..."

Nga mënyrat e lloj llojshme të shkatërrimit të dashurisë, mosbesimi dhe fjalosja e tepërt janë të përshtatshme. Veprimin e kanë vdekjeprues, sepse veprojnë sikur kafshimi i kobrës.

Këtë në fund të jetës së saj e ka kuptuar edhe gruaja e Lev Tolstojit. Për fat të keq, atëherë ishte tepër vonë. Para vdekjes, e kishte pohuar para vajzave të saj: "Unë jam

Scanned by CamScanner

fajtori kryesor i vdekjes së hershme të babait tuaj." Vajzat e përlotura kishin heshtur, duke e kuptuar se fliste të vërtetën. E dinin se me fjalosje të pamatura, me kritikë dhe akuza, me të vërtetë e kishte dërguar në vdekjen e parakohshme.

Por megjithatë, në vitet e para të jetës bashkëshortore Tolstoj dhe gruaja e tij ishin jashtëzakonisht të lumtur. Të rrethuar me famë dhe pasuri, kënaqeshin në dashuri dhe me fëmijët. Nganjëherë iu dukej se gëzimi me të cilin ishin të rrethuar ishte së tepërmi i fortë që të mund të vazhdonte.

Dhe me të vërtetë! Tolstoj në moshën e të pesëdhjetave drastikisht fillon të ndërrohet. I shmanget titullit të grofit dhe të gjitha romaneve të tij, dhe fillon të jetoj jetën e asketit, duke predikuar barazi dhe vëllazëri në mes të njerëzve. Në pronën e tij në fushën Jasnoj e punonte tokën dhe krijon elementet themelore për jetë, duke besuar se pasuria dhe prona private janë mëkat.

Nga ai moment fillojnë trazirat familjare të Tolstojve. E mësuar në shkëlqim, mjaftueshmëri dhe famë, gruaja e Tolstoit Sofia nuk ka mundur të pajtohej me mënyrën e re të jetesës. Për çdo ditë i krijonte skena, i bënte shantazh me vetvrasje, e mundonte me fjalosje. Dhe kështu me vite të tëra të jetës bashkëshortore në ferr, vetëm nganjëherë e ndërprerë me kujtimet patetike në fatin e humbur.

Së fundi, në moshën tetëdhjetë e dy vjeqare, i stërmunduar me fjalosjet e vazhdueshme të gruas, Tolstoj ik nga shtëpia. Kërkon shpëtim në natën me borë të tetorit të vitit 1910 duke mos ditur se kujt t'i drejtohet.

Njëmbëdhjetë ditë më vonë vdes nga kallja e mushkërive në një stacion të trenit. Në mes të fjalëve të fundit të cilat i ka thënë ishin edhe këto: "Mos ma sillni gruan parasysh."

Ishte ky një dënim i tmerrshëm për fjalosjen e saj shumëvjeqare, mundimin dhe histerinë. E vërtetë, edhe atë duhet kuptuar, vetëm se - çka ka arritur me një sjellje të tillë? A i ka ndihmuar vetit dhe burrit të saj apo megjithatë

Scanned by CamScanner

e ka shkatërruar martesën? "Mendoj se me të vërtetë nuk kam ditur se çka të bëj", kishte pohuar në fund të jetës së saj. Atëherë, sigurisht, se ka qenë së tepërmi vonë.

Jeta bashkëshortore e pashkathët kishte qenë tragjedia e jetës së Lincolnit. Jo atentati, por pikërisht jeta jo e lumtur bashkëshortore. Sepse, në momentin kur e ka goditur predha, Lincolni nuk ka qenë më i vetëdishëm për ndodhitë rreth e qark, derisa plot njëzet vjet me durim i kishte duruar dhembjet të cilat me fjalosje i kishte shkaktuar gruaja e tij Marya. E kritikonte për çdo gjë! Vazhdimisht e kritikonte se qëndronte i kërrusur, se ec pa lidhje, se i qonte këmbët shumë lartë, se kishte veshë të mëdhenj, duar dhe shputa të mëdha, kokën shumë të vogël dhe hundën jo të drejtë.

Lincolni dhe gruaja e tij në të gjitha aspektet kanë qenë gati krejtësisht të kundërt: dallonin për nga temperamenti, shija, edukata dhe këndvështrimi ndaj botës. Për këtë edhe kurrë nuk kanë mundur të gjejnë gjuhën e përbashkët.

"Zëri i mprehtë dhe i lartë i zonjës Lincoln shumë shpesh dëgjohej edhe deri në rrugë," shkruante një bashkëkohanik i Lincolnit, "e shprehjet e pandërprera të zemërimit ishin bërë një përditshmëri për tërë lagjen. Nganjëherë, meqenëse nuk kënaqej vetëm me britma, por shërbehej edhe me mënyrat tjera të të shprehurit të zemrimit."

Në fillim pas martesës, Lincolnët kanë jetuar në një dhomë me qira, bashkë me qiraxhinjtë e tjerë ushqeheshin në kuzhinën e vogël të qiradhënëses, zonjës Early. Një herë gjatë mëngjesit gruaja e Lincolnit aq shumë ishte zemëruar për disa budallallëqe, saqë i kishte hedhur filxhanin e kafesë në fytyrë. Dhe këtë para të gjithë banuesve të tjerë! Lincolni kishte qëndruar ulur pa fjalë. Kafeja i rrjedhte përgjatë flokëve, fytyrës dhe rrobave, derisa nuk kishte vrapuar zonja Early dhe ia kishte fshirë.

Përveç kësaj, Mary Lincoln ishte edhe tmerrësisht xheloze, saqë burrit para të tjerëve mjaft shpesh i krijonte

Scanned by CamScanner

skena të pabesueshme. E vetmja gjë me të cilën deri diku do të mund ta arsyetonim një sjellje të tillë është fakti se ndoshta asnjëherë nuk ka qenë krejtësisht e shëndoshë, sepse në pleqëri për fat të keq kishte pësuar thyerje shpirtërore.

A thua fjalosjet e vazhdueshme, bërtimat dhe shprehjet e zemërimit e kishin ndryshuar Lincolnin? Në njëfarë mënyre po. I kanë ndryshuar ndjenjat e tij për gruan e tij dhe e kishin shtyer që t'i shmangej. Në Springfild, ku punonte atëherë si avokat ishin edhe njëmbëdhjetë avokatë të tjerë. Meqenëse në një vend të vogël si ai nuk kishte punë për të gjithë, Lincolni dhe shokët e tij shumë shpesh kalëronin në vendet fqinje në të cilat ishte e nevojshme ndihma juridike. Derisa të gjithë të shtunën kthehesin në shtëpi, Lincolni shpesh nuk kthehej edhe për disa muaj. Më me dëshirë e kalonte natën në fjetoret e zymta dhe të papastra sesa në shtëpinë e tij, ku e prisnin fjalosjet e vazhdueshme të gruas dhe shprehjet e egra të zemërimit të saj.

Bessie Hamburger, e cila ka përvojë shumëvjeçare si avokate në gjykatën e Nju Jorkut për konteste shkurorëzuese thotë se thumbimi dhe fjalosjet janë shkaqet më të shpeshta të shkurorëzimeve.

A dëshironi ta ruani lumturinë bashkëshortore, rregulla e parë thotë:

Mos qortoni (kundërshtoni).

Scanned by CamScanner

2. Lidhur me dashurinë dhe tolerancën

"Në jetë do të bëjë mjaft budallallëqe, por asnjëherë nuk do të martohem nga dashuria", ka thënë shtetari anglez Disraelli.

Dhe me të vërtetë: Disraelli deri në moshën tridhjetë e pesë vjeqare ka jetuar si beqar, e pastaj e ka lutur për martesë vejushën e pasur, pesëmbëdhjetë vjet më të vjetër se ai. Sigurish se, në këtë mes nuk qëndronte dashuria. Vejusha mjaft mirë e dinte se Disraelli dëshironte të martohej me të për shkak të pasurisë - parave. Për këtë e kishte lutur që t'i jepte një vjet kohë për të menduar, me qëllim që të mund t'i studionte anët e tij të mira dhe të këqija. Pas një viti - kishte pranuar për t'u martuar me të.

Megjithëse kjo ngjarje e vërtetë tingëllon si prozaike, martesa e Disraellit me Maria Annen ishte jashtëzakonisht e lumtur. Maria Anne nuk ishte më as e re e as e bukur, e shumë vështirë do të mund të thonim se shquhej me shije të mirë dhe kulturë solide. Madje, vishej gati në mënyrë bizare, e në shoqëri bënte asi lloj gabimesh të cilat bashkëbiseduesit i bënte për të qeshur. Asnjëherë nuk mund ta mbante në mend se "kush ishin në histori të parët grekët apo romakët". Por megjithatë, Marie Anne ishte një gjeni e vërtetë në çështjet martesore: e dinte sesi duhej të sillej me meshkuj.

E dinte se burrit të saj pas ditës së lodhshme të kaluar në bisedat dhe punën mendore me zotërinj të nderuar i nevojitej ndjenja e "folesë së ngrohtë" dhe miqësisë së saj. Ishte përpjekur t'i bëhej shoqe, këshilltare dhe mikja më e afërt. Shtëpinë të cilën ia kishte krijuar rrezatonte me ngrohtësi dhe adhurim të qetë. Për këtë, orët e kaluara me Maria Anne të Disraellit ishin çastet më të lumtura në jetën e tij. Shumë shpesh ecte shpejt me padurim për në shtëpi që t'i tregonte ngjarjet nga parlamenti. E dinte se - çkado

Scanned by CamScanner

që do të bënte - asgjë nuk do të mund ta luhaste besimin e saj në aftësitë e tij shtetërore.

Maria Anne, tridhjetë vjet ka jetuar vetëm me Disraellin, dhe se tërë pasurinë e saj e kishte shpenzuar që jetën t'ia bënte më të këndshme. Ai si kundërshpërblim e adhuronte atë. Asnjëherë nuk ia potenconte gabimet dhe paditurinë për të cilën të tjerët e përqeshnin. Madje, kur dikush mundohej ta vinte në lojë, ai i vendosur ngrihej dhe kalonte në anën e saj për ta mbrojtur.

"Duke ju falenderuar atij, jeta ime është bërë një fotografi e përjetshme e gëzimit jetësor", dinte t'u thoshte shoqeve të saja, e Disraelli një herë ka deklaruar: "Kemi jetuar në martesë plot tridhjet vjet, e që në asnjë moment nuk më është mërzitur shoqërimi me të."

Disraelli dinte shpesh t'i thonte gruas së tij: "Po t'i e di mirë se unë jam martuar me ty vetëm për shkak të parave." E ajo i përgjigjej në këtë me buzëqeshje: "E vërtetë. Mirëpo, sikur kjo të mund të bëhej edhe një herë, jam e sigurtë se do të më kishe marrë nga dashuria."

E vërtetë, Maria Anne nuk ka qenë e përkryer. Mirëpo Disraelli ka qenë së tepërmi i mençur që të mundohej ta ndryshonte. I ka lejuar që të qëndronte e tillë si ka qenë në të vërtetë - nuk ka gabuar.

Është e vështirë, gati e pamundur, ta ndryshoni njeriun e rritur. Tentimet e këtilla do të krijojnë gjithnjë vetëm fjalosje dhe grindje. Për këtë do të ishte mirë që atë ta lejonit të jetonte ashtu siç e kënaq atë më së shumti. Sigurisht, nëse me sjellje të tilla nuk i sjell dëm rrethit.

Henry James ka thënë: "Parimi i parë dhe më i rëndësishëm të cilin duhet ta mësojmë në lidhje me sjelljen me njerëz të tjerë është mospërzierja në kënaqësitë e vogla personale, nën kushtin që ato kënaqësi nuk e pengojnë dhe nuk e lëndojnë tjetrin."

E Foster Wood në studimin e tij për jetën familjare ka shënuar: "Suksesi në martesë nuk varet vetëm nga ajo se a e keni gjetur partnerin e duhur, por kryesisht nga ajo se a jeni edhe vet partner i duhur."

Scanned by CamScanner

Rregulla e dytë për jetë bashkëshortore të lumtur thotë:

Mos u mundohuni ta ndryshoni shokun e jetës (partnerin bashkëshortor).

Scanned by CamScanner

3. Imtësitë të cilat vlejnë shumë

Lulet që moti kanë qenë simbol i dashurisë. Tufa e luleve nuk kushton shumë, qoftë edhe në kohën sezonale, e shitës të luleve ka gati në çdo kënd të rrugëve. Megjithatë, duke gjykuar nga pjesëmarrja mesatare e burrave të cilat i dhurojnë gruas tufa vjollcash, do të mund të përfundonim se ato janë po aq të shtrenjta sa edhe tufa me orhide, apo të rralla sikur edhe ato lule të rralla për të cilat duhet ngjitur nëpër maja bjeshkësh, nëpër shkrepat e thepisura të alpeve.

Përse do të duhej të prisnit që gruaja të shtrohet në spital ashtu që t'i dërgonit një tufë me lule? Përse që nesër nuk do të mund ta befasonit me një vëmendje të vogël?

Ka njerëz që grave të tyre dhe nënave të tyre iu telefonojnë nga puna nga dy herë në ditë, jo për arsye që t'u tregojnë ndonjë risi të rëndësishme, por thjeshtë për atë që t'u shprehin vëmendje të vogël, por një vëmendje të tillë të nevojshme.

Gratë janë të prirura të mbajnë në mend datat siç është përvjetori i martesës apo ditëlindja. Më mirë do të ishte për ju që ndoshta të harronit ndonjë ditë të shënuar shtetërore sesa të mos kujtoheni për (vlersuar përgjithësisht si ditë të parëndësishme, por për gruan tuaj mjaft të rëndësishme) ditët që e prekin në zemër.

Një gjyqtar nga Çikago, i specializuar për çështje të shkurorëzimit, pohon se "imtëstë më së shpeshti janë edhe rrjedhojë e shumë çrregullimeve bashkëshortore. Shumë martesa do të mbeteshin të lumtura", thotë ai, "sikur gratë dhe burrat t'i përmbushnin njëri-tjetrit kërkesat e imta në dukje të parë të parëndësishme nga të cilat përbëhet jeta."

Shkrimtari anglez Robert Browning dhe gruaja e tij Elisabeth ishin shembull i përkryer i partnerëve të përkryer bashkëshortorë. Browning asnjëherë nuk e kursente mundin e as kohën për t'i shprehur vëmendje të vogla gruas së tij. Kur është sëmur dhe shtrirë në krevat, Browning ishte përkujdesur për të me aq kujdes dhe dashuri saqë Elisabeth

Scanned by CamScanner

motrave të saj një herë u kishte shkruar: "Në fund filloj ta pyes veten se vallë a mos jam me të vërtetë ndonjë lloj i engjullit të gjallë."

Së tepërmi ka meshkuj të cilët e nënçmojnë rëndësinë e këtyre vëmendjeve të imta dhe të përditshme. Së tepërmi ka të tillë të cilët nuk do të arrijnë ta kuptojnë se jeta në fund të fundit edhe është e përbërë nga imtësitë. Të jetosh me njerëz, me siguri shumë më mirë do të ishte sikur ta kishim gjithnjë në mendje se jetojmë vetëm një herë dhe nga kjo shumë më mirë do të ishte të përpiqeshim që çdo moment ta bënim të lumtur, në vend që t'ia prishim vetit dhe të tjerëve. Do të duheshim të ishim të vetëdijshëm se një rast të humbur asnjëherë më nuk do të kemi mundësi ta zëvendësojmë.

Meshkujt shpesh e harrojnë se çfarë rëndësie femrat i kushtojnë jashtësisë së tyre. Mashkulli as nuk e mban në mend se çfarë ka pasur dje të veshur në vete, e gruaja edhe në të tjerët do ta vërejë edhe imtësinë më të vogël. Ndonjëherë është edhe qesharake sesi gruaja edhe pas shumë viteve të shkuara do t'i kujtohet kompleti të cilin e ka pasur të veshur në ndonjë aheng. Gjyshja ime për shembull, e ka përjetuar pleqërinë e vonë prej nëntëdhjetë e tetë vjetëve. Jo shumë kohë para se të vdiste, e tërë familja ishte mbledhur rreth shtratit të saj. Kur i treguam një fotografi nga rinia e saj - e fotografuar gati para një gjysmë shekulli - na pyeti: "Çfarë fustani paskam pasur të veshur? Paramendoni! Plaka e cila nuk i dallonte as fëmijët e saj, përnjëherë u interesua për rrobat që i kishte pasur të veshura para gjysmë shekulli!

Është me rëndësi të mbahet në mend që secilës grua do t'i bëhej qejfi kur mashkulli t'i jepte mirënjohje, kompliment në llogari të rrobave dhe jashtësisë së saj. E njejta vlen edhe për gatim. Nuk ka grua e cila do ta refuzonte mirënjohjen për përgatitjen e gjellës së shijshme. Do t'ju tregoj një tregim qesharak e cila në të vërtetë është i trilluar, por mjaft edukativ:

Scanned by CamScanner

Në fund të ditës së mundimshme një fshatare kishte vendosur para burrit dhe fëmijëve një grumbull sane. Kur i shoqi dhe djemtë e kishin shikuar duke menduar se ka luajtur mendsh, fshatarja u ishte përgjegjur: "Mendova se nuk do ta vini re se çfarë u kam përgatitur për darkë. Gatuaj për ju që njëzet vjet, e që asnjëherë nuk më keni bërë me dije se ajo që ju gatuaj a është së paku pak më e shijshme se sana."

Aristokratët e dikurshëm rus kanë pasur shprehi më të mira se mjaft burra bashkëkohorë. Pas ngrënies së shijshme e kanë pasur zakon që ta thërrasin gatuesin dhe t'i falenderohen për mundin dhe t'i uronin për suksesin!

Përse do të duhej të ishim ne sot më pak të kujdesshëm e sidomos ndaj bashkëshortes sonë? Përse të mos e falenderojmë mundin e saj dhe ta bëjmë të lumtur? Përse të mos e bëjmë me dije se nuk ka serviruar para nesh një grumbull sanë?

Rregulla e tretë për jetë të lumtur bashkëshortore thotë:

Shprehni vëmendje të vogla. Mos i kurseni lavdatat për në dukje të parë imtësira të parëndësishme.

Scanned by CamScanner

4. Lidhur me njerëzishmërinë në bashkëshortësi

Kur e kanë pyetur sesi gjatë gjithë këtyre viteve të gjata ka arritur ta ruaj martesën e vet jo të zakonshme, gruaja e Walter Damroschit, dirigjentit amerikan me prejardhje gjermane, ka thënë:

"E dyta me rend sipas rëndësisë, pas gjetjes së kujdesshme të partnerit bashkëshortor, sipas mendimit tim është rëndësia të cilën ia japim raporteve të njerëzishme në mes të bashkëshortëve. Gratë ndaj burrave do të duhej të tregonin po aq njerëzishmëri dhe respekt sa edhe ndaj mysafirëve. Nuk ka mashkull i cili do të mund ta duronte gjatë gruan llafazane."

Vrazhdësia dhe pavëmendshmëria janë helm i vërtetë për martesë. Megjithëse të gjithë ne këtë mirë e dimë, është e pabesueshme sesi jemi gati gjithnjë më të njerëzishëm ndaj të huajve sesa ndaj të afërmëve tanë.

Asnjëherë nuk na bie ndër mend që ta ndërpresim mysafirin dhe t'i themi: "Oh, nuk do ta dëgjojmë prap besoj atë tregimin e vjetër!" Dhe nuk mendojmë që t'i hapim letrat të dedikuara të njohurve dhe miqëve apo ta fusim hundën në sekretet e tyre të vogla. Ne kemi guxim t'i lëndojmë vetëm të afërmit tanë, d.m.th. mu ata të cilët për ne janë më të afërmit dhe më të dashurit. Fjalë lypsarësh, thumbuese dhe fyese flasim zakonisht vetëm para njerëzve të shtëpisë.

"Njerëzishmëria", thotë Henry Risner, "është karakteristikë e shpirtit e cila di ta parashikoj gardhin e thyer të kopshtit dhe ta drejtoj shikimin drejt trëndafilave të cilët lulëzojnë në anën tjetër të rrugës."

Njerëzishmëria për martesën është si edhe vaji për motorin.

Mjeku dhe shkrimtari amerikan Oliver Wendell Holms, autor i librit humoristik "*Autokrati duke drekuar*", në shtëpinë e tij nuk ka qenë kurrfarë autokrati. Ishte në të

Scanned by CamScanner

vërtetë aq shumë i kujdesshëm ndaj pjesëtarëve të shtëpisë saqë mundohej të fshihte edhe padisponimet më të vogla. Kur me të vërtetë ishte i dëshpëruar tërhiqej në dhomën e tij, sepse mendonte se nëse ai vuante - nuk do të duhej që me brengat e veta t'i ngarkonte edhe të tjerët. Çka zakonisht në ato momente bëjnë njerëzit e zakonshëm? A ndodh që të vonohet në punë, që të hidhërohet nga kritikat e shefit, që të vonohet në autobusin e fundit të mëngjesit - mezi pret të kthehet në shtëpi, ashtu që tërë hidhërimin e tij të mund ta heq nga vetja duke e derdhur në njerëzit e shtëpisë!

Holandezët e kanë një zakon të vjetër të mirë: para se të hyjnë në shtëpi, i lënë këpucët para derës. Përse, ta hajë dreqi, nuk do të mund të shikonim kah holandezët? Para se ta kalojmë pragun e shtëpisë, t'i lëmë para derës të gjitha problemet e punës dhe të jemi të njerëzishëm ndaj pjesëtarëve të shtëpisë. Ata edhe ashtu nuk janë fajtorë për mosmarrëveshjet në punë!

Në esenë e tij *"Rreth verbërisë së përhershme të qenieve njerëzore"* William James shkruan: "Verbëria për të cilën do të shkruaj është sëmundje nga e cila të gjithë lëngojmë kur janë në pyetje ndjenjat e njerëzve të tjerë."

Duket sikur jemi të prirur personalisht për një lloj të tillë të verbërisë kur është fjala për më të afërmit tanë. Gati se nuk ka njeri i cili nuk do të jetë i njerëzishëm para kolegëve në punë, e i njejti aspak nuk ngurron ta shprehë hidhërimin e tij në gruan e vet. E nëse, megjithatë e pyesni, do ta pohoj atë se shumë më afër zemrës e ka martesën sesa kënaqësinë nga puna dhe vendi i punës!

Njeriu i lumtur në martesë është më i lumtur se çfarëdo gjeniu, jeta e të cilit kalon në vetmi.

Megjithatë, çfare janë mundësitë për një martesë të lumtur? Sipas mendimit të Dorothy Dix, më shumë se gjysma e martesave të lidhura përfundon pa sukses. Dr. Paul Popenoe, drejtori i institutit për marrëdhënie familjare në Los Angjelos, këtë çështje e vështron nga një kënd tjetër: "Mashkulli ka më tepër mundësi që të ketë sukses në martesë sesa në gjërat e tjera me të cilat vendos të merret.

Scanned by CamScanner

Nga tërësia e meshkujve të cilët hapin dyqane me mallra të përziera, vetëm tridhjetë përqind kanë sukses. Nga tërësia e martesave të lidhura, shtatdhjet për qind janë të lumtura."

Nuk do të ishte e tepërt që këtë pjesë ta përfundonim me vështrimin mendjemprehtë të Dorothy Dixit me përvojë:

"Asnjë grua nuk mund ta kuptoj se përse mashkulli nuk investon po aq me pasion në ndërtimin e ngrohtësisë familjare, sa investon në ndërtimin e titullit të tij dhe suksesit në punë. Megjithëse çdo mashkull do t'ju thotë se për të më me rëndësi do të ishte të kishte gruan e kënaqur dhe fole të ngrohtë sesa të fitonte njëqindmijë dollarë në muaj, e pak kush do të mundohet t'i përmbush këto kushte për një jetë të lumtur familjare. Martesën – d.m.th. sendin më të rëndësishëm të jetës - do t'ia lëshoj rastit, duke daluar nga ajo si i mundur apo fitimtar, vetëm nga ajo të cilën ia përcakton fati. Gratë kurrë nuk do ta kuptojnë se përse burrat e tyre nuk sillen ndaj tyre së paku më me taktikë, kur e dinë se dorëza prej kadifes do të mund të dhuronte lumturi pakrahasueshmërisht më shumë se "dora e fortë".

Çdo mashkull e di se pa ndonjë mund të madh do të fitonte nga gruaja e tij tërë atë që do të dëshironte. E di se do të mund ta disponte dhe do ta kënaqte me disa fjalë të mira për të cilat nuk do të duhej shumë - përveç që t'i kujtoj t'i shpreh. Çdo mashkull e di se është e mjaftueshme t'i thuhet sesi është më e bukur në fustanin e vitit të kaluar, ashtu që modelet më të reja të modës do të humbin rëndësinë në sytë e saj. Dhe në fund, çdo mashkull e di se me një dhe vetëm me një puthje në kohën e duhur do të zgjoj në të baticën e dashurisë dhe të butësisë.

Scanned by CamScanner

E çdo grua e di se kjo i është plotësisht e njohur burrit të saj, sepse me qindra herë në jetë i ka thënë sesi do të mund ta bënte të lumtur. Pikërisht për këtë, ajo asnjëherë nuk e di se a thua ta urrej apo ta përbuzë për arsye të mosrespektit të vazhdueshëm ndaj asaj që atë e gëzon, për dhuratat e shtrenjta me të cilat herë-herë mundohet të shpaguhet, në vend që të mundohet që me fjalë të ëmbëla dhe butësi të fitoj nga ajo atë që ajo ia ofron."

Rregulla e katërt për një jetë të lumtur familjare thotë:

Bëhuni të njerëzishëm ndaj partnerit bashkë-shortor.

Scanned by CamScanner

5. Shkaqet më të shpeshta të mosmarrëveshjeve bashkëshortore

Hulumtimet e shumta rreth shkaqeve të mossuksesit të jetës bashkëshortore, tregojnë se mospërshtatja seksuale është njëra ndër shkaqet më të shpeshta të shpërbërjes së martesave në Shtetet e Bashkuara të Amerikës.

Mjeku Paul Popenoe, drejtor i institutit për marëdhënie familjare në Los Angjelos, për shumë vjet me radhë ka studiuar problemet e jetës bashkëshortore në Amerikë.

Duke e studiuar "historinë e sëmundjeve" të mijëra e mijëra martesave të shkatërruara, dr. Popenoe e ka formuluar një "rang listë" të këtillë të shkaktarëve të mosmarrëveshjeve bashkëshortore:

1. *Mospërshtatshmëria seksuale*
2. *Mospërshtatja në aspektin e shpenzimit të kohës së lirë*
3. *Vështirësitë financiare*
4. *Anomalitë fizike dhe shpirtërore*

Vështirë do të ishte të parashikohej fakti se në regjistrimin e Popenoemit, mospërshtatshmëria seksuale të vijë në vendin e parë, derisa, p.sh., vështirësitë financiare e zënë vendin e tretë!

Se kjo është e vërtetë, e vërtetojnë specialistët e shumtë. Një avokat i shquar amerikan, njeriu i cili i ka dëgjuar rrëfimet e mijëra bashkëshortëve, para ca kohësh ka deklaruar se "nëntë nga dhjetë martesat e shkurorëzuara shkatërrohen pikërisht për arsye të problemeve të natyrës seksuale".

"Nuk ka dyshim se seksualiteti luan rolin më të rëndësishëm në jetën e njeriut", ka thënë psikologu i njohur John Watson. "Ajo është padyshim edhe faktori më i shpeshtë në shthurrjen e martesave."

Scanned by CamScanner

Deklarata të ngjashme kam dëgjuar nga goja e shumë kursantëve të kurseve të mia. Duke i dëgjuar, pyesja veten a nuk është kjo e dhimbshme dhe për të të ardhur keq që në shekullin XX, kur para vetes kemi dete të tëra të literaturës seksuale, dhe martesat të shkatërrohen mu për këtë se i lejojmë vetes padituri absolute për instinktet themelore natyrore!

Ja se çka thotë për këtë Dr. Oliver Butterfild, udhëheqës i këshilltores bashkëshortore të Nju Jorkut:

"Nuk më është nevojitur shumë ta kuptoj sesi -përkundër ëndërrimeve romantike dhe qëllimeve të mira -shumë njerëz të rinj hyjnë në martesë si bashkëshort plotësisht analfabet. E duke e kujtuar që një lidhje të tillë të ndieshme dhe mjaft gjembore siç është martesa plotësisht ia lëshojmë rastit, do të shohim se është mjaft çudi që shkurorëzimet nuk e kalojnë shifrën prej 16 %. Ka mjaft partnerë bashkëshortorë të cilët jetojnë bashkë, megjithëse në të vërtetë janë bërë të pa njohur ndaj njëri-tjetrit. Jeta e tyre është ferr."

"Martesat e lumtura", vazhdon dr. Butterfield, "rrallë janë fryt i rastësisë, sepse martesa është institut i cili -sikur edhe krijimet arkitektonike - duhet të ndërtohet me plan dhe me inteligjencë. Lumturia martesore nuk varet vetëm prej marrëdhënieve seksuale, por nëse ato nuk janë të kënaqshme, e tërë pjesa tjetër do të merr kahje tjetër. Turpin seksual duhet ta zëvendësojmë me aftësinë që në mënyrë të sinqertë dhe të hapur të flasim me partnerin bashkëshortor rreth problemeve të cilët na mundojnë. Për këtë qëllim, sigurisht, se një ndihmë të madhe do të kishte dhënë ndonjë libër i mirë rreth seksualitetit njerëzor.

Rregulla e pestë për një jetë të lumtur bashkëshortore, pra, thotë:

Lexojeni ndonjë libër të mirë për seksualitetin në martesë.

Scanned by CamScanner

PËRMBLEDHJA

Pesë këshilla për një jetë të lumtur bashkëshortore

1. Mos u fjalosni.
2. Mos u mundoni ta ndryshoni partnerin bashkëshortor.
3. Shprehni vëmendje të imëta.
4. Bëhuni i njerëzishëm para partnerit bashkëshortor.
5. Lexojeni ndonjë libër të mirë për seksualitetin në martesë.

Scanned by CamScanner

Dhjetë pyetje për burrat

1. A e gëzoni ndonjëherë gruan me ndonjë tufë me lule, me urim të ditëlindjes apo të përvjetorit të martesës? A i shprehni vëmendje të imëta, butësi të papritur dhe interesim për të?

2. A mundoheni të mos e kritikoni para të tjerëve?

3. A i jepni asaj të holla edhe jashtë buxhetit shtëpiak?

4. A mundoheni ta kuptoni ndryshueshmërinë e natyrës femërore? A i ndihmoni në momentet e lodhjes dhe tensionimit nervor?

5. A ia përkushtoni së paku gjysmën e kohës së lirë?

6. A jeni mjaft i vëmendshëm që të mos i krahasoni aftësitë e saj të gatimit dhe të shtëpiakës me ato të nënës suaj apo të gruas së shokut tuaj, përveç nëse krahasimet t'i shkojnë për shtati asaj?

7. A interesoheni për problemet e saj në punë, për librat të cilat i lexon, për miqtë e saj dhe për pikëpamjet e saj për jetën publike dhe familjare?

8. A mundeni që pa shprehje të xhelozisë të duroni që ajo të vallëzoj me ndonjë mashkull tjetër dhe të pranoj nga ata vëmendje të vogla?

9. A e shfrytëzoni çdo rast që t'i thoni sesa është e bukur, sharmante dhe sesa e doni?

10. A i thoni asaj "faleminderit" për ndonjë shërbim të vogël të cilin jua bën për çdo ditë? Për pullën e qepur, për çorapen e qepur dhe për këmishat e pastërta?

Scanned by CamScanner

Dhjetë pyetje për gratë

1. A përziheni në punët e burrit? A mundoheni që të mos i kritikoni bashkëpunëtorët e tij dhe të mos fjaloseni me të pse ndonjëherë vonohet nga puna?

2. A mundoheni që shtëpinë tuaj ta bëni sa më tërheqëse dhe interesante?

3. A e përpiloni plan-gatimin ashtu që burri juaj asnjëherë të mos e dijë se çfarë befasie do ta presë në shujtat e tjera.

4. A e njihni profilin e tij punues aq sa që të mund të flisni për problemet e tij në punë dhe t'i bëheni një lloj këshilltari?

5. A dini me guxim t'i përballoni vështirësitë financiare, duke mos e akuzuar burrin për paaftësi dhe duke mos e krahasuar me të tjerët?

6. A përpiqeni që të jeni e dashur me nënën e tij dhe me familjen e tij?

7. A e respektoni shijen e burrit tuaj ndopak lidhur me veshjen tuaj?

8. A lëshoni pe ndaj imtësive të cilat rrezikojnë ta çrregullojnë rehatinë bashkëshortore?

9. A mundoheni që t'i mësoni lojërat me të cilat burri juaj kalon kohën e lirë?

10. A interesoheni për ndodhitë politike, për librat dhe risitë kulturore për të cilat do të mund të bisedonit me të?

Scanned by CamScanner

Pasthënia e Botuesit

Çështje që e ka preokupuar njerëzimin, prej shkallëve më të hershme të civilizimit e deri në ditët tona, padyshim se janë marrëdhëniet në mes të vet njerëzve. Ka shumë zëra të cilët thonë se e keqja gjendet në sytë e të tjerëve prej çka rrjedh pyetja: si t'i rregullojmë raportet me të tjerët.

Njerëzit gjakojnë për suksese në jetë, në punë, në familje, në bashkëshortësi...

Pikërisht këtyre gjakimeve është përpjekur t'u jap përgjigje me këshillat e veta psikologu praktik amerikan Dale Carnegie me trilogjinë e tij Psikologjia e Suksesit, trilogji kjo e cila përbëhet prej 3 vëllimeve (vëllimi i parë tani ndodhet para jush - Si të krijoni miq dhe të fitoni përkrahjen e njerëzve). Vëllimi i dytë edhe i tretë shpresojmë se do të gjendet para jush së shpejti. Vëllimi I dytë është Si t'i harroni brengat dhe të gjeni kënaqësi në jetë dhe vëllimi i tretë është Si ta zhvilloni mjeshtrinë e oratorisë ose si ta fitoni vetbesimin.

Kjo trilogji është rezultat i praktikës, i këshillave të cilat janë praktikuar nga kursantët e shumtë të cilët kanë vijuar kurset e Dale Carnegies. Ai e ka filluar veprimtarinë e tij me kurse për zhvillimin e oratorisë dhe vetbesimit të shtresave të ndryshme të shoqërisë.

Ky libër është një sfidë për kërshërinë e lexuesve. Duke u nisur nga fakti se literatura në gjuhën shqipe në këtë lëmi është e mangët, shpresojmë se do ta plotësojmë sado pak këtë zbrazëti.

Scanned by CamScanner

Scanned by CamScanner

Përmbajtja

Si dhe përse e kam shkruar këtë libër 1

PJESA E PARË 8
Parimet themelore të sjelljes me njerëz 8
1. Dëshironi të merrni mjaltë, mos e
godisni shtëpinë e bletëve 9
2. Sekreti I madh I sjelljes me njerëz 20
3. Nëse do të dini ta aplikoni këtë rregull - tërë bota
do të jetë me ju - nëse jo, do të mbeteni vetëm 31
Nëntë këshilla që to t'ju ndihmojnë, që prej
këtij libri të keni sa më shumë dobi 46

PJESA E DYTË 49
Gjashtë këshilla të cilat do t'ju ndihmojnë
që të fitoni përkrahjen e njerëzve 49
1. Si do të jeni gjithmonë mysafir i mirëseardhur 50
2. Si të lini përshtypje të mira te njerëzit 61
3. Disa fjalë për emrat 68
4. Si do të bëheni bashkëbisedues i dashur 75
5. Si do ta zgjoni interesimin e të tjerëve për vete 84
6. Si do ta fitoni shpejtë afërsinë e të afërmëve 88

Përmbledhje 99

PJESA E TRETË 100
1. Me mburrje asgjë nuk do të arrini 101
2. Mënyra më e sigurtë për të krijuar armiq
dhe si t'i shmangemi kësaj 108
3. Mos ngurroni ta pranoni se keni gabuar 120
4. Në rrugën drejt mirëkuptimit kalohet
nëpërmes zemrës 126

Scanned by CamScanner

5. Sekreti i urtësisë së Sokratit 135
6. Heshtja është flori 140
7. Si t'i nxisim njerëzit në bashkëpunim 146
8. Formula Magjike 153
9. Fjalët për të cilat të gjithë vuajmë 156
10. keni besim në njerëz 163
11. Përvetësojeni metodën e mas-mediave - dramatizimin 169
12. Nëse asgjë tjetër nuk ndihmon 172

Përmbledhje 175

PJESA E KATËRT 176
1. Nëse me të vërtetë duheni të qortoni, atëherë veproni kështu 177
2. Si t'i qortoni njerëzit që të mos ju hidhërohen 183
3. Mos ngurroni të flisni për gabimet personale 185
4. Propozimi miqësor vlen më shumë se urdhërimi 189
5. Mos luani me krenarinë e njerëzve 190
6. Si ta zgjoni në njeriun dëshirën për të arritur sukses 194
7. Si ta zgjoni vetbesimin me lavdërim 197
8. Detyrat e vështira përpiquni t'i paraqisni si më të lehta 200
9. Si ta zgjoni dëshirën për të punuar me ndihmën e komplimentit 203

Përmbledhje 207

PJESA E PESTË 208
Veprimi i çuditshëm i renditjes së mië të letrës afariste 209

PJESA E GJASHTË 217
1. Mënyra më e sigurtë për shkatërrimin e gëzimit familjar 218
2. Lidhur me dashurinë dhe tolerancën 222

Scanned by CamScanner

3. Imtësitë të cilat vlejnë shumë 225
4. Lidhur me njerëzishmërinë në bashkëshortësi 228
5. Shkaqet më të shpeshta të
mosmarrëveshjeve bashkëshortore 232

Përmbledhje 234

Dhjetë pyetje për burrat 235
Dhjetë pyetje për gratë 236

Pasthënia 238

Scanned by CamScanner

Psikologjia e Suksesit 1 - 3

Dale Carnegie njihet si psikolog dhe publicist i afirmuar amerikan. Githashtu është edhe themeluesi i shkollës së popullarizuar të menagjmentit "Dale Carnegie Institut", e cila në baza racionale - emotive u ofron përkrahjen e verbalizuar të gjithë atyre të cilët dëshirojnë të ndërtojnë një imazh të suksesshëm për vete dhe të cilët përpiqen për arritjen e caqeve të parashtruara apo të cilët kanë vështirësi në realizimin e një jete të suksesshme.

Trilogjia "Psikologjia e Suksesit" është rrjedhojë e shënimeve, përgatitjeve dhe përvojës nga kurset e oratorisë dhe mjeshtrisë së sjelljes me njerëz, por edhe në bazë të testeve praktike të cilat Dale Carnegie i ka verifikuar në punë me mijëra njerëz, të cilët i kanë vijuar kurset e tij.

Psikologjia e Suksesit 1 - Si të krijoni miq dhe të fitoni përkrahjen e njerëzve.

Libri i parë nga ky cikël ka për qëllim t'ju mësoj se si të krijoni raporte të afërta emocionale me njerëz, t'ju zhvilloj dhe t'ju nxis për përdorim aftësitë e pashfrytëzuara të shoqërimit. Lidhur me këtë, autori niset nga njohuria se mënyra e komunikimit të njerëzve në çdo shoqëri ndikon në mënyrën e jetesës dhe edukimi, në mes tjerash, d.m.th. edhe zhvillim në të gjitha situatat jetësore.

Në këtë punimin e tij, Dale Carnegie i ka potencuar një numër të madh të rregullave të cilat do të mund të na ndihmonin apo të na shërbenin për të arritur deri te disa mendime të tjera, ide dhe ambicje, që lehtë dhe shpejtë të krijojmë miq dhe përkrahjen e të tjerëve, por edhe t'i shmangemi fjalosjeve, çoftë në sferën publike ashtu edhe në atë private. Psikologjia e Suksesit 1 është, pra, doracak i cili na ofron disa forma interpersonale me ndihmën e të cilave do të mund t'i vënim në lëvizje aktivitetet tona dhe

Scanned by CamScanner

të realizonim disa nevoja primare apo edhe më shumë. Me pak fjalë, para nesh gjendet një libër i aksionit.

Psikologjia e Suksesit 2 - Si t'i harroni brengat dhe të gjeni kënaqësi në jetë.

Libri i dytë e ka formën e një raporti dinamik, të përmbledhur mirë dhe të dokumentuar, për atë se si të ballafaqohemi me situatat konfliktuoze, por edhe si të dominojmë në rastet e shumta, çka është edhe një parashikim i çdo shoqërie. Autori, asnjëherë nuk e lë anash këtë aspekt të raporteve, duke pasur parasysh se vijuesit e kurseve të tij gjithnjë kanë qenë njerëzit afarist apo ata të cilët kanë dashur të bëhen të tillë, ashtu që largimi i brengave me qëllim të arritjes së suksesit paraqet një element të rëndësishëm të çdo loje shoqërore.

Psikologjia e Suksesit 3 - Si ta zhvilloni mjeshtrinë e oratorisë apo si ta fitoni vetbesimin.

Libri i tretë, Psikologjia e Suksesit, në mënyrë tematike e përmbledh problematikën me të cilën merret kjo trilogji dhe me udhëzimet e tij na drejton kah piedestalet e përsosshmërisë individuale, d.m.th. deri te arrtja e vetbesimit dhe përfitimit të mjeshtrisë së oratorisë. Kjo niset nga këndvështrimi se çdo veprimtari njerëzore është një lloj i komunikimit, autori mjeshtrinë e oratorisë dhe paraqitjen para audiencës, e paraqet si parakusht i pashmangshëm në rrugën drejt emancipimit të shoqërisë, qoft edhe të vetrealizimit të personalitetit. Qasja, metodat dhe ushtrimet, të cilat Dale Carnegie i ka shfrytëzuar në kurset e tij të njohura, janë të pasqyruar në këtë librin e tretë, i cili me dy vëllimet paraprake paraqet një përmbledhje informative interesante.

Scanned by CamScanner

DALE CARNEGIE

PSIKOLOGJIA E SUKSESIT 1

SI TË KRIJONI MIQ DHE TË FITONI PËRKRAHJEN E NJERËZVE

Tirazhi 1000 copë

U shtyp në shtypshkronjën

Prishtinë, 2003

Scanned by CamScanner

Psikologjia e Suksesit 1- Si të krijoni miq dhe të fitoni përkrahjen e njerëzve

Libri i parë nga ky cikël ka për qëllim t'ju mësoj se si të krijoni raporte të afërta emocionale me njerëz, t'ju zhvilloj dhe t'ju nxis për përdorim aftësitë e pashfrytëzuara të shoqërimit. Lidhur me këtë, autori niset nga njohuria se mënyra e komunikimit të njerëzve në qdo shoqëri ndikon në mënyrën e jetesës dhe edukimi, në mes tjerash , d.m.th edhe zhvillim në të gjitha situatat jetësore. Në punimin e tij ,Dale Carnegie i ka potencuar një numër të madh të rregullave të cilat do të mund të na ndihmonin apo të na shërbenin për të arritur deri te disa mendime të tjera, ide dhe ambicje, që lehtë dhe shpejtë të krijojmë miq dhe përkrahjen e të tjerëve ,por edhe ti shmangemi fjalosjeve, qoftë në sferën publike ashtu edhe në atë private. Psikologjia e Suksesit 1 është, pra doracakë i cili na ofron disa forma interpersonale me ndihmën e të cilave do të mund t'i venim në lëvizje aktivitetet tona dhe të realizonim disa nevoja primare apo edhe më shumë. Me pak fjalë, para nesh gjendet një libër i aksionit.

Psikologjia e Suksesit 2-Si t'i harroni brengat dhe të gjeni kënaqësi në jetë

Libri i dytë e ka formën e një raporti dinamik, të përmledhur mirë dhe të dokumentuar, për atë se si të ballafaqohemi me situatat konfliktuoze, por edhe si të dominojmë në rastet e shumta, qka është edhe një parashikim i qdo shoqërie. Autori, asnjëherë nuk e lë anash këtë aspekt të raporteve, duke pasur parasysh se vijuesit e kurseve të tij gjithnjë kanë qenë njerëzit afarist apo të cilët kanë dashur të bëhen të till, ashtu që largimi i brengave me qëllim të arritjes së suksesit paraqet një element të rëndësishëm të çdo loje shoqërore.

Psikologjia e Suksesit 3- Si ta zhvilloni mjeshtërinë e oratorisë apo si ta fitoni vetbesimin

Libri i tretë, Psikologjia e Suksesit, në mënyrë tematike e përmbledh problematikën me të cilën merret kjo trilogji dhe me udhëzimet e tij na drejton kah piedestalet e përsosmërisë individuale, d.m.th. deri te arritja e vetbesimit dhe përfitimit të mjeshtërisë së oratorisë. Kjo niset nga këndvështrimi se çdo veprimtari njerëzore është një lloj i komunikimit, autori mjeshtërin e oratorisë dhe paraqitjen para audiencës e paraqet si parakusht i pashmangshëm në rrugën drejt emancipimit të shoqërisë, qoft edhe të personalitetit. Qasja, metodat dhe ushtrimet, të cilat Dale Carnegie, i ka shfrytëzuar në kurset e tij të njohura, janë të pasqyruar në librin e tretë, i cili me dy vëllimet paraprake paraqet një përmbledhje informative interesante.

Çmimi 5€

Scanned by CamScanner